МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

Кафедра: Финансы

Курсовая работа

На тему: "*ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ И ЕГО РАЗВИТИЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН"*

Руководитель:

Челышева В.Е.

Выполнила:

ст.4 курса, экон. фак.

Ландина Е.А.

Алматы 2006

Содержание

Введение

1. История возникновения потребительского кредита

2. Сущность потребительского кредита

2.1 Роль потребительского кредита в экономике

2.2 Основные формы и виды

3. Условия и порядок предоставления потребительского кредита

3.1 Условия предоставления кредита

3.2 Порядок предоставления кредита

4. Перспективы роста потребительского кредита

5. Кредитование населения, практика зарубежных банков

Заключение

Список литературы

ЦЕЛЬ КУРСОВОЙ РАБОТЫ - дать оценку современного состояния и развития потребительского кредитования в Республике Казахстан. Для достижения указанной цели были поставлены следующие ЗАДАЧИ:

Охарактеризовать систему потребительского кредитования как инструмент преодоления кризисных явлений в условиях транзитивной экономики;

Изучить зарождение кредитной системы в РК;

Рассмотреть возможные модели развития системы потребительского кредитования в Казахстане на основе опыта зарубежных стран;

Проанализировать процесс внедрения и развития потребительского кредитования в РК;

## Введение

Существовавшая с 30-х годов вплоть до 1993 г. в нашей стране система безналичных расчетов была приспособлена к затратному механизму хозяйствования и соответствовала административно-командным методам управления экономикой. Действовавшая система безналичных расчетов была ориентирована на обслуживание в первую очередь интересов поставщика, сводившихся к выполнению своих плановых заданий по производству и поставкам продукции.

Развитие рыночных Отношений в экономике потребовало изменения основ системы безналичных расчетов в том числе принципов их организации.

Первый принцип безналичных расчетов в рыночных условиях хозяйствования состоит в их осуществлении по банковским счетам, которые открываются клиентам для хранения и перевода средств.

Названный принцип отличается от первого принципа безналичных расчетов плановой системы хозяйствования, суть которого заключалась в проведении всех расчетов предприятий и организаций через учреждения банка. Последнее вытекало из требования обязательности хранения денег на счетах в банке всеми предприятиями и организациями, что соответствовало административно-командным методам управления экономикой.

В рыночных условиях хозяйствования проведение расчетов через банк должно обусловливаться экономической целесообразностью, сочетаться с экономической самостоятельностью субъектов рынка и их материальной ответственностью за свои действия.

Важно подчеркнуть, что первый принцип безналичных расчетов в условиях рынка имеет отношение как к юридическим, так и физическим лицам, в то время как раньше касался исключительно юридических лиц, поскольку существовало четко законодательное разграничение сферы наличного и безналичного денежного оборота.

Второй принцип безналичных расчетов заключается в том, что платежи со счетов должны осуществляться банками по распоряжению их владельцев в порядке, установленной ими очередности платежей и в пределах остатка средств на счете. Однако в связи с ухудшением платежной дисциплины в хозяйстве в условиях спада производства, инфляционных процессов вновь была установлена календарная очередность платежей с расчетных счетов клиентов (за исключением выплат денежных средств на неотложные нужды, платежей в бюджеты всех уровней, а также в пенсионные фонды, которые должны осуществляться в первоочередном порядке). Эта административная мера является временной и в основном продиктована заботами Правительства о полноте и своевременности формирования в данный период развития экономики доходной базы бюджета и обеспечения необходимых расходов в интересах поддержания приоритетных и жизнеобеспечивающих отраслей хозяйства.

В этом принципе закреплено право субъектов рынка самим определять очередность платежей с их счетов. Это представляет собой значительный шаг на пути к утверждению подлинной экономической самостоятельности хозяйственников. Далее в формулировке данного принципа обращает на себя внимание отсутствие указания на источник платежа, что тоже важно для утверждения экономической самостоятельности владельца счета в распоряжении имеющимися у него в обороте средствами и ответственности обеспечения платежа. Главное требование, предъявляемое в данном случае банком к субъекту рынка участнику расчетов, - это осуществление последним платежей в пределах имеющегося остатка средств на счете.

Третий принцип - принцип свободы выбора субъектами рынка форм безналичных расчетов и закрепления их в хозяйственных договорах при невмешательстве банков в договорные отношения.

Этот принцип также нацелен на утверждение экономической самостоятельности всех субъектов рынка (независимо от формы собственности) в организации договорных и расчетных отношений и на повышение их материальной ответственности за результативность этих отношений. Банку отводится роль посредника в платежах.

В Положении о безналичных расчетах видна тенденция к превращению плательщика в главный субъект платежной операции, так как во всех формах безналичных расчетов инициатива платежа принадлежит плательщику. Данное обстоятельство соответствует рыночным отношениям в экономике страны.

Все три названных принципа безналичных расчетов хотя и не четко, но прослеживаются в Положении о безналичных расчетах. Однако, па наш взгляд, к ним следует добавить еще два принципа организации безналичных расчетов: срочность платежа и обеспеченность платежа.

## 1. История возникновения потребительского кредита

Понятие потребительского, или личного кредита существовало еще в VI в. до нашей эры, в частности на территории современного Израиля. До царя Соломона иудеи использовали личный кредит, т.е. за долги отправлялись в долговое рабство. Царь Соломон запретил такое рабство и обратил личную ответственность в имущественную. Он издал закон, по которому должник теперь отвечал перед кредитором своим имуществом, а не личной свободой. На земле должника ставили столб, на котором было написано, что его имущество принадлежит кредитору в обеспечение определенной суммы, и таким образом уведомляли всех вокруг, что данное имущество заложено. Столбы с такими надписями стали называть ипотекой от греческого “hypotheke”, что означает "залог, заклад".

Первые кредиты в истории человечества вызывались, как правило, нуждой, а не возможностью получить дополнительную прибыль. Как только люди начали выращивать что-то на земле, они сразу столкнулись с периодическими неурожаями, которые могли оставить без еды на весь год. Здесь и появляются первые кредиты: если отдельному крестьянину не хватало собранного урожая, он шел к более богатому соседу и просил одолжить определенную сумму денег до следующего урожая.

Кроме того, первые формы кредитов и процентов имели, конечно же, натуральный характер (разновидность бартера). Крестьянин занимал один мешок зерна, а возвращал полтора или два. Таким образом, кредит опередил появление и рыночного хозяйства, и денег. Конечно, ничто не могло гарантировать, что человек, уже попавший в затруднительное положение, сможет не только поправить свои дела, но еще и достать излишек, чтобы отдать долг. Как писал один историк хозяйства, "брать проценты при этих условиях значит падающего подтолкнуть ".

Если человек не мог отдать долг, он мог лишиться своего имущества. Если у него было нечего взять, он отправлялся отрабатывать долг на поле или на двор к своему кредитору, собственно, уходил в долговое рабство. Конечно, подобное явление не вызывало одобрения в обществе. Одним из первых борцов против него стала церковь.

Основным источником аргументов священников в осуждении процента была Библия. В Евангелии от Луки написано: "... взаймы давайте, не ожидая ничего... ". Это означает, что кредитор не должен просить ни процентов, ни возврата самой ссуды. К этому добавлялось учение о проценте древнегреческого мыслителя Аристотеля (чью философию средневековая церковь пыталась совместить с христианством). Согласно Аристотелю, процент является противоестественной формой дохода, так как "деньги не могут рождать деньги".

И кроме того, церковь пыталась найти некие рациональные доказательства неестественности процента. Одним из аргументов был, например, следующий: поскольку отданные в долг деньги возвращаются кредитору обратно в целости, процент является платой за время, а время нельзя продавать, так как оно принадлежит Богу. Пользуясь своей властью, церковь пытается покончить с процентом "сверху". В 1179 г. папа Александр III запрещает процент под страхом лишения причастия. В 1274 г. папа Григорий X применяет более строгое наказание - изгнание из государства. В 1311 г. папа Климент V вводит в качестве наказания отлучение от церкви.

К концу средних веков государство, наконец, перестает бороться против любой формы кредитов и пытается не допустить ростовщичества регулированием высоты процента. В 1545 г. в Англии максимальной была объявлена ставка 10% в год. В 1624 г. она снижена до 8%, а в 1652 г. - до 6%. Другие страны действовали похожим образом. Например, в 1640 г. в Нидерландах была установлена максимальная ставка процента в размере не выше 5%, во Франции в 1601 г. был установлен максимальный процент 6%.

В России такой закон ввели в 1754 г., а максимальный процент был тоже равен 6%. В XVIII в. широкая волна протеста против запрещения процентов начинает постепенно разрушать общественное мнение, и в XIX в. практически везде отменяют контроль за размером процента. Однако в законодательстве многих стран остается понятие ростовщичества ("эксплуатации нужды, слабости разумения, неопытности или душевного возбуждения кредитующегося") и уголовная ответственность за него.

Но займы "по нужде" не были единственным видом потребительских займов в античном мире или в средние века. Часто занимать деньги приходилось богатым людям, которые по каким-то причинам не могли выйти на тот уровень потребления, который был им необходим. Нуждой это вряд ли можно было назвать, хотя мотивы аналогичные.

В конце XVII в. английский купец и автор памфлетов на экономические темы Дадли Норт писал: "В нашей стране деньги, отдаваемые под проценты, гораздо менее, чем в десятой своей части, идут в руки предпринимателей... они ссужаются, главным образом, для покупки предметов роскоши, выдаются на расходы людям, которые хотя и являются крупными землевладельцами, но тратят деньги быстрее, чем приносит им их землевладение... ". Ссуды выдавались, как правило, под залог земли, и именно это являлось причиной того, что через некоторое время помещики во многих странах оказывались в долгах.

Крупными заемщиками могли быть короли, займы которых носили либо военный характер, либо потребительский. Короли были одними из самых "плохих" заемщиков, так как легко могли решить не возвращать деньги.

В практике российских банков XIX - начала ХХ вв. также существовало понятие личного кредита. При этом личный кредит - это кредит без залога, предоставляемый личности, которая, по мнению банка, обладает достаточной платежеспособностью и репутацией, которые в совокупности дают гарантии возврата кредита. В настоящее время термин "личный кредит" (individual credit) употребляется в широком значении кредита, предоставленного банком физическому лицу.

На протяжении многих веков банковский потребительский кредит был слабо развит в капиталистическом обществе, что было обусловлено целым рядом объективных и субъективных причин. Вплоть до Второй мировой войны коммерческие банки развитых капиталистических стран почти не предоставляли населению денежные ссуды на потребительские цели. Первыми вступили на этот путь коммерческие банки США. Еще в 1920-1930 гг. группа из нескольких банков, возглавляемая одним из предшественников нью-йоркских "*City-Corp"* и "*Bank of America",* создала у себя отделы потребительского кредита. Первоначально эта банковская группа предоставляла займы частным лицам на такие цели, как оплата медицинской помощи, стоматологических услуг, обучения и т.п., но затем приступила и к выдаче ссуд на покупку в рассрочку потребительских товаров. После окончания войны сектор потребительского кредита стал одним из наиболее быстроразвивающихся сегментов рынка кредитных услуг коммерческих банков. В других западных странах бум в области банковского кредитования потребительских нужды населения начался в конце 50-х годов. Таким образом, особое развитие потребительский кредит получил в условиях общего кризиса капитализма (главным образом после 2-ой мировой войны 1939-1945) в связи с резким усилением несоответствия между ростом производства и ограниченностью платёжеспособного спроса трудящихся.

Теперь же банковский потребительский кредит получил широкое распространение практически во всех экономически развитых странах и во многих странах "третьего мира". Причем в ведущих капиталистических странах сфера приложения данного кредита существенно расширилась и роль домашних хозяйств как ссудозаемщиков в последние десятилетия несоизмеримо возросла. Уже в начале 90-х годов, во Франции и в ФРГ домашние хозяйства почти сравнялись по сумме получаемых ссуд с деловыми предприятиями, а в США даже превзошли их по этому показателю, выйдя на первое место.

Наибольшее распространение потребительский кредит получил в США: только за период 70-х гг. наблюдался троекратный рост остатков по потребительскому кредиту. К началу 90-х гг. он превышал сумму 600 млрд. долл. Стоит отметить, что темпы роста потребительского кредита в промышленно развитых странах Европы опережали динамику рынка США (так, в Германии в 70-х гг. наблюдался пятикратный рост потребительского кредита, достигнув уровня 190 млрд. долл. США к началу нынешнего десятилетия). Однако разница в стартовых позициях стран после Второй мировой войны предопределила особенное положение рынка США как наиболее емкого и развитого.

## 2. Сущность потребительского кредита

## 2.1 Роль потребительского кредита в экономике

Потребительский кредит - “это продажа торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т.п.) ".

Еще одно определение данного понятия дано в Финансово-кредитном энциклопедическом словаре под ред. Грязновой А. Г.: "Потребительский кредит (англ. consumer credit, purchase loan) - форма кредита, предоставляемого населению предприятиями торговли и сферы услуг при покупке предметов потребления, товаров длительного пользования, оплате бытовых услуг на условиях отсрочки платежа".

В отличие от других кредитов, *объектом* потребительского кредита могут быть и товары, и деньги. Товарами, продаваемыми в кредит, как и оплачиваемыми за счёт банковских ссуд, являются предметы потребления длительного пользования.

*Субъектами* кредита, с одной стороны, выступают кредиторы, в данном случае - это коммерческие банки, специальные учреждения потребительского кредита, магазины, сберкассы и другие предприятия, а с другой стороны - заемщики - люди.

Во Франции около 1/4 всего потребительского кредита предоставляется банками и 3/4 - специализированными кредитными учреждениями. Но поскольку последние получают необходимые им средства в большей мере за счёт банковских ссуд, то фактически 9/10 всей суммы потребительского кредита предоставляется банками.

Через различные формы потребительского кредита обслуживается всё возрастающая доля розничного товарооборота.

*Роль потребительского кредита* заключается в том, что он очень сильно стимулирует эффективность труда. То есть, получая заработную плату, недостаточную для покупки за наличный расчет необходимых товаров, в частности предметов длительного пользования, люди имеют возможность покупать эти товары в кредит или брать кредит под их покупку. Впоследствии, деньги за эти товары должны быть выплачены, поэтому каждый взявший в кредит старается не потерять свое рабочее место. Только так клиент банка может быть уверенным в возможности выплатить кредит и зарекомендовать себя перед кредиторами как платежеспособное и добросовестное лицо для дальнейших связей.

Важно также заметить, что потребительский кредит уменьшает текучесть кадров, так как вынуждает людей как можно крепче держаться за своё рабочее место и опять же не потерять свою работу, чтобы оставаться платежеспособным и иметь возможность выплатить долг перед банком. Уменьшение текучести кадров благоприятно влияет на экономику страны. Таким образом, можно отметить, что потребительский кредит является сильным фактором подъема народного благосостояния.

Но следует учесть, что “потребительский кредит, временно форсируя рост производства и создавая видимость высокой конъюнктуры, в итоге может способствовать выходу производства за рамки платёжеспособного спроса населения, нарастания перепроизводства и обострению экономических кризисов”.

## 2.2 Основные формы и виды

Потребительский кредит существует в двух *формах* - "прямой потребительский кредит (без посредничества торговых фирм, например, в виде кредитных карт, платежных карт); с поручительством торговых фирм (банк заключает договор с торговой фирмой о кредитовании ее покупателей, а фирма берет на себя поручительство по долговым обязательствам покупателей-заемщиков перед банком и заключает договор с покупателями об условиях кредита, погашаемого частями. Эти договоры передаются банку, который выплачивает фирме 80-90% суммы кредита, а остальную часть зачисляет на особый - блокированный счёт. Покупатель погашает кредит по частям; купленные им в кредит товары служат обеспечением платежа. В случае непогашения в срок кредита соответствующие суммы взыскиваются банком с блокированного счёта)". То есть, часть общей суммы кредита - 10-12% - зачисленная банком на блокированный счет, является гарантией погашения кредита в срок.

Классификация потребительских кредитов может быть проведена по нескольким признакам, например, по объекту кредитования, субъектам кредитования, по срокам кредитования, по обеспечению и методу погашения, по условиям предоставления, по методу взимания процентов.

Рассмотрим подробнее классификацию по каждому из приведенных признаков.

*По объектам* кредитования потребительские кредиты можно подразделить на кредиты:

На неотложные нужды

Под залог ценных бумаг

На строительство и приобретение жилья

На капитальный ремонт домов, их газификацию, присоединение к сетям водопровода и канализации

На обучение

На медицинские услуги

На покупку автотранспорта

На установку телефона

*По субъектам* кредитования существуют потребительские кредиты, предоставляемые:

банком

торговыми организациями

частными лицами (так называемые частные потребительские ссуды)

учреждениями небанковского типа - ломбарды, пенсионные фонды и т.д.

потребительские кредиты, предоставляемые заемщикам непосредственно на предприятиях и в организациях, в которых они работают.

*По срокам кредитования* потребительские кредиты делят на:

краткосрочные - от 1 дня до 1 года

среднесрочные - 1-5 лет

долгосрочные - свыше 5 лет.

*По обеспечению* потребительские кредиты бывают обеспеченные (залогом, гарантиями, поручительствами) и необеспеченные (бланковые). Обеспечение не гарантирует погашения кредита, но значительно снижает риск его невозврата.

*По методу погашения* различают:

Кредит с разовым погашением (noninstallment). Сюда относятся текущие счета, открываемые покупателем на срок 1-1,5 месяца в универмагах и других предприятиях розничной торговли; в пределах предоставленных кредитов они покупают товары и, по истечении установленного срока, единовременно погашают свою задолженность. Потребительский кредит с разовым погашением включает также кредиты в виде отсрочки платежа (за услуги коммунальных предприятий, врачей и медицинских учреждений).

Кредит с рассрочкой платежа (installment), погашение задолженности по кредиту и процентов осуществляется единовременно. Кредиты с рассрочкой делятся на равномерно погашаемые (ежемесячно, ежеквартально) и неравномерно погашаемые (сумма платежа меняется).

*По условиям предоставления* различают кредиты разовый и возобновляемый (револьверный).

*По методу взимания процентов* ссуды классифицируют следующим образом:

ссуды с удержанием процентов в момент ее предоставления; ссуды с уплатой процентов в момент погашения кредита;

ссуды с уплатой процентов равными взносами на протяжении всего срока пользования (ежеквартально, один раз в полугодие или по специально оговоренному графику).

Существует также такое понятие как ссуда с *аннуитетным платежом*, т.е. платежом с *одновременной уплатой процентов за пользование ссудой*.

В целом представленная выше классификация отражает многообразие потребительских ссуд, но не исчерпывает всех возможных критериев классификации, поэтому ее можно продолжить в зависимости от других признаков.

Потребительский кредит может быть представлен следующими видами: покупка в рассрочку, кредитные и расходные карточки, автоматически возобновляемые ссуды, персональные ссуды.

Потребительский кредит в товарной форме предоставляется преимущественно при продаже предметов длительного пользования - автомашин, холодильников, радиоприёмников, телевизоров, мебели - такой вид кредита называется *покупкой в рассрочку*. Этот вид кредита имеет свои плюсы, а именно: форма оплаты позволяет осуществлять расходы в то время, когда доходы ещё не поступили, что, несомненно, очень удобно для многих потребителей при покупке товаров длительного пользования, также этот вид кредита позволяет покупать товары и оплачивать услуги в течение более продолжительного периода, чем нормальный интервал между денежными поступлениями; позволяет клиенту приобретать материальные финансовые активы со стоимостью, превышающей сумму, которую он мог бы заплатить, исходя только из его собственных сбережений.

Однако те же причины могут быть приведены в случае решения клиента, получить товары, используя персональную ссуду, банковский овердрафт или кредитную карточку. И всё же, в пользу финансовых компаний говорит следующее:

Покупка в рассрочку “продаётся” дилерами клиентам в момент продажи. Клиентам предлагается сделка по покупке в рассрочку, которая легко принимается “на месте".

До совсем недавнего времени у клиентов имелось очень слабое представление о наиболее дешёвой финансовой сделке. Потребители весьма инертны в своих привычках, делать покупки, и даже, если они знают о различиях стоимости услуг, они предпочитают производить сделки с уже известными поставщиками, и многие потребители, вследствие неудачных попыток ознакомиться с ценами на кредитные услуги, просто не знают о существующих вариантах стоимости и доступности различных форм кредита! Потребители, как правило, основывают свои решения на размере месячных выплат и продолжительности срока кредита, а не на фактической стоимости кредита. Однако очень высокие процентные ставки в определённый момент времени сделали потребителей более чувствительными к издержкам, обусловленным предоставлением займа.

Всё ещё существует большое количество “небанковских" людей, не думающих о получении банковских ссуд, овердрафта или кредитной карточки как средствах покупки товаров в кредит. Финансирование покупки в рассрочку, организованное через магазин или выставочный зал, является единственной альтернативной оплаты покупки наличными для таких лиц.

Сейчас даже появилась новая форма покупки в рассрочку - это соглашения банков с торговыми фирмами, по которым последние продают товары в кредит клиентам банков, причём банки сразу выплачивают фирмам наличные деньги на сумму проданных товаров, а покупатели постепенно погашают кредит банкам.

В 50-ые годы американские, а затем и английские банки начали широко применять “упрощённую" практику предоставления потребительских кредитов с помощью *кредитных карточек*. Сущность такого кредитования сводилась к тому, что выданная банком кредитная карточка давала право её владельцу в пределах разрешённой суммы, т.е. персонального кредитного лимита, покупать товары в тех магазинах, с которыми банк имел соглашения на их продажу в кредит на основе кредитных карточек. Сумма задолженности владельцев карточек магазину оплачивается банком периодически. Владельцы кредитных карточек в свою очередь в установленные сроки погашали долг перед банком, т.е. обязаны были платить определенную минимальную сумму, но не должны были полостью оплачивать долг. Если же минимальная сумма в установленный срок оставалась неоплаченной, то на нее начислялся процент и добавлялся к долгу владельца карточки компании кредитных карточек. Аналогичная схема кредитования с помощью кредитных карточек существует и сейчас.

Т. к. кредитный лимит является револьверным (т.е. автоматически возобновляемым), то владелец карточки, выплатив часть своего долга, может увеличить кредит до того размера, который он выплатил. Например, владелец карточки имеет кредитный лимит 800 д. е. и задолжал 500 д. е., в его дальнейшем распоряжении имеется ещё 300 д. е. до тех пор, пока он не исчерпает свой лимит. Если он теперь выплачивает 150 д. е. долга, рамки его дальнейшего кредитования увеличиваются до 450 д. е., т.к он теперь будет должен только 350 д. е. Поэтому компанией кредитных карточек владельцу карточки будет выдан отчет за месяц, показывающий, какой суммой на данный момент располагает владелец карточки.

Кредитные карточки, например, такие как, *Visa* и *MasterCard* выпускаются банками, но многие строительные общества и финансовые дома тоже выпускают свои кредитные карточки, например, *American* *Express* выпускает свою собственную карточку *Optima*.

Кредитные карточки получили свою популярность по многим причинам. Прежде всего, это оплата кредитной карточкой делает клиента независимым от наличных денег, поскольку везде, где бы он ни находился, сможет оплатить стоимость товара или услуг, не имея при этом в кармане наличных денег. Кроме того, потеря карточки не означает потери наличности, так как в этом случае при извещении о потере банка, клиент может быть уверен, что с его счета деньги не исчезнут. В отношении совершенных карточкой покупок клиент получает один раз в месяц подробный обзор. Кроме перечисленных удобств, есть еще одно. Если клиент нуждается в наличных деньгах, то он сможет их получить в ближайшем круглосуточном банкомате. Но это не совсем выгодный, хотя и удобный способ получения денег, так как на выдачу наличными введен налог.

Термин "*расходные карточки*" распространяется на карточки *American Express* и *Diner’s Club*. Как средство платежа они очень похожи на кредитные карточки, выпускаемые в обращение банками. Однако между ними существуют различия: так, кредитная карта выпускается бесплатно или за ежегодный членский взнос, а за получение расходной карты нужно уплатить вступительный взнос и ежегодный членский взнос; платеж по кредитной карте производится ежемесячно или частями (кредитный период может достигать двух месяцев), а по расходной карте весь остаток должен быть использован в течение месяца и не допускается после наступления срока оплаты никакого срока одолжения кредита.

В настоящее время применяется потребительский кредит в виде сочетания текущих счетов с продажами в рассрочку - “*автоматически возобновляемый кредит*". Сущность этого способа сводится к тому, что банки на основе изучения платежеспособности заемщика определяют максимальную сумму возможной ему задолженности.

Например, если заемщик из своего дохода может ежемесячно погашать долг банку в сумме 100 долларов, то банк устанавливает максимальную сумму задолженности в размере от 1200 до 2400 долларов с учетом возможного погашения ее в течение 12-24 месяцев. Установленную сумму кредита заемщик использует при помощи чеков, выданных ему банком. При внесении ежемесячных платежей задолженность заемщика банку уменьшается, а свободный остаток лимита кредитования увеличивается и может быть снова использован заемщиком. Установленный банком лимит кредитования периодически пересматривается с учетом его платежеспособности. Клиент также получает процент в то время, когда счет не выходит за рамки кредита. Счет по автоматически возобновляемому кредиту облагается налогами. Их также возможно выплачивать с помощью текущего счета клиента.

Многие магазины сейчас предлагают клиентам пользоваться счетами по автоматически возобновляемому кредиту в качестве альтернативы кредитным карточкам.

Следующий вид потребительского кредита - *персональная ссуда*.

За исключением покупки дома (предоставление средств для покупки недвижимости или связующих ссуд) и завещанных ссуд, персональные ссуды обычно берутся для приобретения потребительских товаров длительного пользования (например, мебели); покупки машины; празднования торжеств; проведения отделочных работ в доме; покупки домов-фургонов; оплаты личного образования. В случае обращения за персональной ссудой заёмщику обычно достаточно внести 1/5 или 1/3 стоимости, хотя на это не существует каких-либо твёрдых правил. Источником оплаты служит регулярный доход клиента. Туда же включаются эксплуатационные и ремонтные расходы по тем покупкам, которые клиент собирается сделать. Срок предоставления ссуды зависит от цели, ради которой берется ссуда. Например, для покупки машины этот срок будет составлять 2-4 года. Обеспечение обычно не берётся для персональных ссуд за исключением ссуд на приобретение недвижимости и завещанных ссуд, поскольку многие персональные ссуды невелики. В случае крупных персональных ссуд банк может потребовать обеспечение, которое часто предоставляется в виде второй закладной на дом берущего взаймы, если его чистая доля в собственности достаточна (разница между рыночной стоимостью и существующим залогом).

*Овердрафт* - форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счету клиента (сверх остатка на счету), в результате чего образуется дебетовое сальдо. Право пользования овердрафтом предоставляется наиболее надежным клиентам.

Овердрафт обычно требует для покрытия краткосрочных договоров - например, многие люди оказываются без денег в конце каждого месяца до того, как им выплачивается зарплата. Сумма дебета не должна превышать лимита, согласованного банком и заемщиком. Лимит обычно определяется относительно известного дохода. Процент назначается на сумму овердрафта, обычно как маржа над базовой ставкой. Процент насчитывается на ежедневную сумму овердрафта и ежеквартально записывается на счет. Может быть получен гонорар, когда банк соглашается на предоставление льготы клиенту, даже если она не полностью используется. Овердрафты выплачиваются по требованию, и обычно клиенту об этом сообщается в письменном уведомлении о предоставленной услуге. Банк может потребовать обеспечения под овердрафт, размер которого зависит от услуги, предоставляемой клиенту.

Для людей овердрафты очень удобны, так как позволяют ощутить уверенность в том, что их расходы финансируются, даже если они превышают имеющиеся у них на данный момент средства. Банк выигрывает от предоставления высокой процентной ставки, но страдает оттого, что вследствие существенных колебаний овердрафтов по сумме, он вынужден иметь в наличии достаточные средства для обеспечения согласованного лимита кредитования.

## 3. Условия и порядок предоставления потребительского кредита

## 3.1 Условия предоставления кредита

Не каждый может получить потребительский кредит, для финансового учреждения, предоставляющего вам кредит, важно знать, что его деньги будут возвращены вместе с процентами и остальными выплатами. Для этого им нужно выяснить вашу “кредитную историю", а она должна представлять собой:

Вы, честный человек и у вас есть желание выплачивать долги, т.е. вы вовремя платили долги в прошлом, что может навести на мысль, что вы будете делать это впредь. Несомненно, вы должны быть в состоянии выплатить долг, т.е. у вас должны быть стабильные и не слишком маленькие доходы - чем большими средствами вы обладаете, тем больше у вас возможностей выплатить долг. Если же у вас есть ещё и собственность, то она может стать залогом того, что займ будет возвращён.

У молодых людей часто возникают трудности с получением займов или покупками в кредит, т.к. у них ещё нет “кредитной истории”. Но не отчаивайтесь, чтобы получить кредит, вы должны доказать, что хотите и можете расплатиться по взятым финансовым обязательствам. Вы можете, например, открыть кредитный счёт в универмаге или завести кредитную карточку для оплаты бензина. Своевременные платежи по этим счетам помогут обзавестись положительной “кредитной историей". Имея сбережения в банке, вы можете взять заём под обеспечение суммой вашего вклада. В этом случае своевременные платежи также поднимут вашу репутацию. Если вам необходимо занять деньги до того, как вы успели создать хорошую “кредитную историю”, вы можете найти поручителя. Это должен быть человек с подходящей кредитоспособностью, который гарантирует выплату займа (например, родители), если вы не сможете это сделать. “Важно то, что хорошая репутация в области кредитов сама является ценным финансовым приобретением, чтобы её получить и поддерживать, надо затратить немало времени, но это увеличит ваши финансовые возможности".

## 3.2 Порядок предоставления кредита

В зависимости от порядка предоставления потребительские ссуды коммерческих банков и специальных финансово-кредитных учреждений делятся на несколько видов:

Банки покупают у розничных торговцев долговые обязательства покупателей, в результате чего роль кредитора от розничного торговца переходит к банку. Хотя эти обязательства розничные торговцы гарантируют, но не редко такие гарантии, как таковые, отсутствуют. Стоит лишь надеяться на обеспечение кредита, которым служат купленные в кредит товары.

Прямые банковские ссуды, которые предоставляются под гарантию третьего лица - поручителя с уплатой последнему заёмщиком определённого вознаграждения. Обеспечением таких ссуд является приобретённые за их счёт товары или будущие доходы заёмщика.

## 4. Перспективы роста потребительского кредита

Сегодня потребительский кредит - важная составляющая экономики и финансового сектора Казахстана. В настоящее время потребительское кредитование переживает настоящий бум развития: за последние 3 года рынок вырос более чем в 5 раз. Растет и значимость кредитов населения для банковского сектора и экономики страны - доля кредитов населению в активах банковской системы выросла в 3 раза, а соотношение розничных кредитов и ВВП - почти в 4 раза.

Одной из наиболее ярких тенденций развития розничного кредитования в Казахстане является удлинение сроков кредитов. Другая тенденция - усиление концентрации рынка.

Первую двадцатку банков - лидеров по розничному кредитованию можно условно разделить на три группы:

1 группа: банки, для которых развитие потребительского кредитования является основным стратегическим направлением бизнеса.

2 группа: крупные и многофилиальные банки.

3 группа: отраслевые узкоспециализированные банки.

Наиболее динамично развивается кредитование в 1-й группе банков, уверенный, хоть и небольшой рост зафиксирован по 2-й и 3-й группам. Это подтверждает тенденцию "разворота" банков в сторону развития розничных операций, необходимость диверсифицировать активы в условиях снижения доходности всех основных финансовых инструментов и снижения емкости рынка ценных бумаг.

Банки меняют свою кредитную политику в направлении увеличения объемов потребительского кредитования.

По мере развития рынка потребительского кредитования и усиления конкуренции кредитные ставки снижаются, особенно с приходом иностранных инвесторов.

Сохранению высоких темпов роста рынка будут способствовать следующие факторы:

Активный приход иностранных инвесторов в данный сектор;

Расширение кредитной инфраструктуры и внедрение новых инструментов кредитования;

Повышения доверия населения к банковской системе;

Продолжение роста денежных доходов;

Рост финансовой грамотности населения;

Развитие системы кредитных бюро.

Кроме того, следует отметить, что положительное влияние на сектор потребительского кредитования оказывает активное развитие сетевой розничной торговли (и наоборот).

Чем представлена кредитная корзина в данный момент на рынке кредитных продуктов?

Прежде всего, это стандартный *банковский кредит, целевой или на неопределенные цели,* получить который можно в отделении банка. Для этого надо пройти более или менее сложную процедуру рассмотрения заявки - банк принимает решение в течение нескольких дней или недель. Как правило, стандартный банковский кредит сопровождается относительно высокими требованиями к заемщику, требуется подтверждение его доходов или залог. Однако, имея такие гарантии, банк снижает свои риски и в результате предлагает более низкие ставки.

Другая ниша - это *магазинные, или экспресс-кредиты*. Это кредиты на определенные товары - бытовую технику, автомобили и т.д. В идеальном случае решение о выдаче (или невыдаче) такого кредита принимается практически мгновенно, однако практика показывает, что иногда решения приходится ждать по нескольку часов. Скорость принятия решения о выдаче кредита обусловлена минимальным набором необходимых для этого документов и справок. Однако и ставки по ним одни из самых высоких, что должно компенсировать банкам высокие риски передачи средств в долг "человеку с улицы". Очевидно, что такого рода кредиты не предполагают предварительного "близкого знакомства" банка и клиента и могут характеризоваться скорее как одноразовые.

Самостоятельный и относительно новый вид кредитования для частных лиц на казахстанском рынке - это *овердрафты.* Ставки здесь устанавливаются довольно высокие, но надо иметь в виду, что этот продукт максимально удобен в использовании с потребительской точки зрения.

Наконец, самостоятельный кредитный продукт - *кредитные карты*. В условиях сильнейшей кэш-культуры (кэш, от англ. cash - "наличность") потребители отдают предпочтение деньгам, которые можно увидеть и пересчитать. В 2003 году из всех операций с пластиковыми картами только 10% были направлены на совершение платежей. Остальное - обналичивание средств. При этом, например, среднестатистический американец оплачивает свои покупки наличными только в трети случаев, в остальных случаях он использует карту (дебетовую или кредитную) или чеки. Но, тем не менее кредитные карты в Казахстане находят все большее применение. Тем более что процедура их получения, как правило, не требует большого количества документов и времени. Ставки по этому виду кредита относительно высоки.

До недавнего времени стандартный банковский кредит абсолютно доминировал по объемам, а экспресс-кредиты были наиболее массовым и быстрорастущим сегментом. Однако сейчас ситуация меняется. Все большему числу заемщиков процедура получения стандартного кредита кажется слишком затянутой и обременительной. Как правило, требуется выполнение одного или нескольких условий: поручительство от нескольких лиц, документальное подтверждение официальных доходов, наличие собственности, ценных бумаг или иных активов.

Налицо также тенденция вытеснения стандартных нецелевых кредитов, которые направлялись на покупку недвижимости, настоящими ипотечными кредитами.

В Казахстане сегмент экспресс-кредитования рос наибольшими темпами, но опыт других рынков показывает, что так будет не всегда, в конечном итоге клиенты предпочитают постоянные, а не одноразовые отношения с банками - кредитные карты (англо-американский и азиатский путь развития) или овердрафт (европейский путь).

Рынок экспресс-кредитования становится все более конкурентным, что приводит к падению ставок. В большинстве торговых точек сразу несколько банков предлагают кредиты и при этом снижают ставки. Итак, продолжающееся сокращение прибыли сделает одноразовое кредитование невыгодным. Для получения большей отдачи от этого бизнеса банки должны выстраивать долгосрочные отношения с клиентами, предлагая им банковские продукты длительного пользования - кредитные карты и/или текущие счета с овердрафтом.

Валютная структура портфеля потребительских кредитов распределяется в пользу национальной валюте. В течение ушедшего года доля кредитов в иностранной валюте сократилась с 18% до 15,6%. В дальнейшем она будет падать, до 10% совокупного кредитного портфеля. Среди кредитов физическим лицам подавляющую долю составляют ссуды со сроком погашения более 3 лет. На них приходится около 72% портфеля кредитов. Второе место занимают кредиты от года до 3 лет (18% портфеля) и от полугода до года (10% портфеля). Большая срочность подавляющей части ссуд обеспечивает банки, занимающиеся потребительскими кредитами, высокими доходами на протяжении нескольких лет вперед. Иными словами, банки - лидеры потребительского кредитования будут оставаться также лидерами по объему годовой прибыли в течение нескольких предстоящих лет.

Казахстанский рынок становится все более привлекательным для зарубежных финансовых структур. В результате усилится конкуренция между казахстанскими и иностранными банками. Когда речь идет об иностранном банке, люди "покупают", прежде всего, его историю, насчитывающую порой не одну сотню лет. Ведь имя автоматически подразумевает накопленный опыт в ведении бизнеса. При этом казахстанцам кажется, что ситуация в западных странах стабильнее заведомо, а значит, гарантии сохранности вкладов выше. Иностранные банки также рассчитывают на узнаваемость собственного бренда, пытаясь обойти казахстанских конкурентов в борьбе за частного вкладчика и заемщика.

Главное преимущество иностранных банков в том, что они выгодно отличаются от казахстанских кредитных организаций в плане капитализации. Если отечественным банковским институтам приходится опираться на счета предприятий и физических лиц, то иностранные банки имеют свободный доступ на внешний рынок заимствований.

Говоря о перспективах расширения кредитных операций в части работы с населением необходимо, по всей видимости, принять более гибкую политику в отношении клиента, как в общих вопросах кредитования, так и в узких (схема погасительных платежей), т.к не смотря на значительное количество заявок, на получение кредита, многие из предложений оказываются нереализованными по причине не оперативности. Либо излишней жесткости условий банка к потенциальному заемщику или к виду обеспечения.

Идеальным вариантом могло служить нахождение той категории заемщиков, которые удовлетворяли бы всему спектру требований банка и одновременно привлекали бы максимально возможное количество кредитных ресурсов, предлагаемых банком. Но в современных условиях необходимы новые подходы к кредитованию. Иначе, не смотря на рост суммы кредитов, предоставленных населению, планируемое увеличение доходности кредитной работы банка, оптимальное использование свободных кредитных ресурсов достигнуто не будет.

Перспективными направления в сфере кредитования организаций можно назвать более тесную работу с населением с учетом зарубежного опыта. Это требует серьезных маркетинговых исследований для поиска новых неосвоенных форм кредитования либо изменения существующих условий кредитования для повышения конкурентоспособности банка в сфере уже освоенных кредитных продуктов, но все эти мероприятия на сегодняшний момент отсутствуют.

Говоря о кредитовании физических лиц в целом, можно сказать, что, несмотря на довольно высокие расходы по ведению этого направления кредитования, они заслуживают внимания, т.к являются стабильным источником дохода банка. Характерной особенностью ссуд населению является высокая степень диверсификации, что снижает риск неожиданных крупных потерь, а также они поддерживают имидж Сбербанка как народного банка, всегда способного помочь клиенту даже в небольших финансовых затруднениях.

В сфере кредитования физических лиц наиболее перспективными представляется; выдача потребительских кредитов под покупку дорогостоящего ликвидного имущества - новых автомобилей, дорогой мебели и пр., по которым дополнительные затраты как времени, так и денежных средств невелики относительно суммы выдаваемого кредита, а спрос стабилен. Срок кредитования не позволит имуществу сильно упасть в цене в процессе эксплуатации, а возможность пользоваться приобретаемой вещью в период кредитования позволяет клиенту застраховаться на случай повышения цен на эту продукцию. Данное направление уже начало развиваться, заключаются договора с фирмами, торгующими соответствующими видами товаров и при соответствующей рекламной кампании сулит неплохие перспективы.

Также перспективен практически неосвоенный рынок жилья, а именно предоставление ссуд под покупку квартир или частных домов. Кредитование под покупку недвижимости относится к довольно крупным долгосрочным операциям, что в перспективе будет обеспечивать банку стабильный длительный доход.

В условиях рынка конкурентную борьбу выдерживает тот банк, который постоянно расширяет круг оказываемых клиентам услуг, улучшает качество вкладного и кредитного обслуживания, предлагает разного рода комиссионно-посреднические услуги.

С учетом зарубежного опыта и при сохранении курса нашей экономики на рыночные отношения основные направления развития банковских операций по кредитованию населения могут быть следующими.

Формирование целевых вкладов для приобретения жилья. Проблема источников финансирования жилищного строительства, на мой взгляд, может быть решена при взаимодействии банков, строительных организаций и местных органов власти.

Применение пластиковых карточек как эффективного средства привлечения новых вкладчиков. В перспективе казахстанскими банками мог бы быть взят на вооружение и опыт работы банков США, предлагающих населению пакет различных услуг - счетов связанных услуг, например обычный чековый счет, на который при необходимости переводятся средства со сберегательного вклада, с него же выставляются аккредитивы и туристические чеки, допускается овердрафт, выдаются кредитные и дебитные карточки, чековые книжки.

Банки должны активно предоставлять населению кредиты на разнообразные цели. Прежде всего, необходимо развитие потребительских кредитов и кредитов, стимулирующих индивидуальную трудовую и частную предпринимательскую деятельность населения. Кредиты на потребительские нужды населения в Казахстане требуют дельнейшего улучшения организации кредитования индивидуальных заемщиков.

В настоящее время многие граждане нуждаются в предоставлении долгосрочных ссуд на приобретение сельскохозяйственной техники, транспортных средств, оборудования, материалов для строительства жилья. Здесь рыночная экономика предлагает широкое использование ипотечного кредита - долгосрочных ссуд, предоставляемых банками под залог (заклад) недвижимости, прежде всего земли. Для Казахстана это новый вид кредита.

При строительстве и покупке жилья гражданам должно быть предоставлено право на получение кредита под залог, в том числе недвижимости. В процессе развития залогового кредитования, по нашему мнению, будут происходить:

увеличение потоков подготовительных информационных материалов (законодательной базы, правил работы банков, прав и обязанностей заемщиков и др.) для расширения круга потребителей;

снижение уровня процентных ставок по кредитам и соответственно повышение банками качества услуг в интересах заемщиков, предложение дополнительного сервиса без повышения процента;

повышение доверия к банкам в результате улучшения информирования населения о результатах работы банков, инвестиционных программах, проектах и т.д.

Положительный эффект могут оказать: введение целевых жилищных сертификатов и жилищно-строительных вкладов и предоставление на этой основе первоочередного права на получение инвестиционного кредита владельцам сертификатов и вкладов после соблюдения установленных условий (срока хранения и необходимой суммы накопления средств на сертификатах и вкладах); повышение уровня информированности частных заемщиков с новых видах кредитов и банковских услуг; соблюдение банками индивидуального подхода при кредитовании и учет интересов заемщика; проведение маркетинговых исследований банков с целью выявления потребности населения в новых видах кредитов.

Следовательно, сделаем заключение что, перспективы развития потребительского кредита заслуживает пристального внимания со стороны Сберегательного банка, так как связное кредитование дорогостоящих товаров народного потребления с длительным сроком использования пользуется повышенным спросом и просты в оформлении. Так же перспективен и практически не освоен рынок жилья, ипотечный кредит.

## 5. Кредитование населения, практика зарубежных банков

В практике западных банков проводится разграничение между деловыми (коммерческими) ссудами и персональными кредитами. Этим категориям соответствуют различные виды кредитных соглашений, определяющих условия предоставления займа, его погашения и так далее. Мы рассмотрим наиболее распространенные методы банковского кредитования индивидуальных клиентов в Великобритании, США, Франции, Германии.

К числу наиболее популярных форм кредитования частных лиц в Великобритании относятся:

персональные ссуды;

автоматически возобновляемые ссуды;

кредитные пластиковые карточки;

ссуды на покупку домов;

и реже используемые такие как;

ломбардный кредит;

кредит на образование;

Таблица 1.1 Данные, характеризующие распределение активов банка в зависимости от величины его активов, США, 2001 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Сумма | Доля кредитов,% | Доля ценных бумаг,% |
| А | 1 | 2 | 3 |
| Активы | свыше 100 миллиона долларов. | 53,2 | 29,0 |
| Активы | свыше 1 миллиарда долларов. | 64,7 | 13,6 |

Таблица 1.2 Классификация ссуд, выданных в США в 2001 году

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип ссуды | Сумма, млрд. долл. | Доля,% |
| А | 1 | 2 |
| Ссуды торговым и промышленным компаниям | 655,9 | 31,6 |
| Ссуды под недвижимость | 761,6 | 36,8 |
| Ссуды индивидуальным заёмщикам | 400,6 | 19,3 |
| Ссуды финансовым учреждениям | 57,5 | 2,8 |
| Ссуды фермерам | 31,1 | 1,5 |
| Прочие ссуды | 165,9 | 8,0 |
| Итого | 2072,6 | 100% |

Чуть подробнее остановимся на двух видах ссуд, составляющих 56,1% всех кредитных ресурсов - ссуды под недвижимость и ссуды индивидуальным заёмщикам на текущие цели.

Ссуды под недвижимость. Включают в себя две подгруппы ссуд.

1) Ссуды строительным организациям как форма промежуточного финансирования в процессе строительного цикла. Средний срок ссуд подобного рода составляет 2 года.

2) Кредиты, выдаваемые физическим лицам на покупку домов под закладную. Характерной особенностью такого рода кредитования является исключительно долгий срок - 25-30 лет.

Остановимся на рассмотрении жилищного кредитования промышленно развитых стран. В Великобритании ссуды на приобретение жилья выдаются лицам с 18 лет в размере 95% стоимости залога, если приобретается первый дом или квартира, и 80%, если второй дом. Залогом является приобретенное жилье. Обязательным является страхование ссуды. Предоставляются также `бриджинг ссуда` - ссуда на размер разницы в стоимости нового и старого жилья.

Во Франции, наряду с обычной ипотекой предоставляются льготные кредиты под 8% годовых с учетом дохода семьи. Существуют так называемые связанные ссуды. В том случае если заемщик производит работу на 25% стоимости квартиры или капитальный ремонт, ему предоставляется льготный кредит. Широкое распространение получили жилищно-сберегательные ссуды. Вкладчик делает предварительные сбережения в размере 1500 франков - первый взнос и не менее 3600 франков - ежегодно под 6% годовых, причем доходы не облагаются налогом. После окончания срока накопления (5 лет) ему предоставляется ссуда пропорционально размеру вклада на срок до 15 лет по ставке кредитования 6,32%.

В Германии помимо аналогичных жилищно-сберегательных ссуд выдаются ипотечные кредиты на срок до 30 лет и льготные кредиты, по которым приобретаются 40 тыс. жилищ.

В современных условиях в США стал применяться потребительский кредит в виде сочетания текущих счетов с продажами в рассрочку - так называемый "автоматически возобновляемый кредит". Сущность этого способа сводится к тому, что банки на основе изучения платёжеспособности заёмщика определяют максимальную сумму возможной ему задолженности.

Например, если заёмщик из своего дохода может ежемесячно погашать долг банку в сумме 100 долларов, то банк устанавливает максимальную сумму задолженности в размере от 1200 до 2400 долларов с учётом возможного погашения её в течение 12-24 месяцев. Установленную сумму кредита заёмщик использует при помощи чеков, выданных ему банком. При внесении ежемесячных платежей задолженность заёмщика банку уменьшается, а свободный остаток лимита кредитования увеличивается и может быть снова использован заёмщиком. Установленный банком лимит кредитования периодически пересматривается с учётом его платёжеспособности. Клиент также получает процент в то время, когда счёт не выходит за рамки кредита. Счёт по автоматически возобновляемому кредиту облагается налогами. Их также возможно выплачивать с помощью текущего счёта клиента.

Многие магазины сейчас предлагают клиентам пользоваться счетами по автоматически возобновляемому кредиту в качестве альтернативы кредитным карточкам.

Персональная ссуда (personal loan) связана с открытием ссудного счета для индивидуального заемщика. Она, как правило, выдается для финансирования покупок в рассрочку потребительских товаров длительного пользования (автомашин, телевизоров, мебели) или на особые виды расходов - путешествия, свадьбы, ремонт жилья и так далее.

В большинстве случаев сумма займов ограничена - от 500 до 5000 фунтов стерлингов (по ссудам на ремонт и обустройство домов - до 10 000 фунтов стерлингов). От ¼ до 1/3 стоимость покупки или расходов должно быть покрыто из собственных средств заемщика. Погашение кредита производится равными ежемесячными взносами с включением процентов за пользование ссудой.

Персональные ссуды обычно берутся для: приобретения потребительских товаров длительного пользования (например, мебели), покупки машины (бывшие в употреблении машины не должны быть очень старыми - 5 лет, вероятно, максимальный срок для подержанной машины), празднования торжеств, проведения отделочных работ в доме, покупки домов-фургонов, оплаты личного образования. Размер ссуды (опять за исключением ссуд на приобретение недвижимости и связующих ссуд), как правило, не превышает 10000 фунтов стерлингов. В случае обращения за персональной ссудой заёмщику обычно достаточно внести 1/5 или 1/3 стоимости, хотя на это не существует каких-либо твёрдых правил.

Источники оплаты и способность к выплате (платёжеспособность). Источником оплаты служит регулярный доход клиента. Туда же включаются эксплутационные и ремонтные расходы по тем покупкам, которые клиент собирается сделать. Совершенно очевидно, что достаточно знать, насколько реальна выплата ссуды с процентами при установленном размере выплат.

Срок предоставления ссуды. Является ли обоснованным срок выплаты ссуды, требуемой клиентом, исходя из той цели, ради которой она берётся? Например: если клиент хочет получить финансирование для оплаты своих личных расходов, наиболее приемлемыми формами кредитования будут краткосрочный овердрафт или счёт семейного бюджета.

Ссуды для покупок новых кухонь могут быть предоставлены на срок до 3-5 лет, другие ссуды для некоторых переделок в доме (например, для новых окон) - могут быть предоставлены на периоды вплоть до 10 лет, хотя наиболее типичной является ссуда на 5 лет.

Ссуда для покупки машины может быть предоставлена на 2, 3 или 4 года. Обеспечение обычно не берётся для персональных ссуд за исключением ссуд на приобретение недвижимости и завещанных ссуд, поскольку многие персональные ссуды невелики. В случае крупных персональных ссуд, банк может потребовать обеспечение, которое часто предоставляется в виде второй закладной на дом берущего взаймы, если его чистая доля в собственности достаточна (разница между рыночной стоимостью и существующим залогом).

Во Франции около ¼ всего потребительского кредита предоставляется банками и ¾ - специализированными кредитными учреждениями. Но поскольку последние получают необходимые им средства в большей мере за счёт банковских ссуд, то фактически 9/10 всей суммы потребительского кредита предоставляется банками. Погашается потребительский кредит в разовом порядке или с расчётного платежа.

Кредит с разовым погашением. Сюда относятся текущие счета, открываемые покупателем на срок 1-1,5 месяца в универмагах и других предприятиях розничной торговли; в пределах предоставленных кредитов они покупают товары и, по истечении установленного срока, единовременно погашают свою задолженность. Потребительский кредит с разовым погашением включает также кредиты в виде отсрочки платежа (за услуги коммунальных предприятий, врачей и медицинских учреждений).

Кредит с рассрочкой платежа, основная часть потребительского кредита (в США - ¾ всей его суммы) составляют кредиты с рассрочкой платежа. Ссуды частным лицам. Более 80% потребительского кредита предназначено для покупки товаров в рассрочку. В США большая часть подобных ссуд выдаётся без обеспечения - солидным клиентам с безупречной репутацией, для чего кредитными службами банка производится тщательный анализ личности заёмщика и его прошлого.

Через различные формы потребительского кредита обслуживается всё возрастающая доля розничного товарооборота. В числе банковских услуг важное место принадлежит кредитным карточкам. Кредитная карточка дает возможность клиенту банка не только получать кредит, наличные деньги или оплачивать покупки. Предусмотрен и ряд других услуг, среди которых, например, льготы при покупке авиабилетов, страхование от несчастных случаев во время путешествий, оплата разного рода задолженности в случае болезни или потери работы, юридическая помощь. В зависимости от вида карточки одни услуги являются неотъемлемой частью кредитной карточки, другие предоставляются как дополнительные за определенную плату.

Основу правового регулирования использования кредитной карточки в Великобритании составляет Закон о потребительском кредите (Consumer Credit Act) 1974 года. В соответствии с ним банки заключают с клиентурой специальные договоры, в которых отражаются особенности использования кредитных карточек.

Как правило, каждый банк предоставляет возможность использования нескольких видов кредитных карточек. Например, довольно широкий выбор характерен для National Westminster Bank (сокращенно Nat West), который, в частности, предлагает клиентуре следующие виды кредитных карточек: Visa Primary, Access, Visa, MasterCard, Visa Gold. Кредитная карточка каждого вида предоставляет клиенту свой спектр услуг, а плата за пользование карточками существенно разнится. Например, годовая плата, взимаемая Nat West’ом за пользование Visa Primary, составляет 6 фунтов стерлингов, за Access, Visa & MasterCard -12 фунтов стерлингов Visa Gold - 35 фунтов стерлингов в год (на январь 1995 года).

Кредитная карточка Visa Primary выдаваемая банком Nat West, имеет самый ограниченный, традиционный набор услуг - оплата товаров и получение наличных денег (до 50 фунтов стерлингов в день). Кредитный лимит по такой карточке фиксирован и составляет 500 фунтов стерлингов. Годовая процентная ставка по просроченным кредитам - 23,9% по кредитам в форме безналичных платежей за товары и услуги; 25,8% по кредитам в наличной форме и приобретение иностранной валюты и дорожных чеков (advances).

Клиент имеет право вместо полного единовременного погашения неоплаченного баланса выбрать иную форму его погашения - платежи в рассрочку. В этом случае месячная ставка составит 1,7%.

Карта Access - одна из самых популярных в Великобритании. Помимо собственно кредитных услуг (кредитный лимит по ней устанавливается на конкретной основе), эта карта предполагает бесплатное страхование от несчастных случаев во время путешествия на сумму до 50 000фунтов стерлингов, если билеты были куплены с использованием кредитной карточки. Nat West устанавливает ежедневный лимит в 100 фунтов стерлингов для получения наличных по такой карточке. Величина этого лимита может быть разной в разных банках. Например, банк Lloyds устанавливает ежедневный лимит 500 фунтов стерлингов или 350 фунтов стерлингов при получении соответствующего эквивалента в местной валюте за рубежом. Годовая процентная ставка по просроченным кредитам в банке National Westminster по карте Access составляет 22,4% (purchases) и 24,3% (advances). Другие банки устанавливают ставку в зависимости от величины кредитного лимита. Например, в банке Lloyds при кредитном лимите 200 фунтов стерлингов эти ставки установлены в размере 27,1% и 29,2%. С увеличением лимита они понижаются: например, при кредитном лимите 5000 фунтов стерлингов ставки составят соответственно 19,8 и 21,6%.

Аналогичные услуги, предоставляемые Nat West’ом по карточке Visa. Кредитный лимит по обеим карточкам является результатом переговоров между банком и клиентом и устанавливается с учетом кредитоспособности последнего. Обычно этот лимит не бывает меньше 1000 фунтов стерлингов. Ставки по просроченным кредитам - те же, что и в случае с картой Access.

Наибольшие возможности предоставляются владельцам карт MasterCard и Visa Gold. Для получения Visa Gold банк Nat West предъявляет карточки клиенту требование иметь не менее 20 000 фунтов стерлингов годового дохода. Кредитный лимит составит не менее 2500 фунтов стерлингов (в договорном порядке он может быть увеличен). Предел страхования от несчастных случаев во время путешествий - 75 000 фунтов стерлингов, если билеты куплены с использованием карты. Кроме того, Visa Gold предоставляет владельцу в случае чрезвычайных ситуаций во время нахождения за пределами страны ряда услуг, таких, как немедленная замена карты, аванс наличными, медицинская и юридическая помощь. Кроме того, Visa Gold обеспечивает защиту, предлагаемую компанией Credit Sentinel Ltd. В случае утраты или кражи карточки.

Владельцы кредитных карт имеют также возможность использовать (за дополнительную плату)"схему защиты платежей". Она действует в случае, если клиент не в состоянии осуществлять свои платежи по причине болезни, несчастного случая или вынужденной безработицы.

Существует еще ломбардный кредит. Под ломбардным кредитом понимается залог легко реализуемого имущества или прав. К важнейшим видам ломбардного кредита, предоставляемого индивидуальным заемщикам, относятся: ломбардный кредит под залог ценных бумаг, под залог товаров, под залог драгоценных металлов и под залог требований. Ломбардный кредит под залог ценных бумаг в зарубежной банковской практике считается наиболее важной формой ломбардного кредита. В залог принимаются только ценные бумаги, котирующиеся на фондовой бирже. Ссуды под ценные бумаги предоставляются на условиях "on call" - до востребования. Сумма кредита составляет от 50 до 90% их курсовой стоимости. Кредит покрывает только часть их курсовой стоимости, другая часть - маржа - разница между ценой покупателя и ценой продавца - оплачивается заемщиком при заключении сделки. Издержки по хранению ценных бумаг незначительны, так как ценные бумаги хранятся на специальном счете депонированных ценных бумаг. Изменение стоимости ценных бумаг происходит только на фондовой бирже. Для банка не представляет сложности оценка их залоговой стоимости. Как правило, стоимость их определяется банком несколько ниже биржевого курса, причиной тому являются, прежде всего, возможные колебания курса.

В соответствии со степенью курсового риска и видом банка в зарубежных странах практикуются различные оценки стоимости залога ценных бумаг. Обычно в зарубежной банковской деятельности залоговая стоимость ценных бумаг колеблется в следующих пределах:

для закладных листов (ипотечных облигаций) не опускается ниже 90% курса,

для долговых обязательств (документ, выдаваемый заемщиком кредитору при получении ссуды) с поручением оценивается до 80% курсовой стоимости,

для других долговых обязательств - до 60%,

для акций - от 50 до 70% их курса.

Критерием качества ценных бумаг с учетом приемлемости их для залога служат возможность быстрой реализации и финансовое состояние выпускающей стороны. В этой связи наиболее высокий рейтинг качества в зарубежной практике имеют ценные государственные бумаги с быстрой оборачиваемостью. При их кредитовании максимальная сумма кредита может достигать 95% стоимости ценных бумаг. Например, акций, выпущенных фирмами, объем кредита составляет 80-85%. В данном случае речь идет не о тех акциях, которые выпускает предприятие-заемщик, а о тех, которые он приобрел на рынке ценных бумаг, поскольку вложение капитала в ценные бумаги есть реальное имущество.

Соответственно можно сделать заключение, что кредитование населения в развитых зарубежных странах носит развитый и массовый порядок, более 50% всех кредитов. И по срокам от одного года, до тридцати лет. По суммам не ограничено в зависимости от платежеспособности клиента.

## Заключение

Проанализировав становление и развитие потребительских отношений в Республике Казахстан, можно сделать следующие выводы:

Понятие потребительского кредита существовало еще в IV веке до нашей эры, но назначение кредита в то время отличалось от современного: кредиты брались из нужды, а не для получения дополнительной прибыли.

Потребительский кредит (англ. consumer credit, purchase loan) - форма кредита, предоставляемого населению предприятиями торговли и сферы услуг при покупке предметов потребления, товаров длительного пользования, оплате бытовых услуг на условиях отсрочки платежа.

Субъектами потребительского кредита являются заемщики - физические лица, берущие взаймы, и кредиторы - коммерческие банки и специальные учреждения потребительского кредита, магазины, сберкассы.

Роль потребительского кредита заключается в том, что он стимулирует эффективность труда, уменьшает текучесть кадров.

Кредитные операции - самая доходная статья коммерческого банка, и в каждой кредитной сделке для банка существует кредитный риск - риск невозврата ссуженной стоимости и процентов по ней заемщиком. Поэтому для банка важна, становится разработка комплекса мероприятий по снижению риска кредитных операций и управление кредитным риском.

Кредитный риск зависит от внешних (связанных с состоянием экономической среды, с конъюнктурой) и внутренних (вызванных ошибочными действиями самого банка) факторов. И управление кредитным риском включает в себя учет этих факторов и разработка мероприятий по снижению риска.

Кредитная корзина в настоящий момент представлена такими продуктами, как магазинный, или экспресс-кредит, стандартный банковский целевой кредит, овердрафт, кредитные карты. Если раньше основная доля рынка принадлежала стандартным банковским кредитам, то теперь это место уверенно заняли экспресс-кредиты, но, по прогнозам специалистов, в недалеком будущем данный вид кредитов уступит сове лидирующее место овердрафту и кредитным картам, так как клиентам более интересны длительные отношения с банком, нежели кратковременные.

Проблемы казахстанского кредитного рынка касаются, прежде всего, юридической стороны: законодательно закрепленной защиты прав потребителей кредитных услуг, ответственности обеих сторон в случае нарушения кредитного договора, наличия налаженной системы кредитных бюро для сбора информации о заемщиках.

Четкая спецификация нормативной базы является защитой, как кредитора, так и покупателя от форс-мажорных обстоятельств, вызванных сознательным либо вынужденным уклонением участника сделки от исполнения своих обязательств по договору потребительского кредита. Эффективное хозяйственное законодательство в таких случаях оперативно и с минимальными издержками в судебном порядке защищает финансовые интересы пострадавшей стороны.

Эти и другие проблемы носят временный характер. И их решение в скором времени приведет в Казахстане к созданию стабильного рынка потребительского кредитования.

Программы потребительского кредитования должны играть важную роль в управлении банком и банковскими услугами. Причина этого заключается не только в том, что потребительские кредиты принадлежат к числу самых выгодных и перспективных видов кредитования, но и в том, что по мере роста своего образовательного ценза клиенты все чаще прибегают к кредитованию для повышения уровня жизни и согласования планов своих расходов с ожидаемым доходом.

В заключение следует отметить, что объективное условие, необходимое для широкого распространения потребительского кредитования, - это нормализация политического и экономического климата в стране, включая упорядочение и четкое соблюдение хозяйственного законодательства. Экономическая стабилизация важна с той точки зрения, что она порождает взаимное доверие кредитора и заемщика (потребителя) в плане *долгосрочной финансовой состоятельности* друг друга. При сделках потребительского кредитования и для кредитора, и для заемщика важна *предсказуемость* другой стороны. Иными словами, выдавая кредит на покупку автомобиля в рассрочку или выдавая кредитную карточку, банк-кредитор ориентируется на уровень заработной платы (или иных доходов потребителя) и для него важно, чтобы этот уровень дохода, являющийся источником покрытия кредита, с большой степенью вероятности сохранился на весь - иногда весьма продолжительный - срок кредитования. Точно так же потребитель должен быть уверен в долгосрочной финансовой стабильности банка-кредитора как фактора выполнения им своих обязательств (особенно актуально это, например, при покупке дома в рассрочку, частично финансируемой за счет единовременного взноса покупателем собственных накоплений).

В свете вышесказанного понятно, почему потребительское кредитование при всей его простоте и чрезвычайной актуальности для казахстанской экономики только начало развиваться. Сейчас, когда четко обозначились тенденции общей экономической и политической стабилизации и некоторого оживления, появляются необходимые предпосылки для более широкого применения технологии потребительского кредитования при продаже товаров и услуг населению.

## Список литературы

1. Ильясов К.К. Финансово-кредитные проблемы развития экономики Казахстана Под ред. - Алматы: Бiлiм, 1995 г.
2. Ведяев А., Лаврентьева И., Шарикова Е. И др. банковская система, кризис и перспективы развития. - М.: Аналитическая лаборатория "Веди", 1999 г.
3. Кучукова Н.К. Макроэкономические аспекты реформирования финансово-кредитной системы Республики Казахстан в условиях перехода к рыночной экономике. - Алматы: Гылым, 1994 г.
4. Райзберг Б.А. Курс экономики: Учебник под ред. - ИНФРА-М, 1997 г.
5. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки: Учебник под ред. проф. - Алматы: Экономика, 1996 г.
6. Чекмаева Е.Н. Межбанковский кредитный рынок и его регулирование /Деньги и кредит. 1994 г.
7. "Предприниматель и право". №12 (73), май, 1997 г.
8. Банковское дело: под редакцией проф.В.И. Колесникова. - Москва. Финансы и статистика 1995 г.
9. Банки и банковское дело под редакцией И.Т. Балабанова. С-Петербург. 2001г.
10. Банковское дело уч. под редакцией Т.Г. Коробковой Москва: Экономист 2004г.
11. Банковское дело уч. под редакцией Е.П. Жарковская, М.: Омега-Л.; высшая школа, 2003 г.
12. Основы банковского дела Максюмов А. А, М.: Бератор-Пресс, 2003 г.
13. Комерсант-деньги №8, журнал от 10.05.2004 г.
14. Гарбузов, А.К. Финансово-кредитный словарь, том II. Москва, Финансы и статистика, 1986 г.
15. Гольцберг, М.А. Хасан-Бек, Л.М. Кредитование. Пер. с англ. Киев, торгово-издательское бюро ВHV, 1994 г.
16. Лаврушина, О.И. Организация и планирование кредита. Москва, Финансы и статистика, 1991 г.
17. Финансово-кредитный энциклопедический словарь, под ред. Грязновой А.Г., "Финансы и Статистика", 2002 г.
18. Мозжухов А., Общее состояние законодательства о потребительском кредите // Методический журнал "Расчеты и операционная работа в коммерческом банке", № 9\2004.
19. http://www.nationalbank. kz
20. http://www.actis. kz
21. http://www.eadvertizing. kz
22. http://www.homecredit.ru/