

**Б.Н. Базарбай<sup>1\*</sup>, Т.Н. Маширова<sup>1</sup>, Г.Е. Мауленкулова<sup>1</sup>, Е.Е. Болысбек<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Магистрант, М. Әуезов атындағы ОҚУ, Шымкент, Қазақстан

<sup>1</sup>Ә.ғ.к., доцент, М. Әуезов атындағы ОҚУ, Шымкент, Қазақстан

<sup>1</sup>Ә.ғ.к., доцент, М. Әуезов атындағы ОҚУ, Шымкент, Қазақстан

<sup>2</sup>Студент, F.Даукеев атындағы Energouniversity, Алматы, Қазақстан

\*Корреспондент авторы: [Baglan.bazarbay@mail.ru](mailto:Baglan.bazarbay@mail.ru)

### **Түйін**

Екінші деңгейдегі банктердің қаржылық қызметін талдау, банк қызметінің нәтижелерін зерделеу, факторларды, үрдістерді анықтау және кредиттік ұйымның даму стратегиясын негіздеу және кредиттік саясатты айқындау үшін үлкен маңызға ие. Коммерциялық банктердің несиелік саясатының қазіргі жағдайы көптеген сыртқы және ішкі факторлардың әсерінен қалыптасатын қызметтің нәтижесі ретінде қарастырылуы керек. Банктерге несие беру-бұл тек кіріс операциясы ғана емес, сонымен қатар табыс алудың негізгі көздерінің бірі. Бұл мақалада біз Kaspi Bank-тің даму тарихымен, оның жетістіктерімен таныстық, Қазақстан бойынша Екінші деңгейдегі банктердің, оның ішінде Kaspi Bank-тің кредиттік саясатының жай-күйін талдадық. Kaspi Bank кредиттік саясатына баға беріліп және банктің қаржылық тұрақтылығына әсері анықталды. Екінші деңгейдегі банктердің қаржылық нәтижелеріне әсер ететін факторлар анықталды. Мұнда банктердің белсенді және пассивті операцияларының құрылымдарын оңтайландыру арқылы кірісті ұлғайту бағыттары қарастырылады.

**Кілттік сөздер** KaspiBank, кешіктірілген төлемдер, кредит саясаты, активтер, кредиттер.

### **Кіріспе**

Бүгінгі таңда Қазақстанда екінші деңгейдегі 21 банк жұмыс істеп, өз қызметін белсенді дамытуда. Олардың барлығы халыққа кредит берумен айналысады. Қазақстандықтарды кредиттеу саласындағы көшбасшы "Kaspi Bank" АҚ болып саналады. Өткен жылы ол Senteo Inc консалтингтік компаниясының зерттеу деректеріне негізделген Customer Experience Index рейтингінде үздік банктерді басқарды. Зерттеу қорытындысы бойынша банк бөлшек секторда да, корпоративтік сегментте де үздік әлемдік стандарттар мен талаптарға сәйкес келетін клиенттік сервистің жоғары деңгейін тұрақты түрде көрсетіп отыр.

Жалпы, Kaspi Bank соңғы бірнеше жылда қазақстандық банктер арасында сенімді және тұрақты көшбасшылық позицияны иеленді. Ойластырылған даму стратегиясы мен клиенттердің ыңғайлылығына мұқият қараудың арқасында ол жыл сайын көбірек адамдарды тартады. Жыл сайын банк рейтингтердің жоғарғы жағына шығып, ірі қаржылық басылымдардың беделді тізімдеріне ену арқылы өзінің мәртебесін растайды. Банктің басты мақсаты-сервистің жоғары сапасын қамтамасыз ете отырып, жүйелі даму. Банктің командасы шетелдік нарықтарды бағындыруға ұмтылмай, қазақстандықтармен және жергілікті бизнеспен ынтымақтастықты дамыта отырып, ел ішінде жұмыс істеуге жұмылдырылған.

### **Зерттеу материалдары мен әдістері**

Талдау үшін негізгі деректер көзі Kaspi Bank АҚ-ның 2023ж арналған жария қаржылық есептілігі болды. Зерттеу негізіне банктің жылдық есептері және аудиторлық есептері, баланс және пайда мен залал туралы есеп, Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің статистикалық деректері, жеке және заңды тұлғаларға несие беру шарттары мен талаптарын анықтайтын банктің ішкі ережелері мен нормативтік құжаттары қолданылды. Несие портфелі көлемінің динамикасын және оның құрылымын валюта түрі, мерзімі және қарыз алушы сегменттерін зерттеуде көлденең және тік талдау арқылы несие саясатының әдіснамалық құралдардың кешенді жиынтығын пайдаланылды. Коэффициенттік талдау несие саясатының сапасын бағалаудың негізгі әдісі арқылы төлемсіз несиелердің үлесі (NPL, 90+), мерзімі өткен қарызды провизиялармен (резервтермен) жабу деңгейі, жалпы портфельдегі тұтынушылық несиелердің үлесі, несие

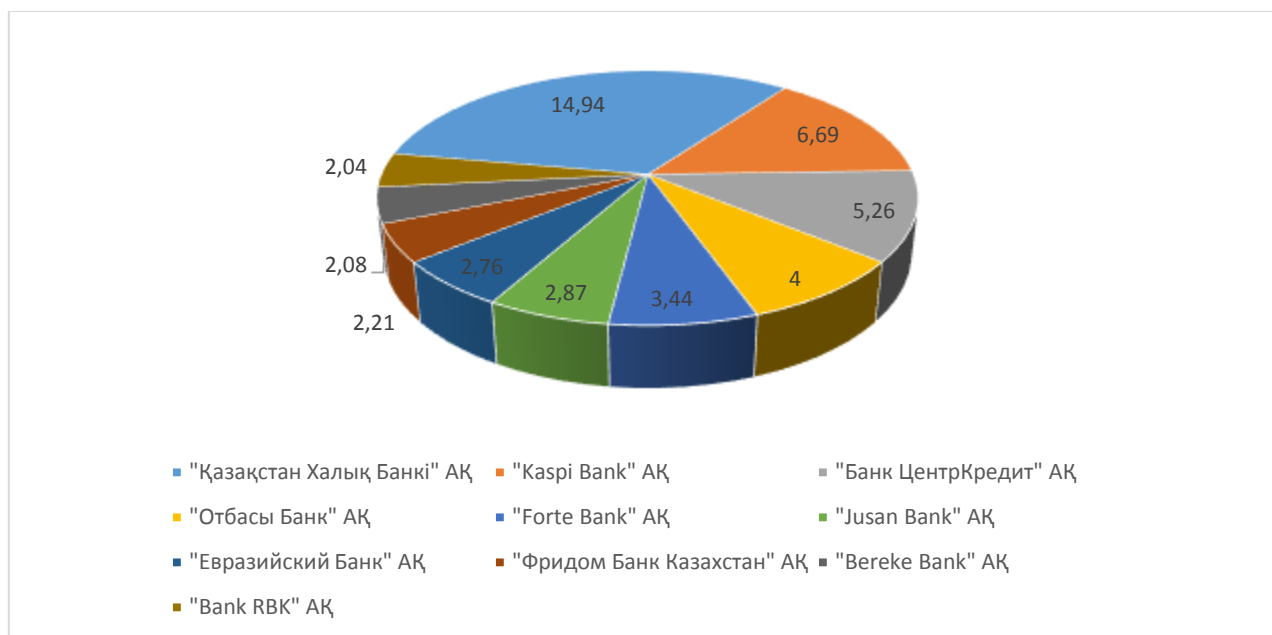
беру операцияларының пайдалылығы анықталды. «Kaspi Bank» АҚ несиелік белсенділік көрсеткіштерін Қазақстанның банк секторының орташа мәндерімен және негізгі бәсекелес банктердің көрсеткіштерімен салыстыру жасалды

*Теориялық талдау*

Банк "Kaspi.kz" акционерлік қоғамның құрамдас бөлігі болып табылады, оның акциялары NASDAQ, AIX және KASE биржаларында тізімделеді. Қазірдің өзінде банк нарықта берік ұстанымға ие бола отырып, Қазақстанның жетекші қаржы мекемелерінің қатарына сенімді түрде кіреді. Оның активтері 2023 жылдың соңында 6,69 триллион теңгеге жетіп, өткен жылмен салыстырғанда 31,5% - ға ұлғайды, онда активтер 5,09 трлн теңгені құрады. Ол бірнеше жыл бойы елдегі активтер саны бойынша «Халық Банкі» АҚ кейін екінші орынды иеленіп отыр. Сурет 1-де көрсетілген.

Банк қызметінің негізгі бағыттарына бөлшек және корпоративтік қызметтер көрсету, инвестициялық-банктік қызметтер көрсету, сондай-ақ private banking шеңберінде аумақты жеке клиенттерге қызмет көрсету жатады.

Банк филиалдар мен банкоматтардың ең үлкен желілерінің бірін құрды, оларды әр бұрыштан табуға болады. Компанияның басты мақсаттарының бірі қазақстандықтардың өмір сүру сапасын жақсарту болып табылады. Дәл осы қағида банктің барлық жаңа өнімдері мен қызметтерін енгізуге негіз болып отыр.



Сурет 1. 2023ж соңындағы активтердің көлемі бойынша ЕДБ, млн.теңге

Ескерту: Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің ресми сайты: <https://www.nationalbank.kz>

Қазіргі уақытта елімізде 1000- нан астам қызмет көрсету кеңселері мен 4000 нан астам терминал ашылды. Kaspi Bank республикадағы ең ауқымды байланыс орталығын басқарады және де әртүрлі қаржылық операцияларды орындау үшін Kaspi.kz онлайн-платформасы бар. Банк клиенттерінің саны он екі миллионнан асады, оның ішінде 8000-нан астам ұйым бар. Kaspi Bank электрондық қызметтерді дамытуға үлкен көңіл бөледі. Бүгінде Банктің интернет-қосымшасын алты миллионнан астам адам пайдаланады. Мобильді қосымша арқылы клиенттер несие рәсімдей алады, онлайн сатып алулар жасай алады, коммуналдық төлемдерді төлей алады, депозит аша алады немесе «Kaspi Gold» картасына тапсырыс бере алады. Бастапқыда, 2014 жылы

"Kaspi дүкен" онлайн-агрегаторы басталды, бұл бағаларды салыстыруға және несиеге сатып алуға мүмкіндік береді. 2016 жылы тұтыну тауарларына бөліп төлеу мүмкіндігін беретін «Kaspi Red» бағдарламасы енгізілді. 2016-2017 жылдары Kaspi Gold карточкалық бағдарламасы және қосымша іске қосылды. Kaspi.kz.2019 жылдан банк шағын бизнеске арналған «Kaspi business» қосымшасын қосып, ол бір миллиард теңгеге дейін несие алуға мүмкіндік береді.

#### Талқылаулар мен нәтижелер

Қазіргі уақытта "Kaspi Bank" АҚ жеке клиенттер мен шағын бизнес үшін экспресс-кредит беру қызметтерін белсенді ұсынады. Серіктестік қатынастар жеке тұлғалармен де, заңды тұлғалармен де жолға қойылған. 2022 жылдың қорытындысы бойынша Kaspi Bank өзінің жылдық қаржылық есептілігіне сәйкес 475,9 миллиард теңге көлемінде таза пайдаға қол жеткізді.

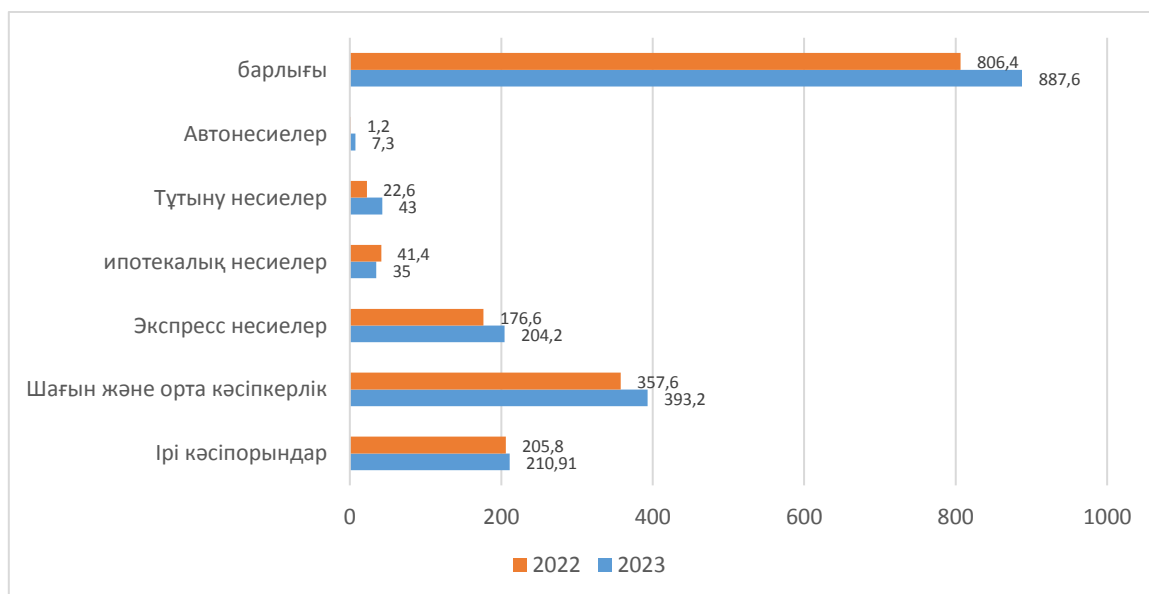
Каспий Банкінде берілген кредиттер көлемі шамамен 1000 миллиард теңгеден асты. Банк басшылығы Қазақстанда ақпараттық технологияларды дамытуға екі миллиард теңгеден астам инвестиция салуды жоспарлап отыр. Еуропадағы серіктестермен белсенді ынтымақтастық инвестицияларды тартуға көмектесіп, бұл бүкіл ел бойынша шағын бизнес пен кәсіпкерлерді ұйымдастыруға және қолдауға ықпал етеді.

Кесте 1 –Берілген кредиттер мен кешіктірілген төлемдердің көлемі, млн. теңге

Жылжәнеквартал	Берілген кредиттеркөлемі	Кешіктірілген төлемдер бойынша кредиттер
2023ж2 кв.	3 330 525	286 475
2023ж3 кв.	3 789 848	304 786
2023ж4 кв.	4 235 928	239 268
2024ж1 кв.	4 523 814	262 157
2024ж2 кв.	4 857 299	289 578

Ескерту: «Kaspi Bank»АҚ қаржылық есептілігінің қорытындысы бойынша жасалды

Кесте 1 – ден көріп отырғанымыздай 2022 жыл мен 2023 жылдар аралығында Kaspi Bank бір жыл ішінде банк клиенттеріне берілген несиелердің көлемін салыстыру қорытындысы бойынша, өткен жылмен салыстырғанда 45,8% - ға өсу үрдісі байқалады. Кредит мөлшерін бір жылға кешіктірумен салыстыру қорытындысы бойынша өткен жылмен салыстырғанда соманың 1% - ға өсу үрдісі байқалады.



Сурет 2. 2023ж 31 желтоқсанға салалар бойынша берілген кредиттер көлемі  
Ескерту: «Kaspi Bank» АҚ қаржылық есептілігінің қорытындысы бойынша жасалды

Сурет 2-ден көріп отырғанымыздай "Halyk Bank" АҚ кредиттік портфелінде берілген барлық қарыздардың 69% корпоративтік секторға және шағын және орта бизнеске тиесілі. "Банк Центр Кредит" АҚ үшін бұл көрсеткіш 51,6% - ға тең. Өз кезегінде, "Kaspi Bank" АҚ кредиттерінің құрылымында жеке тұлғаларға және шағын және орта кәсіпкерлікке берілген кредиттер басым. Мерзімі өткен берешекті талдау осы банктердің барлығында жұмыс істемейтін несиелер үлесінің айтарлықтай төмендегенін көрсетті.

Талдау арқылы 2023 жылы несиелер беру бірнеше есе артқаны анықталды, бұл банктің халық арасында өзектілігін көрсетеді, сонымен қатар 2022 жылмен салыстырғанда 2023 жылы өтелмеген несиелер саны да өсті.

Цифрлық трансформация жағдайында "Halyk Bank" АҚ, "Банк Центр Кредит" АҚ және "Kaspi Bank" АҚ кредиттік стратегияларын зерттеу 2-кестеде көрсетілген нәтижелерді алуға мүмкіндік берді.

Кесте 2 – 2023ж үш ірі банктің кредиттік стратегиясы

Көрсеткіштер	«Halyk bank»АҚ	«Kaspi Bank»АҚ	«БанкЦентрКредит»АҚ
Кредит портфелі, млрд.тг.	9053,3	4362,1	2904,5
Кредиттік портфельдегі жұмыс істемейтін қарыздардың үлесі (NPL), %	2,27	4,75	1,98
Занды тұлғалар мен ШОК үшін интернет-банкинг	Online bank	Kaspi Pay	BCC Business (WEB)
Ескерту: Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің ресми сайты: <a href="https://www.nationalbank.kz">https://www.nationalbank.kz</a>			

Тұрақты өзгерістер мен тұрақсыздық кезеңінде банк саласы алдында тұрған негізгі міндеттердің бірі қазақстандық коммерциялық банктердің кредиттік саясатын неғұрлым теңгерімді ету үшін оны қайта қарау қажеттілігі болды. Қазіргі уақытта банктер үшін басты проблемалардың бірі тәуекелдерді басқару болып қала береді – әсіресе олар қабылдауға мәжбүр болатын "басым" тәуекелдер.

Өз тәуекелдерін азайту үшін банктер клиенттердің несиелік қабілеттілігін бағалауға жүгінеді.

Клиенттердің несиелік ұпайларының рөлі банктің әлеуетті қарыз алушыларын қаншалықты жақсы бағалай алатындығымен анықталады, бұл:

- кредиттік мәміленің қорытындысына;
- банктің несиелік саясатының тиімділігіне әсер етеді.

Егер тәуекелдің бір бөлігі мемлекетпен бөлінсе, банктер кез-келген салалар мен жобаларға несиелер беруге дайын. Коммерциялық банктердің қызығушылығы, ең алдымен, несиелік аукциондардағы ставкалар төмен болып қалатын және қатысушылар әрдайым жеткілікті болатын дамыған және перспективалы аймақтар мен қалалардың бюджеттерін несиелеуге бағытталған. Кредиттік ресурстарды өңірлер арасында бөлудегі диспропорциялар кредиттердің басым бөлігі ел бойынша кредиттердің жалпы көлемінің 65% - дан астамы Алматы және Астана қалаларында беріледі. Сонымен қатар, басқа өңірлерде берілген кредиттердің үлесі барлық берілген банктік қарыздардың 6% - дан аспайды. Сондай-ақ, кепілдендірілген мемлекеттік тапсырыстары бар

компаниялар және монополистер тартымды қарыз алушылар болып қала береді, өйткені олар несиені қайтарудың тұрақты және болжамды көздерін қамтамасыз етеді. Банк мемлекеттік қолдау жобаларын да ықыласпен қарайды, өйткені бұл қайтарылмау қаупін азайтады. Тәуекелдерді мемлекетпен бөліскісі келетін банкирлердің позициясын түсіну олардың бұрын бастан өткерген жаппай қайтарымсыздықтардың салдарын азайтуға деген ұмтылысын айқын көруге болады. Алайда мемлекеттік қолдауға мұндай тәуелділік кейде оның тәуелді табиғатымен алаңдатады. Сонымен қатар, несиелеуді жандандыру мәселелерінде, әсіресе инфляция деңгейі сияқты факторларға қатысты мемлекеттің маңызды ойыншы ретіндегі рөлін елемеуге болмайды. Егер инфляцияның болашағы түсініксіз болып қалса, банктердің несие берудегі сақтығы орынды және құрметке лайық болып көрінеді. Сонымен қатар, мемлекет жүргізетін экономикалық өсуді ынталандыру автоматты түрде несиелендірудің өсуіне әкеледі. Мұнда кредиттердің өсуі экономиканың көтерілуіне себеп емес, салдары болуы керек екенін түсіну маңызды. Теңгерімді кредит саясатын қамтамасыз етудің тағы бір маңызды аспектісі – мерзімі өткен қарызды қайта құрылымдау.

Банк секторында мерзімі өткен берешегі 90 күннен асатын қарыздар деңгейі (NPL 90+) баяу өсуде, бұл елдегі жұмыс істемейтін кредиттердің өсу проблемасын көрсетеді. Бұл экономикаға және банктердің өтімділігіне өте нашар әсер етеді. Мұндағы мәселе-кешіктірілген жағдайды шешуге тырысу болашақта қайта құрылымдаудың жаңа толқынына әкелуі мүмкін, өйткені қарыз алушылар жеңілдетілген шарттарға үйреніп, банктің одан әрі адалдығына сүйене отырып, өз міндеттемелеріне адалдықты тоқтата алады. Банктердегі жаппай қайта құрылымдау несие беру процесін өзгертті, бұл жаңа несиелерді беруден ағымдағы қарыздармен жұмыс істеуге және кепілдерді бағалауға баса назар аударды.

Мұндай процестерді сәтті басқару үшін қайта құрылымдаудың тиімділігін бағалауға және банктің қандай пайда көретінін анықтауға мүмкіндік беретін жаңа әдістер қажет. Бұл шығындарды азайтуды да, кірістілік пен тәуекелдер арасындағы дұрыс тепе-теңдікті сақтауды да қамтиды. Жеке қарыз алушылардың ғана емес, бүкіл несие портфелінің сапасын бағалау маңызды. Қайта құрылымдау-несиелік тәуекелдерді басқарудың бір ғана әдісі.

Негізгі әдістердің ішінде мыналарды бөліп көрсетейік:

- тәуекелді азайту үшін салалар, мерзімдер, кепілдіктер және басқа параметрлер бойынша лимиттерді ыңғайлы оңтайландыруға мүмкіндік беретін несиелік портфельді әртараптандыру;
- қайта құрылымдауды немесе активтерден шығаруды қажет ететін несиелерді анықтау үшін маржалық талдау және стресс-тесттер арқылы несие портфелінің құрылымын қайта қарау;
- ықтимал тәуекелдерден қорғау үшін әртүрлі несиелік своптарды және басқа нарықтық емес құралдарды пайдалану.

### **Қорытынды**

Кредиттік саясатты қайта қарау қазақстандық банктер үшін, әсіресе банктер мен кәсіпорындарда өтімділіктің болмауы, клиенттердің қаржы мекемелеріне деген сенімінің төмендеуі, кредиттерге қолжетімділіктің шектелуі және тәуекелдердің өсуіне байланысты қарыз алудың жоғары құны сияқты жағымсыз факторларды ескере отырып, қажеттілік болды. Мұның бәрі несиелерге төлемге қабілетті сұраныстың төмендеуімен, тауарларға, шикізаттар мен активтерге бағаның төмендеуімен, сондай-ақ қажетсіз күшті валюталық ауытқулармен бірге жүреді.

### **Әдебиеттер тізімі**

1. Лаврушин О.И., Устойчивость банковской системы и развитие банковской политики. М.: «КНОУРС», 2014. 280стр.
2. Ольхова Р.Г. Банковское дело: Управление в современном банке. М.: «КНОУРС», 2015, 282стр.

3. Фетисов Г.Г., Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки. М.: «Финансы и статистика», 2014. 288стр.
4. Костерина Т.М. Банковское дело. «Маркет ДС», 2013. 240стр.
5. Бернштейн Н.А. Анализ финансовой отчетности: теория практика и интерпритация. М.: «Финансы и статистика», 2014. 294 стр.
6. «Kaspi Bank» АҚ 2023 жылғы жылдық есебі, Мына сілтемеде: [https://cesec.kz/download/files/PDO/KASPI/FA\\_KASPI\\_4Q2023\\_FO\\_1\\_.pdf](https://cesec.kz/download/files/PDO/KASPI/FA_KASPI_4Q2023_FO_1_.pdf)
7. Ұлттық Банк, Мына сілтемеде: <https://www.nationalbank.kz>

**Базарбай Б. Н.<sup>1\*</sup>, Маширова Т. Н.<sup>1</sup>, Мауленкулова Г. Е.<sup>1</sup>, Болысбек Е. Е.<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> магистрант, ЮКУ им. М. Ауэзова, Шымкент, Казахстан

<sup>1</sup>э.н., доцент, ЮКУ им. М. Ауэзова, Шымкент, Казахстан

<sup>1</sup>э.н., доцент, ЮКУ им. М. Ауэзова, Шымкент, Казахстан

<sup>2</sup> студент, Energouniversity им. Г. Даукеева, Алматы, Казахстан

\*Автор для корреспонденции: [Baglan.bazarbay@mail.ru](mailto:Baglan.bazarbay@mail.ru)

## **ОЦЕНКА И АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ АО "KASPI BANK"**

### **Аннотация**

Анализ финансовой деятельности банков второго уровня имеет большое значение для изучения результатов деятельности банка, выявления факторов, тенденций и обоснования стратегии развития кредитной организации и определения кредитной политики. Современное состояние кредитной политики коммерческих банков следует рассматривать как результат деятельности под влиянием огромного числа внешних и внутренних факторов. Выдача кредитов для банков является не просто доходной операцией, а одним из основных источников получения доходов. В этой статье мы ознакомились с историей развития KASPI BANK, его достижениями, проанализировали состояние кредитной политики банков второго уровня по Казахстану, в том числе KASPI BANK. Дано оценка кредитной политике KASPI BANK и его влияние на финансовую устойчивость банка. Определены факторы влияющие на финансовые результаты банков второго уровня. Здесь рассматриваются направления увеличения прибыли за счет оптимизации структур активных и пассивных операций банков.

**Ключевые слова:** KaspiBank, просроченные платежи, кредитная политика, активы, кредиты.

**B. N. Bazarbay<sup>1\*</sup>, T. N. Mashirova<sup>1</sup>, G. E. Maulenkulova<sup>1</sup>, E. E. Bolysbek<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Master's student, M. Auezov SKU, Shymkent, Kazakhstan

<sup>1</sup>candidate of Economic Sciences, Associate Professor, M. Auezov SKU, Shymkent, Kazakhstan

<sup>1</sup>candidate of Economic Sciences, Associate Professor, M. Auezov SKU, Shymkent, Kazakhstan

<sup>2</sup>student, G. Daukeev Energouniversity, Almaty, Kazakhstan

**\*Corresponding Author's Email:** [Baglan.bazarbay@mail.ru](mailto:Baglan.bazarbay@mail.ru)

## **ASSESSMENT AND ANALYSIS OF THE CREDIT POLICY OF KASPI BANK JSC**

### **Abstract**

The analysis of the financial activities of second-tier banks is of great importance for studying the results of the bank's activities, identifying factors, trends and substantiating the development strategy of a credit institution and determining credit policy. The current state of the credit policy of commercial banks should be considered as the result of activities influenced by a huge number of external and internal factors. Issuing loans to banks is not just a profitable operation, but one of the main sources of income. In this article, we got acquainted with the history of KASPI BANK's development, its achievements, and analyzed the state of the credit policy of second-tier banks in Kazakhstan, including KASPI BANK. The assessment of KASPI BANK's credit policy and its impact on the financial stability of the bank is given. The factors influencing the financial results of second-tier banks have been identified. The directions of increasing profits by optimizing the structures of active and passive operations of banks are considered here.

**Key words:** KaspiBank, late payments, credit policy, assets, loans.

**Автор туралы мәлімет**

**Базарбай Б. Н.** [Baglan.bazarbay@mail.ru](mailto:Baglan.bazarbay@mail.ru)

**Information about the author**

**B. N. Bazarbay** [Baglan.bazarbay@mail.ru](mailto:Baglan.bazarbay@mail.ru)

**Сведения об авторе**

**Базарбай Б. Н.** [Baglan.bazarbay@mail.ru](mailto:Baglan.bazarbay@mail.ru)