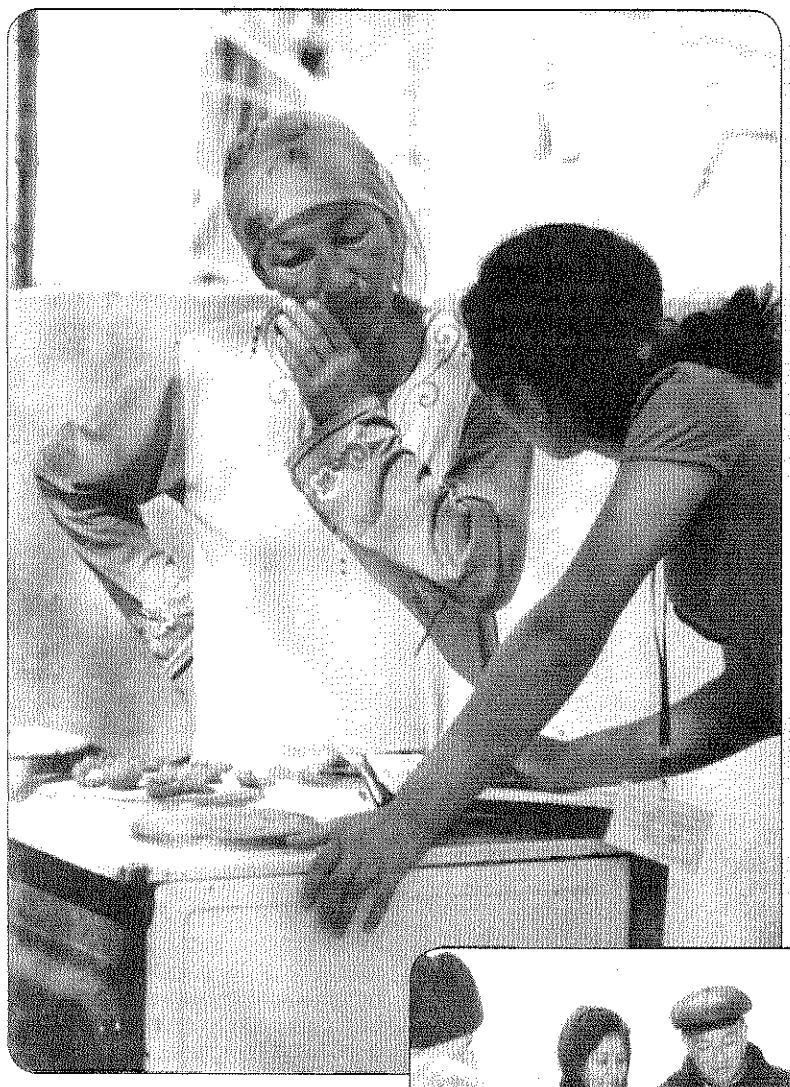
Калк үчүн камкордук



КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНДАГЫ ТИРИЧИЛИК ҮЧҮН НАСЫЯЛАР

Тиричилик үчүн насыяга (кредитке) калкка берилүүчү ссуданын бардык түрлөрү, жана узак колдонуучу турмуштук буюмдарды сатып алууга, үйдү ондоого (ремонт), техникалык буюмдарды же автоунаа алууга, эс алууга, кийим-кечек, баалуу зер буюмдарды сатып алууга, ар кандай майрамдык кечелерди, тойлорду өткөрүүгө, ар кандай көрсөтүлгөн кызматтар үчүн төлөөгө кете турган каражаттар үчүн бериле турган ссудалар кирет. Башкача айтканда тиричилик үчүн насыя бул – калктын муктаждыгы үчүн бериле турган каражат. Демек, тиричилик үчүн насыяны банк өздүк муктаждыгы үчүн жумшоону каалаган адамдарга, башкача айтканда үй-бүлөлүк, турмуштук же башка муктаждыктарын канааттандырууга сарпталуучу каражатты насыялык келишимдин негизинде, насыянын кайтаруу шартын, төлөө мөөнөтүн, ыкчамдыгын сактоо менен бере алат десек болот.

Бул насыянын түрү өнөр жайлары өнүккөн мамлекеттерде биринчи кезекте кенен жайылганынын себеби, айтылган насыяны колдонуу менен көп адамдар келечекте ала турган болжолдуу каражаттарына таянып, өздөрүнүн муктаждыктарын канааттандырышса, ал эми өндүрүшчүлөр товарларын көп санда өндүрүү менен кызмат көрсөтүүнүн көлөмүн көбөйтүп, өндүрүлгөн товарларынын сатылуусун көбөйтө алышкан.

Бул насыяны көп колдонуунун, мындан ары да колдоно берүүнүн жана эң көп талап кылынуунун башкы себеби бул – анын оңойлугунда. Бул тиричилик үчүн насыяны алууда анын шарты жана каттоодогу женилдиги эле эмес, керектүү товарлардын сатылып жаткан жеринен же башкача айтканда дүкөндөрдүн өзүнөн алууга болго турган мүмкүнчүлүгүндө. Бул насыянын эл арасында популярдуулугунун экинчи фактору болуп, насыя алуу жолунун өтө ыңгайлуулугу десек болот. Тиричилик үчүн насыя алууда төлөө мүмкүнчүлүгүн тастыктаган эң минималдуу кепилдик талап кылынат. Буга насыя алуучунун каражаты тууралуу справка, өзүнүн ким экенин тастыктоочу документ гана керек болот.

Банктар сунуш кылган тиричилик үчүн насыянын түрлөрү жана пайыздык көрсөткүчү бардык банктарда бирдей болгондуктан, банктар арасындагы атаандаштык утур бир жаңы технологияны өздөштүрүү жолу менен ишке ашып, тиричилик үчүн насыяны берүүдө керек болгон бардык каттоолорунун жөнөкөйлүгү, ыкчамдыгы кардарлар үчүн ыңгайлуу болуусу менен айырмаланат. Насыя берүүдө башта колдонулган ыкмаларга дагы жаңы ыкмадагы программа киргизүү жолдору менен жүрөт.

Кыргызстандагы тиричилик үчүн насыялар – соода тармагындагы жеке ишкерликтин бирден бир шайманы катары улам жаңы керектөөчүлөрдү өзүнө тартуу менен бирге сооданын жана пайдалануунун деңгээлин көтөрүп жатат. Банк секторлорунун жардамынын аркасында соода жана тейлөө кызматтары өнүгүп, кардарлар үчүн керектүү буюмдарды тезирээк сатып алууга жана өздөрүнүн ар кандай муктаждыктарын канааттандырууга кошумча акы төлөө менен башкача айтканда, насыя алуудагы пайыздык үстөк аркылуу мүмкүнчүлүктөр түзүлүүдө.

Тиричилик үчүн берилген насыялардын жардамы менен керектүү товарларды же ар кандай тейлөө кызматтарына керектүү каражатты алуунун ыңгайлуулугу эч кандай күмөн жаратпайт. Айтылган насыяны алуу менен керектүү буюмдарды сатып алуу үчүн айлап-жылдап каражат топтоо зарылчылыгы болбойт. Дегиңкиси, ар кимдин эле каражат топтоо мүмкүнчүлүгү боло бербейт эмеспи. Ошону менен бирге насыя алуу кээ бир адамдарды карыздын сазына белчесинен батырып салууга да өндөмдүү. Анан ал карыздын сазынан оңой эле чыгып кетүүгө мүмкүнчүлүк жокко эсе. Иш жүзүндө көрүп жүргөндөй бардык эле кардарлардын өздөрүнүн мүмкүнчүлүктөрүн, үй-бүлөлүк бюджетин, кошумча чыгымдарын эске алуу менен реалдуу эсептеп чыгуу жөндөмү боло бербейт экен. Төмөндөгү бир нече жөнөкөй эрежелер ушундай көрүнүштөрдү эске алуу менен кардарларга насыя алууда төлөмдөрдү туура эсептөөгө жардам берет.

Биринчи эреже Насыя алгандан кийин насыяны кайра кайтарып берүү үчүн эч кандай оорчулук келтирбей тургандай, ай сайын төлөнүүчү төлөмдүн оптималдуу өлчөмүн үй-бүлөнүн бюджетине оорчулук келтирбегендей кылып тактап белгилөө. Мында насыя алуучу кардардын көнүмүш жашоосу эч өзгөрбөй, жашоо үчүн суроо-талабын кыскартпай улантa берет. Андан тышкары төлөмдөрдү пландоодо пайыздык ченди гана эске албастан, ар кандай комиссиялык төлөмдөрдү да эске алуу керек. Мисалы, эсептик счет ачуу же иш жүргүзүү, камсыздандыруу үчүн насыяны мөөнөтүнөн мурда төлөө жана башка ушул сыяктуу кызматтар үчүн алына турган төлөмдөр.

Экинчи эреже: Насыяны кайтарып берүүнүн оптималдуу мөөнөтүн туура эсептөө. Тиричилик үчүн алган насыянын мөөнөтү канчалык узак болсо, алынган буюмдун баасы ошончолук кымбат болот. Демек, сатып алган буюмдун баасы өз баасынан бир топ кымбатка түшүп калат. Ар бир кошулган ай кошумча алынган буюмдун баасын эле жогорулатпастан, насыянын пайызын да көбөйтөт.

Үчүнчү эреже: Бардык эле өзүнөргө жаккан буюмдарды насыяга ала берүүгө болбойт. Мисалы, компьютер, мобилдик телефондор, ноутбуктар жана башка буюмдар сиздер насыяны төлөп бүткүчөктү моралдык жактан эскирип калуусу же базар баасы сиз алган баадан бир топ арзандап кетүүсү мүмкүн.

Төртүнчү эреже: Насыя алардын алдында бардык мүмкүнчүлүгүнөрдү салмактап көрүп, насыяга ала турган буюм же пайдалануу керектүү кызмат сиздерге канчалык керек экенин аныктагыла. Балким азырынча ал буюмдардын кереги деле жоктур?

Төртүнчү эреженин суроолоруна жооп берип жатып, тиричилик үчүн ала турган насыянын пайдалуу жана пайдасыз терс жактарына көңүл буруп, жети өлчөп бир кесүү керек. Насыяга сатып алуунун жакшы жагы керектүү буюмдун актуалдуу кезинде ордунан алууга жана алынган буюмдун акысын бир нече ай алдыдагы ала турган каражаттын эсебинен төлөөгө мүмкүнчүлүк берет. Ал эми терс жагы алынган насыянын пайыздык төлөмдөрү, насыяга алынган буюмдун баасын бир топ жогорулатып койгондуктан жана буюмду алган кезден кийин дагы бир нече айлар төлөө керек экендиги психологиялык жактан адамды кыйнайт.

Тиричилик үчүн насыя тууралуу айтып менен жыйынтыгында буларды айтсак болот. Бул насыяны алуу ыкчам, ыңгайлуу жана пайдалуу. Аталган насыяны алууда минимум талапты сактоо менен өтө жоопкерчиликтүү карап көрүү керек. Акылмандар бекер жерден "Алганда бирөөнүкү, бергенде өзүндүкү" деген сөздү айтышпаса керек.

Мирлан САРБАНОВ, КР Улуттук банкынын тышкы көзөмөл Башкармалыгынын жетектөөчү адиси