

Б.Б. СУХАНБЕРДИНА,¹

К.Э.Н.

Г.К. КУРМАНОВА,¹

К.Э.Н.

Западно-Казахстанский инновационно-
технологический университет¹

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

Кредитование является основным направлением деятельности любого коммерческого банка, поскольку обеспечивает основную часть дохода банка. Коммерческие банки самостоятельно организуют и проводят кредитную политику. Казахстанский рынок банковского розничного кредитования стал активно развиваться сравнительно недавно. Кредитование банком индивидуальных заемщиков не только вытекает из необходимости аккумулировать временно свободные денежные средства населения, но и имеет большое социальное значение. Розничное кредитование помогает удовлетворить потребности населения в товарах длительного пользования, различных услугах, различных жизненных ситуациях и т.д. Увеличение доли рынка кредитования физических лиц объясняется тем, что банки стали активно применять различные программы розничного и ипотечного кредитования. С другой стороны, заметно, что изменилось само отношение физических лиц к кредитованию. Население берет кредиты на финансирование не только самых необходимых товаров, но и товаров развлечения, образования и т.п. Сдерживающим развитие розничного кредитования фактором является ужесточение условий кредитования на фоне недавних девальваций. Коммерческие банки стараются более тщательно подходить к процессу выдачи кредита. В условиях снижения платежеспособности населения, высоких цен на недвижимость, снижения покупательной способности национальной валюты коммерческие банки сталкиваются еще с одной серьезной проблемой – проблемными кредитами. Естественно, что при таких условиях растет объем просроченных кредитов. Причем это касается как юридических, так и физических лиц. В такой период коммерческие банки готовы идти на реструктуризацию долгов, их рефинансирование и т.п.

Ключевые слова: банковское кредитование, процентные ставки, девальвация, проблемные кредиты, платежеспособность, риски, рефинансирование, реструктуризация.

Казахстанские банковские учреждения до сравнительно недавнего времени преимущественно работали с юридическими лицами, которые являлись для них основными клиентами. Однако в последние годы в банковской практике наметилась совершенно другая тенденция. Под пристальное внимание банков попали физические лица. Это произошло в большей степени потому, что рынок корпоративных услуг насыщен. Крупные и средние предприятия и организации уже определились с обслуживающими банками. В поисках новых клиентов коммерческие банки стали изучать потребности физических лиц, удовлетворение их потребностей и привело к созданию нового направления в банковском деле – розничного банковского бизнеса.

В настоящее время принято считать, что, несмотря на активный охват населения банковскими услугами, этот рынок еще недостаточно освоен и имеет большой потенциал. Рынок банковских услуг физическим лицам только формируется. В настоящее время, по оценкам банковских специалистов, 50–60% населения не охвачено банковскими услугами. В условиях острой конкурентной борьбы именно сбережения населения могут стать теми источниками пополнения банковских ресурсов, которых так не хватает казахстанским банкам. Как известно, именно физические лица имеют на руках значительные сбережения, которые они склонны приумножать пассивным путем, т.е. не вкладывать в бизнес напрямую, а вкладывать в финансовые инструменты, которые могут принести им стабильный, пусть и невысокий доход [1].

Кредитование является основным направлением деятельности любого коммерческого банка. При этом каждый банк организует и проводит кредитную политику в зависимости от типа банка (универсальный или специализированный), приоритетов в обслуживании клиентов (юридические, физические, *vip*-клиенты), размеров банка (крупный, средний, малый) и т.д. Тем

не менее основной доход банк планирует получить именно за счет осуществления кредитования [2].

Кредитование банком индивидуальных заемщиков вытекает не только из необходимости аккумулировать временно свободные денежные средства населения, но имеет и большое социальное значение. Розничное кредитование помогает удовлетворить потребности населения в товарах длительного пользования, различных услугах, различных жизненных ситуациях и т.д.

Анализ кредитов коммерческих банков за 2013–2018 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Кредиты коммерческих банков в разрезе субъектов кредитования за 2013–2018 гг.

| Годы | Всего, млн тенге | Юридическим лицам | | | Физическим лицам | | |
|------|------------------|-------------------|---------|---------------|------------------|---------|---------------|
| | | сумма, млн тенге | доля, % | темп роста, % | сумма, млн тенге | доля, % | темп роста, % |
| 2013 | 2 326 158 | 1 703 964 | 73,5 | 148,6 | 622 194 | 26,4 | 221,8 |
| 2014 | 4 361 399 | 2 932 687 | 67,3 | 172,2 | 1 428 712 | 32,6 | 229,6 |
| 2015 | 7 258 360 | 4 681 174 | 64,6 | 159,7 | 2 577 196 | 35,3 | 180,3 |
| 2016 | 7 267 894 | 4 836 372 | 66,6 | 103,4 | 2 431 522 | 33,4 | 94,3 |
| 2017 | 12 705 352 | 8 164 366 | 64,3 | 168,8 | 4 540 986 | 35,7 | 186,8 |
| 2018 | 13 091 764 | 7 789 144 | 59,5 | 95,4 | 5 302 620 | 40,5 | 116,8 |

Из данных таблицы 1 видно, что объемы кредитования коммерческих банков за последние годы постоянно увеличивались. В среднем темпы роста кредитования физических лиц существенно опережали аналогичные показатели по юридическим лицам, кроме 2016 г. В целом при сравнении показателей кредитования юридических и физических лиц заметно, что доля юридических лиц незначительно выше. Однако наметилась тенденция выравнивания. Так, если в 2013 г. доля рынка кредитования юридических лиц составляла 73,5%, то на конец 2018 г. – уже только 59,5%.

Увеличение доли рынка кредитования физических лиц объясняется тем, что банки стали активно применять различные программы розничного и ипотечного кредитования. С другой стороны, заметно, что изменилось само отношение физических лиц к кредитованию. Население берет кредиты на финансирование не только самых необходимых товаров, но и товаров развлечения, образования и т.п.

При этом некоторым сдерживающим развитие розничного кредитования фактором является ужесточение условий кредитования на фоне недавних девальваций. Коммерческие банки стараются более тщательно подходить к процессу выдачи кредита. Изменение долей рынка кредитования физических и юридических лиц представлено на рисунке 1.

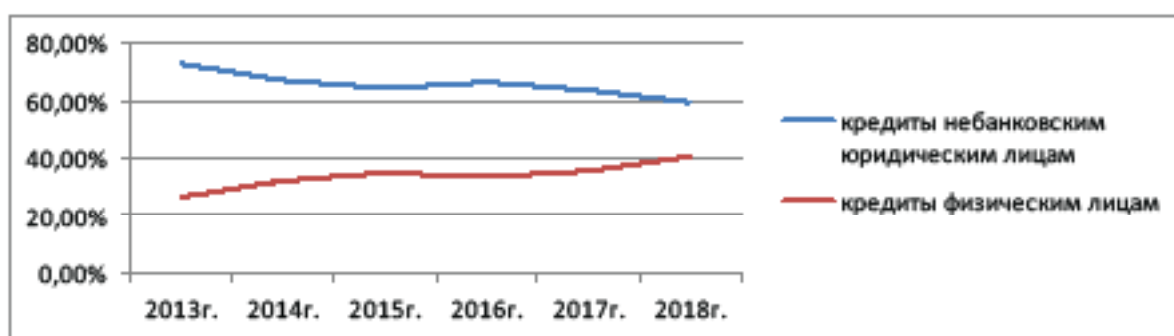


Рисунок 1 – Динамика долей кредитов юридическим и физическим лицам коммерческих банков за 2013–2018 гг.

В результате девальвации тенге в 2014, 2015 гг. коммерческие банки изменили кредитную политику в части процентных ставок по выдаваемым кредитам, залоговых требований, а также на фоне проблем с ликвидностью ввели дополнительные ограничения на выдачу займов.

Как видно по данным рисунка 1, в последние два года показатели долей рынка кредитования юридических и физических лиц сближаются и объемы кредитования юридических лиц уже незначительно превышают объемы кредитования физических лиц.

Девальвация тенге, произошедшая в последние годы в нашей стране, привела к снижению темпов роста объемов кредитования по всем категориям заемщиков в целом. Так, если в 2013 г. темпы роста кредитования юридических лиц составляли 148%, физических лиц – 221,8%, то в 2016 г. темпы роста составили уже по юридическим лицам 103,4%, по физическим лицам – 94,3%. Такая тенденция неблагоприятно сказывалась на экономических процессах, протекавших в экономике страны. Снижение темпов роста кредитования говорит о снижении финансирования основных отраслей экономики, т.е. снижаются темпы экономического роста в целом. В такой ситуации могут происходить кризисные процессы в различных отраслях, например, в отрасли строительства. Строительные предприятия всегда зависят от объемов кредитования экономики, поскольку снижение объемов кредитования приводит к снижению ипотечного кредитования, тем самым к падению продаж жилого и нежилого фондов. В свою очередь, последующее снижение цен на недвижимость приводит к снижению стоимости залоговой базы коммерческих банков и, как следствие, к снижению стоимости банковских активов.

В 2017 г. ситуация на рынке кредитования изменилась. Темпы роста кредитования как физических, так и юридических лиц существенно выросли, однако на начало 2019 г. темпы вновь снизились, причем объемы кредитования юридических лиц снизились до 95,4%.

В настоящее время наметилась тенденция стабилизации процентных ставок на кредиты, умеренных размеров инфляции, незначительного роста цен на нефть, что в совокупности должно положительно отразиться на объемах кредитования экономики в разрезе всех категорий заемщиков.

Анализ кредитования в национальной и иностранной валютах позволяет сделать вывод о том, что в последние годы произошло значительное увеличение доли долгосрочного кредитования в тенге и уменьшение доли долгосрочного кредитования в долларах США. В отношении краткосрочных кредитов в иностранной валюте также наблюдается снижение показателей (рисунок 2). Основная причина этих изменений – активизация на рынке ипотечного кредитования. После девальвации и кризиса в последние годы стала намечаться тенденция оживления на ипотечном рынке, население снова стало предъявлять спрос на жилую недвижимость и кредиты под залог недвижимости стали вновь популярными. Поскольку ипотечное кредитование – это вид долгосрочного кредитования в национальной валюте, это нашло отражение на рисунке 2.

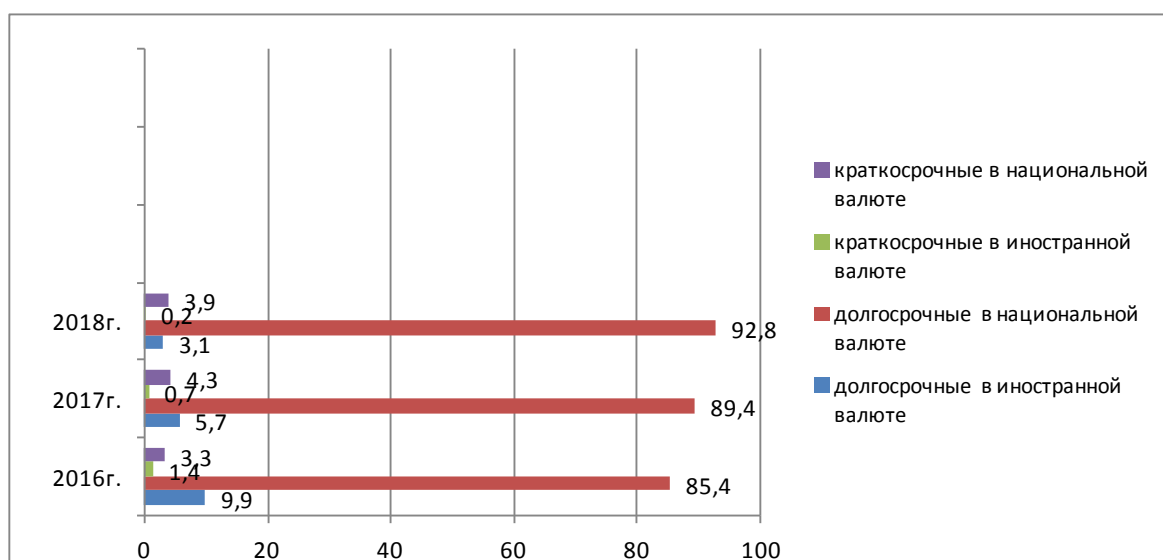


Рисунок 2 – Динамика долей долгосрочного и краткосрочного кредитования физических лиц в национальной и иностранной валюте за 2016–2018 гг. в процентах

В 2017 г. Национальным банком РК было проведено исследование кредитного рынка, его анализ и выявление тенденций его развития. Исследованием были охвачены все коммерческие банки.

В 2014, 2015 гг. на кредитном рынке Казахстана наблюдалось снижение активности как самих коммерческих банков, так и их клиентов, в том числе физических лиц. Причиной данного явления стали девальвации 2014 и 2015 гг. За этот период тенге потерял более половины своей стоимости, что привело к резкому недоверию к тенге, отказу от сбережений в национальной валюте, снижению кредитной активности. Также в банковском секторе произошли некоторые негативные процессы, которые выразились в падении ликвидности банковских активов, уменьшении пассивов и увеличении просроченных кредитов. Как следствие, произошло ужесточение условий кредитования по всем направлениям, в том числе и в сфере потребительского кредитования.

Снижение спроса на ипотечное кредитование в периоды кризисов – явление частое. В такой момент ипотечный рынок замирает в ожидании экономической стабильности и повышения покупательной способности населения. В целом весь розничный бизнес переживает спад. Как правило, сохраняется кредитование в сфере потребительских расходов на товары длительного пользования и расходов, не связанных с недвижимостью. Эта часть кредитного розничного рынка менее чувствительна, чем ипотечное кредитование [3].

Однако снижение объемов ипотечного кредитования было не столь значительным. Эксперты утверждают, что уже в 2019 г. ожидается увеличение его объемов. При этом цены на недвижимость снизились незначительно, несмотря на снижение спроса. Необходимо отметить, что не только коммерческие банки, зависимые от внешних займов, но и те банки, которые реализовывали сдержанную кредитную политику или привлекли иностранного инвестора, ужесточили условия кредитования.

В условиях снижения платежеспособности населения, высоких цен на недвижимость, снижения покупательной способности национальной валюты коммерческие банки сталкиваются еще с одной серьезной проблемой – это проблемные кредиты. Естественно, что при таких условиях растет объем просроченных кредитов. Причем это касается как юридических, так и физических лиц. В такой период коммерческие банки готовы идти на реструктуризацию долгов, их рефинансирование и т.п.

Качество ссудного портфеля является одним из главных показателей финансовой устойчивости коммерческого банка. Его ухудшение сигнализирует о финансовых затруднениях банка сегодня и в ближайшей перспективе. Стратегические инвесторы весьма чувствительно относятся к этому показателю. Поэтому коммерческие банки предпринимают различные шаги по улучшению качества ссудного портфеля.

В казахстанскую банковскую практику начинают входить традиционные для зарубежной банковской практики средства по улучшению качества ссудного портфеля. Во-первых, это готовность банка идти навстречу заемщикам и предоставить им отсрочку по погашению просроченной суммы кредита. Во-вторых, банком рассматриваются варианты пролонгации общего срока кредита и изменения графика погашения. В-третьих, банк разрешает заемщику рефинансировать долг путем принятия дополнительного залога или путем обращения в другой финансово-кредитный институт [4].

В проведенном Национальным банком исследовании было также отмечено, что ухудшение качества ссудного портфеля наблюдается не только у пяти ведущих коммерческих банков страны, но и у около трети остальных средних и малых банков. При этом отмечается, что уровень ухудшения незначительный, т.е. коммерческие банки в состоянии предпринять самостоятельно меры по улучшению своего финансового состояния без явного риска банкротства. Многие банки использовали не все средства по преодолению возникших проблем. Усиление работы должно проходить не только с заемщиками, но и с коллекторскими компаниями.

В целом казахстанские коммерческие банки самостоятельно проводят ряд мероприятий по улучшению качества ссудного портфеля. В случае достижения критического состояния Национальный банк готов прийти на помощь, оказать консультативную и прочую поддержку. В крайнем случае возможно создание специальной оздоровительной комиссии, которая будет на месте решать все имеющиеся проблемы. Опыт такой работы у центрального банка уже имеется, например, работа с АО «БТА Банком», АО «АльянсБанком».

Таким образом, казахстанский банковский розничный бизнес стал активно развиваться сравнительно недавно и представляет собой недостаточно развитый сегмент массового сервиса. Однако, как утверждают сами банкиры, он имеет колоссальный потенциал развития. Поэтому неудивительно, что в последние годы многие казахстанские крупные коммерческие банки активно составляют и детально прорабатывают новые финансовые планы, меняют структуру управления, обеспечивают техническую и технологическую базы и перегруппировывают менеджмент. Все это направлено на прорыв в сфере розничного бизнеса. В банковской среде звучит фраза «новый розничный бизнес», т.е. банки пересматривают свои прежние позиции в этом вопросе и выходят на совершенно новый уровень работы и обслуживания частных клиентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Адилхан Н.А. Формирование системы взаимоотношений с клиентами в банковском маркетинге // Вестник КазНУ. – 2014. – № 5. – С. 47–50.
- 2 Айманова Л. Тенденции и параметры казахстанской банковской модели // Финансы Казахстана. – 2015. – № 2. – С. 18–23.
- 3 Арыстанбаева С. Проблемы использования кредитно-инвестиционного потенциала банковской системы Казахстана // Саясат. – 2015. – № 8. – С. 10–19.
- 4 Заиров М. Трансформация банков Казахстана в кредитно-финансовые структуры // Саясат. – 2016. – № 8. – С. 20–30.

Андатпа

Несие беру кез келген коммерциялық банк қызметінің негізгі бағыты болып табылады, өйткені банк табысының негізгі бөлігін қамтамасыз етеді. Коммерциялық банктер несие саясатын дербес ұйымдастырады және жүргізеді. Қазақстандық банктерде бөлшек несие беру нарығы белсенді дами бастады. Банктің жеке қарыз алушыларға несие беруі халықтың уақытша бос ақша қаражатын шоғырландыру қажеттігінен ғана емес, сондай-ақ үлкен әлеуметтік мәні бар. Бөлшек несие беру халықтың ұзақ пайдаланатын тауарларына, әртүрлі қызметтерге, әртүрлі өмірлік жағдайларға және т.б. қажеттіліктерін қанағаттандыруға көмектеседі. Жеке тұлғаларға несие беру үлесінің артуы банктердің бөлшек және ипотекалық несие берудің түрлі бағдарламаларын белсенді қолдана бастағандығымен түсіндіріледі. Екінші жағынан, жеке тұлғалардың несиелендіруге көзқарасы өзгергені байқалады. Халық несиені тек қажетті тауарларды ғана емес, сондай-ақ ойын-сауық, білім және т.б. тауарларды қаржыландыра алады. Бөлшек несиелендіруді дамытуды тежеуші фактор жақында болған девальвация аясында несие беру шарттарын қатаңдату болып табылады. Коммерциялық банктер несие беру процесіне мұқият қарауға тырысады. Халықтың төлем қабілеттілігінің, жылжымайтын мүліктің жоғары бағасының төмендеуі, ұлттық валютаның сатып алу қабілетінің төмендеуі жағдайында коммерциялық банктер тағы бір күрделі проблемаға тап болады. Бұл – проблемалық несиелер. Әрине, мұндай жағдайда мерзімі өткен несиелердің көлемі өсуде. Бұл заңды және жеке тұлғаларға қатысты. Мұндай кезеңде коммерциялық банктер борыштарды қайта құрылымдауға, оларды қайта қаржыландыруға және т.б. баруға дайын.

Тірек сөздер: банктік несиелеу, пайыздық мөлшерлемелер, девальвация, мәселелі несиелер, төлем-қабілеттілік, тәуекелдер, қайта қаржыландыру, қайта құрылымдау.

Abstract

Lending is the main activity of any commercial bank, as it provides the bulk of the bank's income. Commercial banks shall independently organize and carry out credit policies. The Kazakhstan market of bank retail lending has been actively developing relatively recently. Lending by the bank to individual borrowers follows not only from the need to accumulate temporarily free funds of the population, but also has great social importance. Retail lending helps to meet the needs of the population in durable goods, various services, various life situations, etc. The increase in the market share of retail lending is explained by the fact that banks have started to actively apply various programs of retail and mortgage lending. On the other hand, it is noticeable that the attitude of individuals to lending has changed. The population takes loans not only to finance the most necessary goods, but also goods for entertainment, education, etc. The tightening of lending conditions amid recent devaluations is a constraint on the development of retail lending. Commercial banks are trying to be more careful in the process of issuing a loan. In the context of the decline in the solvency of the population, high real estate prices, the decline in the purchasing power of the national currency, commercial banks face another serious problem. These are problems with loans. Naturally, under such conditions, the volume of overdue loans is growing. This applies to both legal entities and individuals. In this period, commercial banks are willing to go for debt restructuring, refinancing and etc.

Key word: retail bank lending, interest rates, devaluation, non-performing loans, solvency, risks, refinancing, restructuring.