

ОӘЖ 336.71

**ҚАЗАҚСТАНДА ТҮРҒЫН ҮЙМЕН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ЖӘНЕ
ИПОТЕКАНЫ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Ермахан Жасұлан Азатұлы

zhasulanermakhan@mail.ru

Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ студенті, Нұр-Сұлтан, Қазақстан

Ғылыми жетекшісі – э.ғ.к., профессор Мажитов Д.М.

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, әлемдегі әрбір дерлік мемлекет әр түрлі деңгейлерде дағдарысқа ұшыраған. Барлық уақыттарда тұрғылықты халықтың төлем қабілеттілігін жоғарылататын, жылжымайтын мүлік нарығын дамытудың тиімді механизмі болып келеді. Ипотека – капитал тартудың ең тиімді тұтқасы болған және болып келеді.

2007-2010 жылдар аралығындағы әлемдік қаржылық дағдарысқа дейінгі кезеңде барлық дерлің қазақстандық банктер ипотекалық нарықты үлкен қарқынмен игере бастады.

Тұрғын үйді несиелеудің ішкі нарығы сол уақыттарда бұрын соңды болмаған даму қарқынына жетіп еді. Және де ипотекалық несиелеу ұсынысына бәсекенің болуы арқылы халыққа несиенің қолжетімділігі артып келді. Ипотеканың пайыздық ставкалары азайтылып, мерзімі артқан. Шамамен орта айлық табысы 600-800 АҚШ долларына тең орта қазақстандық жанұя екінші кезекті нарықта шамамен 30-50 мың доллар тұратын үй сатып алуға қабілеттері болған.

2005 жылы қаржылық дағдарысқа екі жыл қалғанда ипотекалық несиелер жарнамаланатын қаржылық өнімдер арасында ең бірінші болатын. Банктер әр түрлі жолдармен ипотекалық жобаларға клиенттер тартуға барынша тырысатын. Біреулері, пәтер сатып алу кезінде алғашқы жарна сомасын төмендететін. Ал басқалары ипотекалық несиені мүлдем алғашқы жарнасыз бірақ қосымша кепілдемемен. Өз тәуекелдеріне қарамастан қаржыгерлер несиелеу өтініштерін қарастыру үрдісін барынша жеңілдетіп, клиенттерге әр түрлі жеңілдіктер ұсынатын болды.

Осының барлығы коммерциялық банктердің капитализациялау үлесінің төмендеуіне және несиелік тәуекелдердің артуына алып келді. Дағдарыстан бұрынғы уақыттың өзінде көптеген мәселелі ипотекалық несиелері болды, ал дағдарыс уақытында мұндай несиелер көлемі көптеген қазақстандық банктердің банкроттық дерлік жағдайға ұшырауына себеп болды. Барлығы жылжымайтын мүлік нарығының құлдырауы мен кепілдік мүлік құнының екі есе төмендеуімен ұшыға түсті.

Ең алдымен, ипотеканың жандануы – экономиканың жаңа, сапалы жағдайына жету белгісі болып саналды. Ұзақ мерзімді табыстылық жағдайынан қараса, несиелер «ұзын», ал ставка тұрақты болғандықтан, ипотека – өте тиімді қаржылық құрал деп айтуға болады. Бұл бизнестің тағы бір артықшылығы – несиелік құралдардың едәуір диверсификациясы. Себебі, банктердің мыңдаған клиенттері, мыңдаған келісім-шарттары бар. Осыдан, ипотекалық портфель кез келген банк үшін тұрақты база болып табылды деуге болады.

Өз тарихының басталуынан-ақ қазақстандық ипотекалық нарығында өтімділік мәселесі өткір тұрды. Негізгі мәселе – қазақстандық ипотеканың қымбаттылығында болды. Банктер төмен түсіре алмайтын, бірақ әлеуетті жалпы сұраныстан әлдеқайда жоғары нақты бағалық көрсеткіш орнатылды. Бұл мәселе сол уақыттан бастап өткір тұрды және әлі де жалғасып келеді [1].

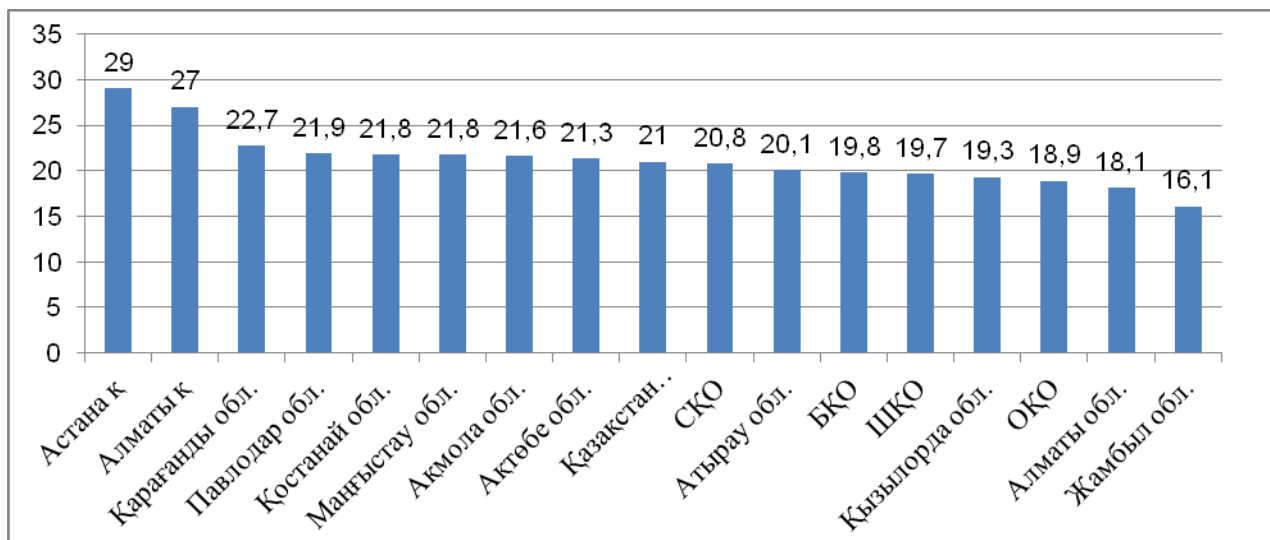
Бастан кешірілген екі дағдарыс пен ғаламдық белгісіздік жағдай отандық банктерге өз әсерін тигізді. Инфляция өсімі, төлемге қабілетті ұсыныстың төмендеуі, шағын және орта кәсіпкерліктердің қаржылық жағдайының нашарлауы банк сферасын талықсытпаға әкелді. Нәтижесінде, екінші деңгейлі банктер несиеленушілерге ақшаға қол жетімділікті шектеп, қатаң несиелік саясатты ұстануға мәжбүр болды. Несиелеу жобалары бойынша максималды сома азайтылып, банк маржалары жоғарылап, несиеленушілердің төлем қабілеттіліктеріне және кепілдік қамтамасыз етулерге қойылатын талаптар күрделенді. Сәйкесінше, несиеленушілерге өтінішті қарастыру, клиенттің төлем және несиеленушінің қабілеттілігін тексеруге көп уақыт алады, бұл несиеленушілерге да өте қолайсыз болып табылады [2].

Коммерциялық банктерден ипотекалық несиелеу кезінде несиеленушілер кезігетін негізгі мәселелерді атап өтсек:

- ең кеңінен таралған мәселе, банктердің несиеленушілерге өтінішті қарастыруы көп уақыт алады;
- банктер өздерін сақтандыру мақсатында несиелеу сомасын азайтады, яғни қарыз алушының алғашқы жарнасы болмаса несиеленуші мүлдем берілмейді.
- ипотекалық брокер, риэлтор қызметіне төленетін ақының жоғары болуы;
- объекті таңдау мәселесі: жылжымайтын мүлік таңдау аясының шектеулілігі;
- таңдалған тұрғын үйді банк және сақтандырушы компаниямен келістіру.

Ипотекалық несиеленушілер үшін де қарыз алушының белгілі бір қаражаты болуы қажет. Әдетте, банктер тұрғын үй сомасының 40-50% көлемде алғашқы жарна талап етеді. Бүгінгі күнде 8 екінші деңгейлі банктер алғашқы жарна талап етпейтін ипотекалық несиеленушілерге ұсынады, алайда бұл несиелерде кепілдік ретінде жылжымайтын мүлікті салу талап етіледі.

Қазақстан Республикасының Статистика комитетінің 2016 жылғы мәліметтері бойынша жалпы мемлекет бойынша жан басына шаққан атаулы ақшалай табыстың орташа көрсеткіші – 77 106 теңгеге тең, ал бір қызметкердің орташа айлық атаулы жалақысы – 154 632 теңгені құрды. Бұл ақпарат ипотеканың қымбаттығын сонымен қатар, қазақстандықтардың көп бөлігінің табыстары тұрғын үй бағасының деңгейіне сәйкес келмейтінін тағы да айғақтай түседі.



Сурет 1 – Қазақстан бойынша тұрғын үймен қамтамасыз етілу, бір адам/шаршы метр.

Тұрғын үймен қамтамасыз етілу бойынша халықаралық стандартқа Астана қаласы бойынша көрсеткіш жақын болып келеді. Тұрғын үймен қамтамасыз етілудің ең төменгі көрсеткіші Жамбыл облысында белгіленеді: бір адамға 16,1 шаршы метр, бұл орташа республикалық көрсеткіштен 23%-ға кем.

Қазақстандық жылжымайтын мүлік туралы порталының есептеуі бойынша үш адамнан тұратын орта әлеуетті қазақстандық жанұяға меншікке пәтер алуға қаржы жинау үшін шамамен 6-10 жыл уақыт кетеді. Әлемдік тәжірибеде, көптеген дамыған елдерде жанұяға меншікті пәтерге қаржы жинау үшін 3,5-4,5 жыл жетеді. Сондықтан қолжетімділік коэффициентіне (3,5-4,5 жыл) мұндай көрсеткіштер қалыпты деп саналады. Қазір Қазақстан Республикасының тұрғындарының саны шамамен 18 млн. халыққа жақындады, ал тұрғын үй қоры ҚР Статистика комитетінің хабарлауынша 348 млн.шаршы метрді құрайды – бұл Біріккен Ұлттар Ұйымының әлеуметтік стандартынан 190 млн.шаршы метр кем. Қазіргі уақытта 2016 жылмен салыстырғанда тұрғын үй қоры 7.4 млн шаршы метрге (2% өсім) артты. Едәуір өсімдер 2012 және 2013 жылдары болған, сәйкесінше 7% және 11%-ға артқан.

Тұрғын үй қорын бағалаудың маңызды көрсеткіші халықтың тұрғын үймен қамтамасыз етілу деңгейі болып табылады. 2018 жыл басына тұрғын үймен қамтамасыз етілу деңгейі бір адамға шаққанда 21 шаршы метрді құрады (14-сурет). Соңғы он жылда бұл көрсеткіш 20 %-ға, ал халық саны 16 %-ға артты. Бұл көрсеткіш бойынша біздің мемлекет Ресейден (23.4 ш.м), Польшадан (25 ш.м), Германиядан (39 ш.м), АҚШ-тан (69.7 ш.м) және Ұлыбританиядан (70 ш.м) артта. Республика бойынша тұрғын үй бағаларының орта шамасы келесі кестеде (1-кесте) қарастырылды.

Кесте 1 – 2018 жыл бойынша Қазақстан Республикасындағы жылжымайтын мүлік нарығындағы орташа бағалар, 1 шаршы метрге теңгемен

	Ең төменгі баға деңгейі		Ең жоғарғы баға деңгейі	
	қалалар	1 ш.м,тг	қалалар	1 ш.м,тг
Жаңа тұрғын үйлер сату	Республика бойынша орта баға - 247 364			

	Жезқазған	90 000	Астана	338 494
	Талдықорған	90 000	Атырау	326 253
	Тараз	116 000	Алматы	304 511
Абаттандырылған тұрғын үйлерді сату	Республика бойынша орта баға - 188 601			
	Қызылорда	123 629	Алматы	337 340
	Жезқазған	142 275	Ақтау	324 109
	Ақтөбе	153 441	Астана	307 422
Ескерту: [1] дереккөзінен алынған				

Негізінен, республикамызда жылжымайтын мүлік бағасы қымбат деңгейде деп саналады. Статистика комитетінің мәліметтері бойынша, 2017 жылғы қаңтарда республика бойынша орта есеппен жаңа тұрғын үйлерді сату бағалары 0,1% өсті, ал абаттандырылған тұрғын үйлерді алып сату – 0,1% төмендеді. Ал, 2015 жылы өзгермелі валюта бағамына көшу нәтижесінде, жаңа тұрғын үйлер бағалары 20%-ға, ал абаттандырылған тұрғын үйлерді сату бағалары 10%-ға артқан болатын. Тұрғын үй құрылысының өзіндік құны жоғары деңгейде болуы, тұрғын үй бағасының қымбат болуы банктер ипотекасының қымбат болуы себептерінің бірі болып табылады.

Кез келген банк операциясы секілді, ипотекалық несиелеу де тәуекелдерге ұшырайды. Олар біршама көп және әр түрлі экономикалық, инфляциялық, валюталық, салықтық, саясаттық сияқты себептерге байланысты туындауы мүмкін. Тәуекелдердің қайнар көздеріне макроэкономика жағдайы, халықтың өмір сүру деңгейі, мемлекеттің несиелік-қаржылық саясаты, қолданылатын инвестициялық-несиелік құралдар мен технологиялар, жылжымайтын мүлік бағасының өзгеру динамикасы және т.б. жатады.

Кесте 2– Ипотекалық несиелеу кезінде туындайтын тәуекелдер

Тәуекелдер блогы	Тәуекел түрлері	Сипаттамасы
Несие беруші банктер тәуекелдері	Несиелік тәуекел	Ипотекалық несие бойынша төлемді уақытында жасамау немесе несие бойынша міндеттемелерді орындамаумен байланысты тәуекелдер.
	Пайыздық ставка өзгеру тәуекелі	Ипотекалық несие бойынша операция табыстылығының төмендеу ықтималдығы.
Несие алушылар тәуекелдері	Нарықтық тәуекел	Тұрғын үй бағаларының күрт төмендеуінен туындауы мүмкін.
	Валюталық бағам өзгеру тәуекелі	Несие басқа валютада алынған жағдайда туындайды
	Еңбекке қабілеттілікті жоғалту тәуекелі	Мұндай жағдайда қарыз алушы табыс алу және несиені өтеу қабілетінен айрылып, мүлікті өндіріп алуға әкеледі.
Мүліктік тәуекелдер	Мүліктің бүліну тәуекелі	Кепілдегі мүлік қандай да бір жағдайда бүлініп, өмір сүруге келмейтін болса да, несие алушының несие бойынша міндеттемесі сақталады.
	Меншік құқығынан айырылу тәуекелі	Сату-сатып алу келісім-шарты жасалғаннан кейін, үшінші жақ тарапынан берілген мүлікке

		меншік құқығына негізделген шағым түскен жағдайда туындайды
Ескерту: [4] дерек көзінен алынған		

Ипотекалық несиенің негізгі тәуекелінің бірі несиенің қайтарымдылығы болып табылады. Орта мерзімді болжам бойынша банктер ипотекалық несиелеуде, байқампаз саясатты қолданады, себебі тұрғын үй салу және сатып алу үшін берілген несиелер құрамында мерзімі өткен несиелер статистикасы біршама пессимисттік болып табылады. 2016 жылы ипотекалық несие мерзімі өткен берешектердің жалпы көлемінде 9,5 % үлес алып, 1,324 млрд.теңгені құрды. Ипотекалық несие бойынша жиынтық ссудалық берешек 0,7%-ға кеміп, 1,34 трлн.теңгені құрады. Орта шамамен бір қазақстандық ипотекалық несие алушыға 6,6 млн.теңге қарыз шақ келді. Период бойынша несиенің орта шамасы 6,2 млн.теңгені құрады. Несие көлемінің қарыз алушылар санына қатынасы өсіп 1,06 шамасын құрады. Алдыңғы жылмен салыстырғанда бір қарыз алушыға несиелік жүктеменің өскенін байқаймыз [3].

Қазіргі уақытта жұмыс жасап жатқан 34 коммерциялық банктердің тек 18 қатысушысы ғана ипотекалық несиелеу қызметін ұсынады. Алайда бұл тұрақты сан емес, 18 банктің кейбіреулері ипотекалық несиелерді беруді уақытша тоқтатуға шешім қабылдады.

Жоғарыда аталып өткендей ипотекалық несиенің дамуына кедергі болатын негізгі мәселелердің бірі – ипотекның қымбаттылығы, банктерде «ұзын» ақшалардың жоқтығымен сипатталады. Олар еурооблигациялар шығару арқылы алынатын болса, қазір бұл нарық қымбаттап, жабылды деуге де болады. Одан да күрделі мәселе, мемлекетте теңгеде «ұзын» ақшалардың жоқтығы. Коммерциялық банктердегі депозиттер қысқа мерзімділігімен сипатталады. Қазақстандағы ұзақ мерзімді қорлану құрылымдық мәселесі шешілмегенше, коммерциялық банктер тарапынан ипотекалық несиелеу көлемі өсуі екіталай.

Коммерциялық банктерде ипотекалық несие ставкаларының жоғары болуы, көптеген қазақстандықтар үшін көп жағдайда ипотекалық несие алудан бас тартудың негізгі себебі болады. Алайда, банктер өздері де 8-10% көлеміндегі қымбат қарыз алуға мәжбүр болады. Осыған, банк маржасы және несиенің қайтарылмау тәуекелі қосылады. Яғни, банктер несие бойынша жоғары ставка қояды, ал жоғары ставка оның қайтарымсыздығына кепіл болып табылады. Сонымен қатар, ставканың жоғары болуына еліміздегі инфляция деңгейі де әсер етеді.

Ипотекалық несиелеудің дамуына екі факторлар тобы әсер етеді – тікелей және жанама. Тікелей факторларға:

- экономикалық (дағдарыстардың әсері, инфляция деңгейінің және пайыздық ставкаларың жоғары болуы, валюта бағамының ауытқуы, халықтың төлем қабілетті сұранысының шектеулі болуы, тұрғын үй қоры сапасының нашарлауы);

- әкімшілік-құқықтық (ипотекалық несиелеу бойынша кейбір нормативтік-құқықтық сұрақтардың жетілмеуі, бұл саладағы заңнамаларды әзірлеу және жетілдіру қарқынының баяулығы, және т.б.);

- техникалық (жобалық қамтамасыз етілудің техникалық даму деңгейі, дамыған елдердегі даму деңгейінен артта қалып, несиені беру үрдісін күрделендіреді).

Жанама факторлар, өз кезегінде келесі топтарға бөлінеді:

- психологиялық (мысалы, азаматтардың көп бөлігі қарызға өмір сүруді қаламайды);

- ұйымдастырушылық (уақыттық тежеулерге әкелетін, құрыыс компаниялардан жаңа жоба ашуға талап етілетін келісімдер мен рұқсатнамалардың көлемінің көп болуы, ұрылысқа жер учаскесін бөлу кезіндегі әкімшілік кедергілер, ипотекалық несиелеу қатысушыларының оның құрылымы субъектілерімен қатынас жасау механизмінің әлсіздігі);

- әлеуметтік (халық ішінде табыс деңгейі бойынша айырмашылықтың артуы, жанұялардағы құрылымыдық өзгерістер, мигранттар санының өсуі).

Қорытындылай келе, Қазақстан Республикасында ипотекалық несиелеудің келесі мәселелері бар:

- несие бойынша пайыздық ставканың жоғары болуы;
- ипотекалық несиенің қымбаттылығы. Жылжымайтын мүлік нарығындағы баға көрсеткіші өте жоғары болуы. Мемлекетте жылжымайтын мүлікпен қамтамасыз етілу деңгейі төмен, тұрғын үйлердің жеткіліксіздігі мәселесі өткір тұрып жатыр;
- халықтың табыс деңгейі төмен, ипотекалық несиелеуге төлем қабілетті сұраныс ұсыныстан біршама аз. Табыс деңгейі тұрғын үй бағасының деңгейіне сәйкес келмейді;
- мемлекеттің экономикалық және қаржылық құрылымдары тарапынан ипотекалық несиелеу жүйесі қажетті деңгейде қалыптастырылмаған [4].

Нақты коммерциялық банктердегі ипотекалық несиелердің дамуын тежейтін мәселелер:

- несие алушыларға ұсынатын шарттардың қолайсыздығы. Алғашқы төлем көлемі және несие бойынша пайыздық ставканың жоғары болуы. Банктер өздері қымбат қарыз алу салдарынан жоғары пайыздық ставка қоюға мәжбүр болады;
- экономикалық жағдайдың тұрақсыздығы, әсіресе валюталық бағамның өзгерісі және инфляция деңгейінің жоғары болуы ипотекалық несиелеу шарттарына әсер етуі;
- «Ұзын» ақшаның, ұзақ мерзімді ресурстардың жоқтығы;
- несие бойынша қайтарымсыздық тәуекелінің жоғары болуы, мерзімі өткен несиелер көлемі біршама көп;
- қор нарығының даму деңгейінің жеткіліксіздігі;
- банктердің саясаты әлеуметтік бағытталмаған, олар тек қана жылдам табыс алуды көздейді. Банктердің арнайы бағытталмаған саясаты мемлекет тарапынан тиісті бақылау мен реттеудің жеткіліксіздігінен туындаған.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. ҚР Ұлттық Экономика Министрлігі Статистика комитетінің ресми сайты <http://stat.gov.kz/>;
2. Сейткасимов Г.С. Банковское дело: учебник - 2-е изд. доп. и перераб. – АстанаҚазақстандық жылжымайтын мүлік порталы <https://krisha.kz>
3. Разумова А. А. Ипотечное кредитование: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2016.
4. Ұлттықбанктіңжылдықесебі 2016-2018 ж/ ҚРҰлттықбанкiнiңресми сайты: www.nationalbank.kz