



БӨЛІП ТӨЛЕУ және BNPL НАРЫҒЫ

№2026-01 пікірталас құжаты

2026 жылғы қыркүйек айы

Осы құжат жеке тұлғаларға «қазір сатып ал да, кейін төле» (BNPL) шартын қоса алғанда, бөліп төлеуді ұсынудың ағымдағы практикасын және олармен байланысты тұтынушылар мен Қазақстанның қаржы жүйесі үшін тәуекелдерді талдауды қамтиды.

Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің (бұдан әрі – ҚРҰБ) пікірталас құжаттары жаңа идеяларды, тұжырымдамаларды немесе мәселелерді ұсынуға арналған, олар ҚРҰБ және (немесе) мүдделі мемлекеттік органдардың одан әрі зерттеулерінің немесе шешімдер қабылдауының нысанасы бола алады. Пікірталас құжаттары талқылау жүргізу, талданатын мәселені жан-жақты қарау үшін қажетті түсініктемелер мен ескертулер алу мақсатында жарияланады. Пікірталас құжаттары әдетте қолданыстағы теориялар мен тәсілдердегі ықтимал проблемаларды талқылайды, ғылымдағы, ағымдағы реттеудегі олқылықтарды анықтайды, жаңа тәсілдерді немесе пайдаланылатын тәсілдерді оңтайландыруды ұсынады.

2026 жылғы қыркүйек айы

NBRK – DP – 2026 – 01

ТАЛҚЫЛАУДЫ ӨТКІЗУ

Осы пікірталас құжатын жариялаудың мақсаты – Қазақстандағы бөліп төлеу мен BNPL нарығына жасалатын шолудың нәтижелерін ұсыну, нарық қатысушылары үшін сын-қатерлер мен перспективаларды талқылау, сондай-ақ барлық мүдделі тараптарға қарастырылып отырған мәселелер бойынша түсініктемелер мен ұсыныстар енгізу мүмкіндігін беру.

Құжат Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің ресми сайтында жарияланғаннан кейін оны 8 апта ішінде талқылауға болады. Құжатта біз жауап алғымыз келетін бірқатар сұрақтар бар. Жауаптар мен түсініктемелерді bnpl@nationalbank.kz электрондық поштасына 2026 жылғы «3» қарашаға дейінгі мерзімде жіберуді сұраймыз.

Алынған жауаптар, түсініктемелер мен ұсыныстар, егер өзгеше сұралмаса, Қазақстан Республикасының Қаржы нарығын реттеу мен дамыту агенттігінің және құзыреті бойынша өзге де мүдделі мемлекеттік органдардың қарауына жіберілетін болады.

Жауаптарды ұсыну кезінде сіз жөнелтушіні (жеке тұлғаны) жасырын етіп көрсете аласыз, бұл жағдайда ұсынылған ақпарат респондентті көрсетпей пайдаланылатын болады. Егер өтініште тікелей жасырын екендігі көрсетілмесе, берілген жауаптар мен түсініктемелер (ақпаратты тұтастай немесе ішінара қарау, мысалы, жеке немесе қаржылық ақпаратты жасырын ретінде қарау қажеттігі туралы) жасырын ретінде қарастырылмайды.

Дисклеймер

Осы құжатта келтірілген ұсыныстар, түсіндірмелер мен мысалдар заңды түрде консультация болып табылмайды және бастапқы сатыда тұр. Қорытындылар мен көзқарастар біз алған түсініктемелердің нәтижесінде немесе басқа да жағдайлар әсерінен өзгеруі мүмкін.

МАЗМҰНЫ

ТАЛҚЫЛАУДЫ ӨТКІЗУ	3
ГЛОССАРИЙ.....	5
КІРІСПЕ.....	6
I. ТҰЖЫРЫМДАМАЛЫҚ ЕРЕЖЕЛЕР	8
1. Анықтама және мәні.....	8
2. Бөліп төлеу операциясының негізгі жақтары	9
II. BNPL НАРЫҒЫ	11
1. Әлемдегі BNPL сервисі.....	11
2. Қазақстандағы BNPL сервисі	12
3. Тәуекелдер және ықтимал реттеу тәсілдері	13
III. БӨЛІП ТӨЛЕУ НАРЫҒЫ.....	14
1. Тұтынушылық тауарлар.....	15
2. Автомобиль көлігі	17
3. Жылжымайтын мүлік.....	19
4. Жұмыстар және көрсетілетін қызметтер	21
1-бокс. Делдалдық қызметтер (кредиттік брокер, консультант)	21
IV. ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕ	22
1. BNPL-ді реттеу	23
2. Бөліп төлеуді реттеу.....	24
V. СЫН-ҚАТЕРЛЕР	26
VI. ТАЛҚЫЛАУҒА АРНАЛҒАН БЛОК	27
ҚОРЫТЫНДЫ.....	27

ГЛОССАРИЙ

1. Тұтынушылық тауар – жеке, отбасылық, тұрмыстық немесе кәсіпкерлік қызметпен байланысты емес өзге де пайдалануға арналған өнім.

2. Бөліп төлеу – сатып алушы тауарды/қызметті сатушыдан белгіленген мерзім ішінде көрінетін пайыздық сыйақыны есептемей-ақ бөліп төлеу мүмкіндігімен сатып алатын төлем әдісі. Үшінші тараптың қаражаты есебінен немесе сатушының өз қаражаты есебінен берілуі мүмкін.

3. Қаржылық бөліп төлеу – сатып алушы-жеке тұлғаның қаржы ұйымы алдында борыштық міндеттемесі туындайтын және сатушыға сатып алу төлемі банктің немесе микроқаржы ұйымының қаражаты есебінен жүргізілетін бөліп төлеу.

4. Қаржылық емес бөліп төлеу – сатып алушы-жеке тұлғаның қаржылық емес ұйым алдында борыштық міндеттемесі туындайтын және сатушыға сатып алу ақысы қаржылық емес ұйымның қаражаты есебінен (үшінші тараптың немесе сатушының қаражаты есебінен) жүргізілетін бөліп төлеу. Заңды тұрғыдан алғанда, қаржылық емес бөліп төлеу мәмілелері бөліп төлеу немесе төлемді кейінге қалдыру, талап ету құқығын беру, кейіннен сатып алу және басқа нысандағы жалдау шарты ретінде ресімделуі мүмкін.

5. BNPL (Buy Now, Pay Later) – сатып алушы-жеке тұлғаның BNPL провайдері алдында сатып алу құнын белгіленген мерзім ішінде бөлшектеп төлеу бойынша борыштық міндеттемесі болатын қаржылық емес бөліп төлеудің ерекше жағдайы. Борыштық міндеттеме сатып алу кезінде немесе одан кейін пайда болуы мүмкін (сатушының сатып алушыға деген талабын сатып алу).

6. BNPL провайдері – үшінші тарап ретінде әрекет ететін және сатып алушы-жеке тұлғаның сатып алуын қаржыландыруға қаражат бөлетін, яғни BNPL қызметі мен сервисін ұсынатын заңды тұлға. Халықаралық тәжірибеде юрисдикцияға байланысты қаржылық емес немесе қаржылық ұйым болуы мүмкін.

7. Маркетплейс – «Сауда қызметін реттеу туралы» ҚР Заңының 1-бабының 58-тармақшасына сәйкес электрондық сауда алаңы.

8. Кредиттік брокер – қарыз алушы мен қаржы ұйымдары (банктер, МҚҰ және басқа кредиторлар) арасындағы ең тиімді шарттармен кредитті таңдауға, ресімдеуге және алуға көмектесетін делдал.

КІРІСПЕ

1. Соңғы жылдары бүкіл әлемдегідей Қазақстанда да халыққа көбіне Buy Now, Pay Later («қазір сатып ал да, кейін төле», BNPL) деп аталатын тауарларды бөліп сатып алуға мүмкіндік беретін қызметтер нарығы белсенді дамуда.

Бөліп сатып алу тәсілі операцияны жасау жылдамдығын және төлемдерді бөлудің ыңғайлылығын арттырады: сатып алушыларға қымбат тұратын затты сатып алу үшін алдын ала ақша жинаудың қажеті жоқ, олар «бір клик» арқылы қажеттілігін іске асыра алады. Алайда, дәл осы артықшылықтар клиенттердің қарыздық жүктемесі түріндегі тәуекелдерді тудыруы мүмкін. Бұдан басқа, тұтыну мақсатындағы тауарлар (техника, гаджеттер және т.б.) ғана емес, автомобиль немесе жылжымайтын мүлік сияқты қымбат тауарлар да бөліп төлеу арқылы сатыла бастады.

Тауарды сатып алу қаржы ұйымының (банктің немесе микроқаржы ұйымының) қатысуымен жасалған жағдайда, бөліп төлеу тұтынушылық кредит берудің барлық стандартты реттеуші талаптары қолданылатын кредиттік шарт болып табылады.

Сонымен қатар нарықта өзінің сипаттамалары бойынша тұтынушылық кредитіне жақын, бірақ қаржылық емес ұйымдар ұсынатын өнімдер пайда бола бастады. Тұтынушылық кредиттеуге ұқсастығына қарамастан, мұндай мәмілелер азаматтық-құқықтық қатынастар шеңберінде реттеледі, кредиттік тарихта ескерілмейді және қаржылық қызметтерді тұтынушылардың құқықтарын қорғау талаптарына жатпайды. Мұндай операциялар осы құжаттың негізгі фокусы болып табылады.

Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі (бұдан әрі – Ұлттық Банк) бөліп төлеу және BNPL нарығындағы сын-қатерлер мен әлеуетті тәуекелдерге байланысты осы нарықта туындайтын негізгі проблемаларды білдіреді, сондай-ақ төлемдерді бөле отырып, тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді сатып алу жөніндегі мәмілелерді реттеудің халықаралық практикасына шолу келтіреді.

2. Ұлттық Банк бөліп төлеудің және BNPL-дің артықшылықтарын сақтай отырып, тұтынушылар үшін тәуекелдерді қалай төмендету және тұтастай алғанда сектордың ұзақ мерзімді пайдасын қамтамасыз ету туралы ұсынымдарды қалыптастыру кезінде пайдаланылатын ақпаратты, ұсыныстар мен түсініктемелерді сұратады. Атап айтқанда, түсініктемелер мыналарды қамтуы мүмкін, бірақ осылармен шектелмейді:

- тұтынушылар мен экономика үшін бөліп төлеудің және BNPL артықшылықтары;
- бөліп төлеуді және BNPL-ді пайдалану тұтынушыларды қалай қаржылық қиындықтарға әкелуі мүмкін (немесе әкелгендігі), тұтыну жолының қандай жағдайларында және қандай кезеңдерінде осындай қиындықтар туындауы мүмкін, көрсетілген тәуекелдерді қалай төмендетуге болар еді;

- бөліп төлеу және BNPL бойынша ақпараттың болмауы қаржы ұйымдарының клиенттердің төлем қабілеттілігін бағалауына қалай әсер етеді және бұл жағдайда теріс әсерді қалай төмендетуге болар еді;
- бөліп төлеудің және BNPL-дің тиімді секторы дегеніміз не және мемлекеттік органдар тарапынан қандай талаптар қажет;
- өзге де байланысты мәселелер.

3. Біз:

- бөліп төлеуді және BNPL-ді пайдаланатын тұтынушылардан;
- төлем тәсілі ретінде бөліп төлеуді және BNPL-ді қабылдайтын немесе ұсынатын электрондық маркетингтік платформаларды қоса алғанда, кәсіпорындардан;
- қаржы нарығының субъектілерінен;
- тәуелсіз сарапшылардан;
- тұтынушылардың құқықтарын қорғау жөніндегі ұйымдардан немесе консультанттардан;
- өзге де мүдделі тараптардан материалдарды алуға мүдделіміз.

4. Пікірталас құжатының құрылымы мынадай түрде жасалды:

- I тарау: бөліп төлеу және BNPL нарығының тұжырымдамалық ережелерін, құжаттың шеңберіндегі операциялардың мәнін және санаттаудың тәсілдерін ашады;
- II тарау: қолданыстағы практиканы және BNPL сервисінің тәуекелдерін, сондай-ақ реттеуге арналған ықтимал тәсілдерді сипаттайды;
- III тарау: сатушы компаниядан тікелей бөліп сату модельдерін нақтылайды;
- IV тарау: бөліп төлеу және BNPL нарығындағы операцияларды реттеудің халықаралық тәжірибесін көрсетеді;
- V тарау: бөліп төлеу және BNPL нарығында байқалатын проблемаларды, сын-қатерлер мен тәуекелдерді қорытындылайды;
- VI тарау: талқылау үшін бағыттарды және мәселелер тізбесін айқындайды.

5. Осы пікірталас құжаты тиісті мүдделі тараптармен, қолда бар деректермен және басқа елдердің тәжірибесімен талқылау негізінде дайындалған. Қазіргі уақытта нарықта бар тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді бөліп төлеу арқылы сатып алу жөніндегі мәмілелердің ықтимал нұсқалары жоғары деңгейде талданды және олардың толық артықшылықтары мен кемшіліктерін бағалауды қамтымайды.

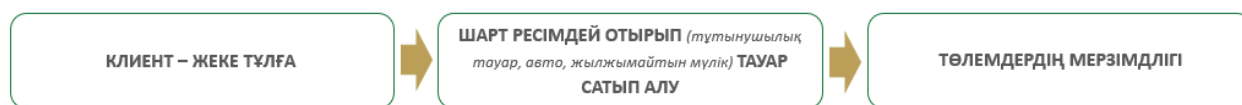
1. ТҰЖЫРЫМДАМАЛЫҚ ЕРЕЖЕЛЕР

1. Анықтама және мәні

Соңғы жылдары бүкіл әлемдегідей Қазақстанда да халық арасында тауарларды (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді) сатып алуға ақы төлеудің кейінге қалдырылған нысаны – «бөліп төлеу» үлкен сұранысқа ие болды, бұл төлем кезінде көрінетін пайыздық сыйақыны есептелмей, құны бірнеше төлемге бөлінеді. Халықаралық тәжірибеде «BNPL» немесе «қазір сатып ал да, кейін төле» деген атпен де белгілі.

Осы құжат шеңберінде бөліп төлеу мынадай операциялық элементтері бар мәміле кезіндегі ақы төлеу нысаны ретінде анықталған: жеке тұлға тауарды (жұмысты, қызметті) сатып алады, шарт жасалады, ақы төлеу мерзімді төлемдермен жүргізіледі (1-сурет). Нысаны бойынша ақы төлеу тәсілі бола отырып, бөліп төлеу *борыштық міндеттемені* білдіреді. Осылайша, бөліп төлеу арқылы сатып алуды клиент – жеке тұлға нақты тауарды сатып алуға шарт жасасу түрінде міндетті түрде заңдық тұрғыда ресімдей отырып, пайыз есептелмей, белгіленген мерзім ішінде бөліктермен ақы төлеу арқылы тауар¹ сатып алатын мәміле ретінде айқындауға болады.

1-сурет. Бөліп төлеу операциясының базалық моделі



Қазақстанда бөліп төлеу сегменті бастапқыда банк қатысушылары есебінен дамыды. Бөліп төлеу, ал іс жүзінде сыйақы мөлшерлемесі нөл болатын қарыз кең жұртшылық үшін қолжетімді, тез танымал болды. Банктік кредит өнімі ретінде мұндай бөліп төлеу (көбінесе BNPL деп аталады) қадағалау мен реттеу аясында болды және болуда, бұл басқа елдер тап болған бірқатар проблемалардың (кредиттік шарттардың болмауы, төлем қабілеттілігін бағалау, кредиттік тарихта есепке алу және т.б.) алдын алуға мүмкіндік берді.

Халықаралық тәжірибеде, керісінше, көптеген елдерде бөліп төлеу нарығы BNPL қызметін ұсынатын тәуелсіз қаржы-технологиялық компаниялардың арқасында қалыптасып, кейіннен оларға өз өнімін – бөліп төлеу карталарын ұсынған банктер де қосылды. Қаржылық емес ұйымдар ұсынған осы сегментке дамыған елдердің реттеушілері көбірек назар аудара бастады (толығырақ V бөлімде).

Банктер ұсынған бөліп төлеу танымалдылығының өсуіне баланысты Қазақстан нарығында тұтынушылық кредитпен ішінара ұқсас, бірақ қаржылық емес ұйымдар ұсынатын өнімдер пайда бола бастады. Мысалы, BNPL арнаулы компаниялары арқылы тауарларды сату модельдері (II бөлімде толығырақ), қаржы секторынан тыс іске асырылатын кейіннен сатып алу арқылы автомобильдерді немесе тұтынушылық тауарларды жалға алу схемалары, сондай-ақ жылжымайтын

¹ Мұнда және бұдан әрі жұмыс пен қызмет де тауар деп түсініледі.

мүлік сегментінде құрылыс салушылар ұсынатын бөліп төлеу (III бөлімде толығырақ). Дәл осындай мәмілелерді қарау осы құжаттың негізгі міндеті болады.

2. Бөліп төлеу операциясының негізгі жақтары

Бөліп төлеу сатып алу-сату мәмілесі бойынша уақыты кейінге қалдырылған ақы төлеу көзделетіндіктен, «сатып алушы» және «сатушы» рөлдерінен басқа, осы мәмілені қаржыландыратын, оның алдында сатып алушының борышты өтеу міндеттемесі пайда болатын «кредитор» рөлі туындайды. Кредитордың кім екеніне байланысты бөліп төлеуді екі түрге бөлуге болады:

(1) *үшінші тарап* қатысатын (қаржыландыруды ұсыну).

Мыналар үшінші тарап немесе мәміле операторы бола алады:

(а) банк немесе микроқаржы ұйымы – бұл қаржылық бөліп төлеу (тұтынушылық қарыз/микрокредит шарты);

(б) BNPL-провайдер болатын, сатып алуды қаржыландыруға қаражат ұсынатын қаржылық емес ұйым – бұл қаржылық емес бөліп төлеу (мысалы, факторинг операциялары арқылы).

Бұл жағдайда сатушы сату кезінде толық төлем алады, ал несиелік тәуекелдер қаржыландыруды ұсынған үшінші тарапқа түседі.

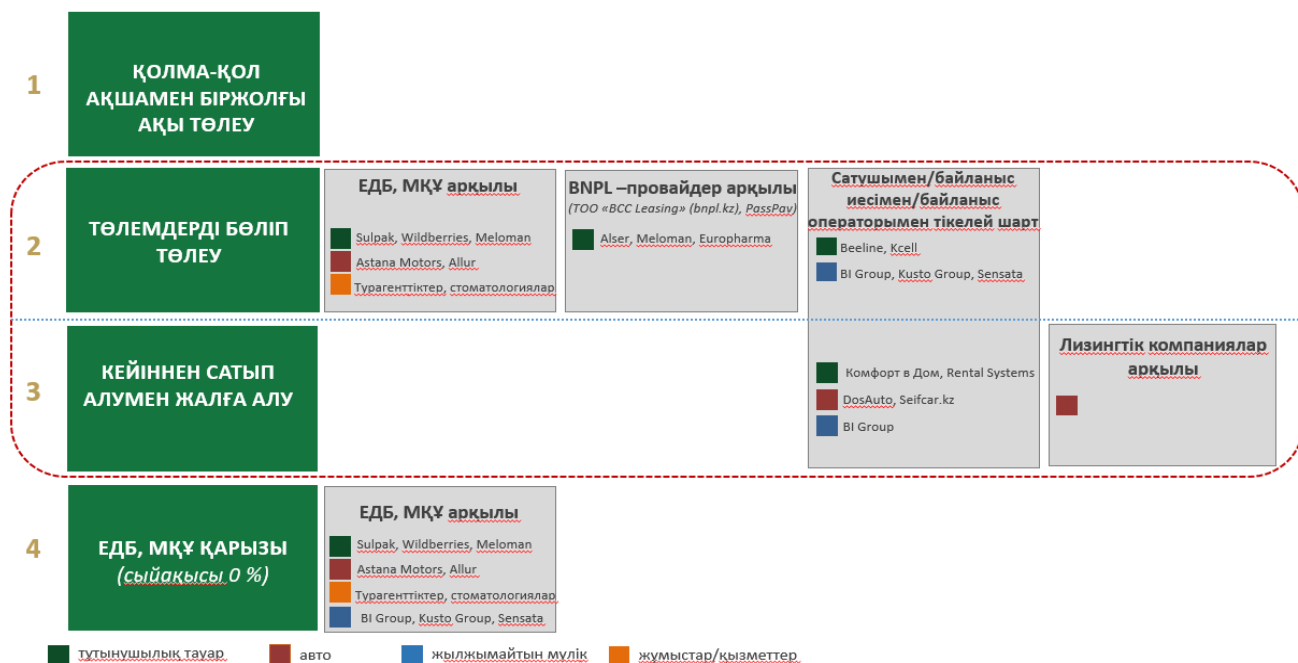
(2) *меншікті қаражат* (сатушының) есебінен бөліп төлеуді ұсыну.

Бұл жағдайда тауар/қызмет сатушыдан тікелей сатып алынады, онымен тікелей шарт жасалады, мұны да осы құжат шеңберінде біз қаржылық емес бөліп төлеу деп айқындаймыз. Төлемді бөліп төлеуді немесе кейінге қалдырып төлеуді ұсынғанда сатушы толық ақысын сату сәтінде алмайды, бұл ақшаның уақыттық құнын ескерсек, алынбаған ықтимал инвестициялық кіріс және болашақ төлемдердің нақты құнының құнсыздануы түріндегі жіберіп алған пайдамен байланысты.

Қазіргі уақытта Қазақстанда әртүрлі салалардағы тауарлар мен қызметтердің кең спектрін бөліп төлеуге рәсімдеуге болады, оларды былайша топтастыруға болады: (1) тұтынушылық тауарлар, (2) автомобильдер, (3) жылжымайтын мүлік, (4) білім беру, медицина, туризм салаларындағы қызметтер, телеком-қызметтер (2-сурет). ЕДБ, МҚҰ, лизингтік компаниялар арқылы қаржыландыру көзделетін бөліп төлеу арқылы сатып алу қолданыстағы заңнамаға сәйкес реттеледі, осыған байланысты осы құжат шеңберінде шектеулі дәрежеде ғана қарастырылады.

Сонымен қатар, өнімді маркетингтік және заңды тұрғыдан орналастыру арасында алшақтық бар. Маркетингтік мақсаттар үшін ақпараттық өрісте «бөліп төлеу» ұғымы тұтынушы үшін біртұтас, түсінікті және тартымды термин ретінде қолданылады. Заңдық тұрғысынан алғанда қаржылық емес бөліп төлеу мәмілелері төлемді бөліп төлеу немесе кейінге қалдыру, талап ету құқықтарын беру, кейіннен сатып алумен жалға алу және өзге де нысандағы шарт ретінде ресімделуі мүмкін. Бұл ретте шарттың атына қарамастан, мұндай шарттарға қойылатын ерекше талаптар жоқ: олар сатып алынатын тауарға қарай азаматтық-құқықтық қатынастар шеңберінде реттеледі. Оларға тұрғын үй құрылысы шеңберіндегі үлестік қатысу шарттары кірмейді, оларға қойылатын талаптар 2025 жылы күшейтілген болатын.

2-сурет. Тауарларды (жұмыстарды, қызметтерді) сатып алуды төлеу нысаны



Бөліп төлеу шартының сипаттамаларына қарай, сондай-ақ қазіргі уақытта бар ақпаратты ескере отырып, тауарларды құнын бірнеше төлемге бөле отырып сататын немесе оларды сатып алуға қаржыландыруды ұсынатын қаржылық емес ұйымдарды былайша бөлуге болады:

- Сатушылармен факторинг операцияларын жүзеге асыратын ұйымдар (үшжақты мәміле)
 - тұтынушылық тауарлар.
- Тауарларды кейіннен сатып алумен жалдауға/мүліктік жалдауға ұсынатын ұйымдар (тікелей шарт)
 - тұтынушылық тауарлар;
 - автомобиль;
 - жылжымайтын мүлік (әлеуетті түрде, БАҚ-та айтылған).
- Мобильді операторлар – гаджеттерді бір мезгілде сатып алумен ұялы байланыстың келісімшарттық шарты негізінде (тікелей шарт)
 - тұтынушылық тауарлар.
- Құрылыс салушылар – үлестік қатысу немесе бөліп төлеу шарты шеңберінде (тікелей шарт).
 - жылжымайтын мүлік.

Тұтынушылық кредиттеумен ұқсастығына қарамастан, мұндай ұйымдармен жасалатын мәмілелер азаматтық-құқықтық қатынастар шеңберінде реттеледі, ал оларды жасау кезінде туындайтын міндеттемелер кредиттік тарихта ескерілмейді және қаржылық қызметтерді тұтынушылардың құқықтарын қорғау талаптарына жатпайды.

Ұлттық Банк мұндай мәмілелердегі тәуекелдерді екі аспект: қызметтерді тұтынушылардың құқықтарын қорғау және азаматтардың борыштық жүктемесінің толық көрінісінің болмауы тұрғысынан көреді. Бірінші жағдайда да, екінші жағдайда да заңнамалық және/немесе нормативтік орта жоқ не шектеулі, ал кредиттік бюроларға ақпаратты нарықтың жекелеген қатысушылары ғана ерікті түрде ұсынады.

Бөліп төлеу мен BNPL-ді қарау аясында нарықта ілеспе ойыншылардың пайда болғанын да атап өту керек. Қаржы секторы (банктер мен микроқаржы ұйымдары) тарапынан бөліп төлеу ұсынысы өскен сайын тұтынушы үшін кредиторды таңдауды жеңілдететін делдалдық қызметтер – кредиттік брокерлер пайда бола бастады (*толығырақ* 1-бокста. Делдалдық қызметтер (кредиттік брокер, консультант)).

II. BNPL НАРЫҒЫ

Негізгі BNPL ерекшелігі – үш тарап арасындағы шарттың болуы (іс жүзінде – үшжақты шарт, заңдық түрде басқаша ресімделуі мүмкін), яғни BNPL-провайдер жеке тұлғаның сатушыдан тауар сатып алуын қаржыландыру үшін өзінің қаражатын ұсынады. Осылайша, бұл тетіктің үшінші тарап ақша ұсынатын тұтынушылық кредиттеумен көптеген ұқсастығы бар.

Әдетте қаржылық емес ұйымдар ұсынған бөліп төлеу және BNPL операцияларының мәні мынадай белгілер жиынтығымен анықталады:

- тұтынушылық тауарларын сатып алу;
- бастапқы толық төлемсіз төлемді кейінге қалдыра отырып, бөліп төлеу;
- сатып алушы үшін айқын пайыздың болмауы және соманы бөліктерге (үлестерге) бөлу;
- әдетте мерзімі қысқа – 4 айдан 12 айға дейін;
- сатып алуды ресімдеу мерзімі қысқа;
- кредиттік шарттың болмауы;
- сатушының талап ету құқығын BNPL-провайдерге беру талаптары (не мәні бойынша ұқсас талаптар) көрсетілген шартты жасасу.

1. Әлемдегі BNPL сервисі

Әлемдік деңгейде BNPL тетігі банктік емес сектор, атап айтқанда, қаржытех-компаниялары немесе BNPL-провайдерлер ұсынатын дәстүрлі кредиттік карталарға балама ретінде туындады. Әдетте, мұндай мәмілелерде сатып алу объектісі тұтыну мақсатындағы тауар болады, сатып алу сомасы әдетте 4 бөлікке бөлініп, клиент оны қысқа мерзімде төлейді. Бұл ретте төлемдерге пайыз есептелмейді, ал провайдерлер әдетте сатушылардан және/немесе сатып алушылардан алынатын комиссиядан (оның ішінде айыппұл түрінде) табыс табады. Көбінесе сома көп емес, мерзімі қысқа, мұндай сервистердің негізгі аудиториясы – күрделі банк өнімдерінен қашатын жас ұрпақ.

BNPL классикалық шарты – іс жүзінде бұл үш жақты шарт, онда сатушы, сатып алушы және сатып алу үшін қаржыландыруды ұсынатын үшінші тарап,

көбінесе, бұрын реттеушілердің назарынан тыс қалған кредиттік емес ұйым бар. Қаржытех-стартаптар ритейлермен интеграцияланып, тұтынушыларға сатып алуға ақыны бастапқы жарнамен немесе онсыз бірнеше төлемдерге бөлу мүмкіндігін ұсынды.

BNPL сервистері тұтынушылар үшін қарапайым және жылдам ресімдеудің және сатушылар үшін түсетін пайданың арқасында әлемде танымал болды. Скорингтің болмауы немесе барынша аз болуы, сондай-ақ жақсы ойластырылған электрондық коммерция тетігі клиентке сайттан немесе қосымшадан шықпай, бірнеше секунд ішінде бөліп төлеуді алуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, сатушы үшін B2B2C моделі (бизнес → бизнес → клиент) клиенттік базаны кеңейту және конверсияны жақсарту есебінен сатуды ұлғайтады. Бұл ретте сатушы үшін тауар мен ақшалай қаражатты жоғалту тәуекелі толығымен жоқ, өйткені оны BNPL-провайдері жабады.

Жалпы, әлемде бірнеше BNPL моделі бар:

(1) кредиттік ұйымдар ұсынатын BNPL бизнес-моделі;

(2) сатушыға бағдарланған неғұрлым танымал модель, онда BNPL-провайдер тұтынушының дебеттік картасын төлем тетігі ретінде пайдалана отырып, тікелей не төлем провайдері (Klarna, Afterpay және Affirm) арқылы сатушының тапсырысын ресімдеу бетіне интеграцияланады;

(3) тапсырыс ресімдеу кезінде қолданыстағы кредиттік желілерді BNPL нұсқаларына (Visa, Mastercard) түрлендіру мүмкіндігі есебінен іске асырылатын карта ұстаушылар үшін BNPL шешімдері;

(4) бірнеше BNPL жеткізушілері мен бірнеше интернет-дүкендер арасында өз алаңын ұсына отырып, делдал ретінде болатын BNPL-ге арналған агрегаторлар, онда клиенттердің бөлшектеп төлеудің бірнеше тәсілдерін қосуымен, сатушыны да, BNPL-провайдерін де таңдау мүмкіндігі бар.

McKinsey консалтинг компаниясы тағы да бірнеше BNPL моделін: сатып алу құқығымен жалға алудың виртуалды моделін, сондай-ақ нақты салаларға бағдарланған ірі ауқымды инвестициялық жобаларды – көбінесе денсаулық сақтау және үйді жөндеу (жайластыру) саласындағы нарықтың нақты сегменттеріне бағдарланған, ірі компаниялармен жұмыс жасауды көздейтін сатуды қаржыландыру жүйесіне ұқсас модельді бөліп көрсетеді.

Осы бағыттың дамуына қарай, BNPL-провайдерлері неғұрлым тәуекелді нарықтарға шығу есебінен кредиттік карталармен бәсекелесетін ірі сатып алу сегментіне шыға бастады, олар Big ticket BNPL деп аталады. Осы сегментте сатып алу құны әлдеқайда жоғары, ал бөліп төлеу мерзімі бірнеше жылға жетуі мүмкін.

2. Қазақстандағы BNPL сервисі

Егер көптеген елдерде BNPL нарығының дамуы кейіннен банктер қосылған тәуелсіз қаржытех-компаниялардан басталған болса, Қазақстан нарығында кері процесс байқалды: бөліп төлеу бастапқыда банк стратегиясы мен өнім желісінің бір бөлігіне айналды.

Банктер банк топтарының құрылымына кіретін маркетплейстерде тауарларды/көрсетілетін қызметтерді сатып алу мақсатында тұтынушылық кредитке балама ретінде бөліп төлеуді белсенді ілгерілете бастады. Кейіннен маркетплейске байланыстырылмаған бөліп төлеу карталары да пайда бола бастады. Банк өнімдері, BNPL классикалық сервисіне қарағанда бөліп төлеуді едәуір жоғары сомаға және неғұрлым ұзақ мерзімге ресімдеуді ұсынады (жекелеген кезеңдерде кейбір ұсыныстар 5 жылға жетті). Сонымен қатар, ақшаның уақыт бойынша құнын, сондай-ақ BNPL ұсыну операцияларының классикалық моделі 4 айдан (4 төлем) бастап 1 жылға дейінгі мерзімді көздейтінін ескере отырып, қаржы сияқты қаржылық емес ұйымдар да ұсынатын осындай операциялардың мерзімін реттеу, бөліп төлеу кезінде артық төлеуді болдырмау қағидатын сақтау қажеттілігі мәселесі туындайды. Сонымен қатар, клиент үшін көрсетілетін қызметтердің қолжетімділігі мен кредиттік тәуекелдердің болмау қағидатын сақтай отырып, оларды барынша азайту арасындағы теңгерімді сақтау үшін тауардың түрі мен сатып алу сомасын да ескеру қажет.

Банктік бөліп төлеу өнімдерінің танымалдығының өсуі аясында Қазақстан нарығында қаржылық емес ұйымдардан онлайн-сатып алушыларға ақы төлеуді бірнеше төлемдерге бөлуге мүмкіндік беретін қызметтер пайда бола бастады (3-сурет). Заң тұрғысынан алғанда, қаржылық реттеушіден лицензия алмай, халықты тікелей қаржыландыру мүмкін емес, осыған байланысты Қазақстанда банктік емес BNPL моделі онлайн-дүкендермен интеграция және сатып алушылардың міндеттемелерін сатып алудың факторинг шарттары арқылы мәмілелерді ресімдеу арқылы дамыды.

3-сурет. BNPL схемасы бойынша тауар сатып алу



3. Тәуекелдер және ықтимал реттеу тәсілдері

BNPL моделі жылдам өсуде, алайда ол тұтынушылар үшін сияқты бизнес (банктер, қаржытех-компаниялар) пен реттеушілер үшін де бірқатар елеулі тәуекелдермен және сын-кәтерлермен ұштасады.

Тұтынушылар үшін сатып алу кезінде бөліп төлеуді импульсивті және жеңіл алуға байланысты білінбейтін борыштық жүктемеден басқа, тәуекелдер, ең

алдымен, құқықтардың қорғалмауына: төлемнің мерзімін өткізіп алған кезде жасырын төлемдермен және шексіз айыппұлдармен, тауарларды қайтару кезіндегі қиындықтармен байланысты.

BNPL-провайдерлер жағындағы тәуекелдер клиенттердің төлем қабілеттілігін жеткіліксіз мұқият тексерумен және сатып алу қаржылық сенімділік деңгейі төмен тұлғаларға мақұлданған кезде кейіннен қаражат қайтарылмауы өсуімен байланысты. Бұдан басқа, BNPL-провайдерлердің негізгі пайдасы, әдетте, сатушылар төлейтін комиссиялардан қалыптасады, бұл да қосымша белгісіздік туындатады.

Лицензияланған кредиторлар (банктер, МҚҰ) үшін негізгі тәуекелдер қарыз беру туралы шешім қабылдау кезінде клиенттердің борыштық жүктемесі бойынша ақпарат толық болмауына байланысты, өйткені BNPL-өнімдері бойынша міндеттемелер туралы мәліметтер кредиттік тарихтың дерекқорында болмайды.

Халықаралық практиканы және нарық ерекшеліктерін ескере отырып, Агенттік пен Ұлттық Банк BNPL (яғни BNPL-провайдерлер ұсынатын бөліп төлеуді) нарығын реттеудің мына тәсілдерін:

- жеке тұлғалардың тауарларды BNPL-провайдер не нақты қаржыландыруды ұсынатын өзге үшінші тұлға арқылы сатып алуын қаржыландыруды белгілі бір реттеуші талаптарды таратумен, қаржылық қызмет деп тануды;
- мәміле шарттарын ашуға қойылатын талаптарды белгілеуді;
- кредиттік бюроларға деректерді беру бойынша BNPL-провайдерлер үшін міндеттемелер енгізуді;
- тұтынушылардың құқықтарын қорғау талаптарын кеңейтуді (айыппұлдар мен тұрақсыздық айыптарының мөлшерін шектеу және басқалары);
- төлем қабілеттілігін бағалау және (немесе) борыштық жүктеме көрсеткіштерін есептеу бойынша талаптарды белгілеуді алдын ала қарайды.

III. БӨЛІП ТӨЛЕУ НАРЫҒЫ

BNPL-провайдерінің қатысуымен жасалған мәмілелерден басқа, Қазақстанның нарығында сатушы компания басқа ұйымды тартпай, өзі ұсынатын бөліп сату моделі белсенді түрде тарала бастады. Мұндай модель тұтынушылық тауарлары, жұмыстары мен көрсетілетін қызметтері нарығында сатып алуды, сондай-ақ ірі, мысалы, автомобильдер мен жылжымайтын мүлікті сатып алуды қамтиды. Бұл тарауда көрсетілген барлық сегменттерге шолу берілген.

Сатушыдан тікелей бөліп төлеу моделі азаматтық-құқықтық қатынастар шеңберінде реттеліп, кредиттік тарихта ескерілмейді. Алайда, егер мәміленің сипаттамасын қарастыратын болсақ, ол көбінесе кредиттік қатынастар қағидаттарына: қайтарымдылыққа мерзімділікке, төлемдікке сәйкес келеді, себебі онда төлемдердің белгіленген кестесі, төлемдердің ұзақ мерзімі көзделеді және тұтынушы үшін белгілі бір мерзімге борыштық міндеттемені қалыптастырады. Жекелеген жағдайларда шарттарда айыппұлдар мен өсімпұлдарды есептеу, берешекті өндіріп алу мүмкіндігі және кредиттік қатынастарға тән өзге де шарттар көзделеді. Нәтижесінде мұндай мәміле қаржылық реттеу мен сауда қатынастарын

реттеу арасындағы шекте болады, бірақ тұтынушы құқықтары тұрғысынан қарызды ресімдеу кезінде қолданылатын нормалармен қорғалмайды (*шарттың маңызды талаптарын ашу, төлемнің мерзімі өткен кезде айыппұлды/тұрақсыздық айыбын шектеу, берешекті коллекторлық агенттіктерге беру рәсімдері және басқалары*).

Өзінің экономикалық мәні бойынша бөліп төлеудің жекелеген тетіктерінде тұтынушылық кредиттеу белгілері болғанына қарамастан, қолданыстағы заңнамада мұндай модель қаржылық қызметтерге жатқызылмаған, себебі олар заңды түрде сатып алу-сату, жалдау шарттары не өзге де азаматтық-құқықтық құрылымдар түрінде ресімделеді. Тиісінше, осы модельдер қаржылық реттеу ауқымынан тыс тұрады.

1. Тұтынушылық тауарлар

Тұтынушылық тауарлар нарығында сатушылар сатып алушыларға сатылымды ынталандыру мақсатында ақы төлеуді бірнеше төлемге бөлу шартымен сатып алуды ұсынады (4-сурет).

4-сурет. Тұтынушылық тауарларын бөліп төлеумен және кейін сатып алу құқығымен жалға алу арқылы сатып алу



«Тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы» Қазақстан Республикасының Заңы шеңберінде тауар – бұл кәсіпкерлік қызметпен байланысты емес, жеке, отбасылық, үй ішінде немесе өзге де пайдалануға арналған дайындаушы (орындаушы) қызметінің нәтижесі (өнімі). Бұл санатқа азық-түлік, киім-кешек, техника, жиһаз және басқа да тұрмыстық тауарлар кіреді. Сонымен қатар, сатып алу шартын ресімдемей бөліп төлеу арқылы сату (мысалы, «үй жанындағы» дүкендердегі азық-түлік) осы талқылау құжаты шеңберінде қарастырылатын тақырып болып табылмайды.

Нарықтағы тұтынушылық тауарларын бірнеше төлемге бөліп сату үлгілерінің ішінде мыналарды атап өтуге болады:

1. Тауарды бөліп төлеу арқылы сату.
2. Тауарды кейін сатып алу құқығымен жалға алу.
3. Тауарды байланыс операторынан қызметтерді сатып алумен бірге бөліп төлеу арқылы сату.

Заңды түрде мұндай шарттар Қазақстан Республикасы Азаматтық кодексінің нормаларымен реттеледі. Алайда, мәмілелердің талаптары, ерекшеліктері және өзге де аспектілері орташа есеппен алынған және айрықша мәселелерді қамтымауы мүмкін. Қызмет көрсетушілер қаржылық реттеушілердің қадағалауына жатпайды, қызметті жүзеге асыру үшін рұқсат немесе лицензия талап етілмейді, ал реттеу негізінен тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы заңнама арқылы жүзеге асырылады.

Төлемді бөліп төлеумен сатудың классикалық үлгісінен бөлек, бұл нарықта тұтынушылық мақсаттағы тауарды кейін сатып алу құқығымен жалға алу операциялары жиі кездеседі. Негізінен бұл тұрмыстық техника, гаджеттер және тұтынушылық мақсаттағы басқа да тауарлар. Негізінен бұл сол бөліп төлеу, бірақ басқа заңдық құрылыммен: тауар бірден сатып алынбайды, уақытша пайдалануға өтеді, яғни алдымен жалға алу, содан кейін сату жүзеге асырылады.

Алайда, ҚР Азаматтық кодексінің «Тауарды кредитке сату кезінде төлемді бөліп төлеу» 442-бабымен реттелетін тауарды бөліп төлеп сатудан айырмашылығы, кейін сатып алу құқығымен жалға алу шарттың жеке түрі ретінде реттелмейді және кодекстің жеке бабымен айқындалмайды. Тиісінше, төлемдерінің сомасы тауар бағасының жартысынан асқан сатып алушының құқығын қорғау нормасы тек төлемді бөліп сату шарттарына ғана қолданылады, бірақ кейін сатып алу құқығымен жалға алуға қолданылмайды.

Көптеген кейін сатып алу құқығымен жалға алу (rent-to-own) заманауи модельдер, оның ішінде смартфондарды тарифтерімен қосып сатып алу құқығымен жалға алатын модельдер гибрид шарттары болып табылады (жалға алу+сатып алу-сату, сатып алу-сату+сервистер және т.б.), ал азаматтық заңнама сатып алу-сату, қызмет көрсету, жалға алу, қарыз, мердігерлік, сақтау шарттардың классикалық түрлеріне негізделген. Азаматтық заңнама нормалары заманауи модельдерді құруға мүмкіндік береді. Мысалы, ҚР АҚ 540-бабы мүліктік жалдау шартының жалпы ұғымдарын, ҚР АҚ 562-бабы – жалдаған мүліктің меншікке өту мүмкіндігін айқындайды. Бұл ретте, бұл нормалар бастапқыда тұтынушылық тауарлары үшін емес, жалпы жалға алу үшін жазылған және осындай мәмілелердің ерекше бөлшектерін ашпайтынын түсіну маңызды.

Тәуекелдер және реттеуге ықтимал тәсілдер

Кейіннен сатып алу құқығымен жалдау шарты мәміле жасалған кезде меншік құқығын бірден емес, барлық қаржылық міндеттемелер орындалғаннан кейін ғана беруді білдіреді. Мұндай нысан тауарды жалға беретін тараптың да, тұтынушының да тарапынан теріс пайдалануды жоққа шығармайды. Сонымен бірге, сатып алу құқығымен жалдау шарты бойынша төлемдер кестесі, әдетте, мөлшері қолданыстағы нормалармен шектелмеуі мүмкін қорытынды шамадан тыс артық төлеуді меңзейді. Мұндай мәмілені құрылымдаудың ерекшелігі шарт тауарды пайдалануға шектеу қоюын, меншік иесінің шартты біржақты бұзу мүмкіндігін және нәтижесінде тауарды меншікке алмай қалу ықтималын, сондай-ақ сатып алудан бас тартуды қамтуы мүмкін, өйткені шарт сатып алу міндетін емес, сатып алу құқығын көздейді.

BNPL сервисімен болған жағдайда сияқты, тұтынушылық тауарларын бөліп төлеу және жалға алу сегментінде тұтынушылардың құқықтарын қорғау және клиенттерге «жасырын» борыштық жүктемесі мәселелері өзекті болып қалып отыр. Тұтынушылық тауарларын сатып алу немесе жалға алу орташа чегі шамалы болуы мүмкін, бірақ клиент сатып алуларды жинақтап алуы, ал ол ықтимал қаржылық жүктеме тудыруы мүмкін. Кредиттік бюроларға клиенттер туралы ақпаратты ұсыну талабының болмауына байланысты тәуекелдер BNPL-провайдерлердің бөліп төлеуіне ұқсас.

Сонымен қатар ашық дереккөздерде жалға алу сервистеріне, атап айтқанда, негізсіз жоғары айыппұл есептеуге, берешекті реттеу мәселелеріне, клиенттердің шоттарынан борыштарды өтеу есебінен қаражатты шегеруге және т.б. шағымдар туралы ақпарат кездеседі. Алайда, мұндай бөліп төлеу шарттары қазіргі уақытта регламенттелмегендіктен, Ұлттық Банк бөліп төлеу және BNPL нарығының реттелмейтін статистикасы, сондай-ақ жосықсыз тәжірибеге, өндіруге және басқа да аспектілерге шағымдар саны туралы ақпарат жоқ.

Бөліп төлеп сату және сатып алу құқығымен жалға алу нысандары экономикалық тұрғыдан тұтынушылық кредитке өте ұқсас, бірақ азаматтық-құқықтық құрылымдар арқылы ресімделетіндіктен, реттеушілік алшақтық байқалады және олар үшін нормативтік негіздерді белгілеу қажеттілігі туындайды. Сонымен қатар, аталған мәмілелер, BNPL операциялары сияқты, көбінесе кредит алуы қиын немесе шектеулі азаматтар арасында танымал болуы мүмкін, өйткені бұл мәміле жасаудың қарапайымдылығымен және клиенттің төлем қабілеттілігін мұқият тексеруді қажет етпеуімен ерекшеленеді. Осыны ескере отырып, бұл нарықты реттеу тәсілдерін әзірлеу кезінде тұтынушылардың осы тобының мүдделерін де ескеру маңызды.

2. Автомобиль көлігі

Тұтынушылық мақсаттағы тауарлар жағдайында сияқты, авто сегментінде төлемді бірнеше төлемге бөліп сатып алудың бірқатар мүмкіндігі бар, атап айтқанда:

1. Бөліп төлеп сатып алу.
2. Кейін сатып алу құқығымен жалға алу (5-сурет).

Мұндай шарттар бойынша құрылым, талаптар, ерекшеліктер және өзге де аспектілер алдыңғы бөлімде қарастырылған тұтынушылық тауарларын сатып алу мәмілелеріне ұқсас, бұл ретте жалпы борыш және төлем сомасы айтарлықтай жоғары.

Бұл контекстке 2025 жылға дейін жеке тұлғалар үшін заңмен тыйым салынған қаржы лизингі де кіреді². Алайда, бұрын атап өткендей, осы құжат шеңберінде автомобильдерді лизингке сатып алу тәсілі талданбайды. Заңнамалық түзетулерге

² «Ішкі сауда қағидаларын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің міндетін атқарушының 2015 жылғы 27 наурыздағы № 264 бұйрығы, 253-1-бап. Жаңа көлік құралдарын беру оларды кейіннен сатып алу не Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексіне сәйкес жасалатын лизинг шартында көзделген тәртіппен және талаптарда лизинг берушіге қайтару құқығымен жеке тұлғаларға жеке пайдалану үшін лизингке беру түрінде жүзеге асырылуы мүмкін.

сәйкес³, лизинг шарты бойынша жылдық тиімді сыйақы мөлшерлемесі және өзге де төлемдердің мөлшері өнеркәсіпті мемлекеттік ынталандыру саласындағы уәкілетті органның нормативтік құқықтық актісімен белгіленеді.

Айта кету керек, қаржы лизингі туралы түзетулердің бірінші топтамасы халық тарапынан оң көзқарасқа ие болған жоқ. Ашық дереккөздерде бұл лизингтік мәмілелердің жоғары құнымен және банктердің қатысуымен байланыстырады, бұл автолизингтің автокредиттеуден айырмашылығы шамалы екенін көрсетеді, тек мұнда автомобиль бірден меншікке өтпейді. Осылайша, азаматтардың автоны сатып алудың басқа тәсілдеріне деген қызығушылығы тек өсе беретін жағдайлар қалыптасады.

5-сурет. Автомобильдерді бөліп төлеп және кейін сатып алу құқығымен жалға алу



Тәуекелдер және реттеудің ықтимал тәсілдері

Автокөліктерді бөліп төлеу нарығындағы қолданыстағы ұсыныстарды ескере отырып, адал сатып алушы үшін айтарлықтай тәуекелдер байқалады. Мысалы, кейіннен сатып алу құқығымен автомобильді бөліп төлеу арқылы сатып алу схемасы іс жүзінде толық есептеу сәтіне дейін автомобиль заңды түрде компанияның немесе қызметті ұсынатын тұлғаның меншігінде қалатынын білдіреді (қаржылық лизингке ұқсас). Енгізілген төлемдердің шартта автомобильге төлем ретінде емес, жалдау төлемдері немесе пайдалану үшін төлем ретінде қарастырылатыны клиент үшін сын-қатер болып келеді. Мұндай құрылымдарда шарт мерзімінен бұрын тоқтатылған кезде төленген сома, әдетте, қайтарылмайды немесе ішінара қайтарылады және оны қайтару шарттарын компанияның өзі анықтайды. Осылайша, клиент автокөлікке меншік құқығын алмай-ақ айтарлықтай қаражатынан айырылуы мүмкін. Сонымен қатар, шарттарда қызмет көрсетуші тарапынан, көбінесе соттың рәсімісіз және төлемді айтарлықтай аз мерзімге кешіктірген кезде шартты біржақты бұзу құқығының болуы жағдайды ушықтыруы мүмкін.

³ «Машина жасау және көлік саласын дамыту мәселелері бойынша Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» 2026 жылғы 24 маусымдағы Қазақстан Республикасының Заңы

Сол сияқты, клиент үшін мәміленің ашық емес құнына байланысты тәуекелдер туындауы мүмкін. Негізгі ай сайынғы төлемдерден бөлек, шартқа ілесіп қосымша комиссиялар, болмашы бұзушылықтар үшін айыппұлдар, артық бағамен міндетті сақтандырулар, сондай-ақ мерзім соңында автомобильді сатып алу үшін алдын ала анық емес жеке белгісіз төлем пайда болуы мүмкін. Бұл автомобильдің бастапқы мәлімделген құнымен салыстырғанда нақты құнын айтарлықтай арттырады және клиентті тиімсіз жағдайда қалдырады.

Автокөлікті сатып алу құқығымен жалға беретін компания үшін басты тәуекел – кредит тәуекелі. Клиент төлемдерді тоқтатуы, төлемге қабілеттілігін жоғалтуы немесе міндеттемелерін орындаудан жалтаруы мүмкін. Бұл ретте борышты қайтару бойынша жұмыс регламенттелмеген, бұл клиент тарапынан да, сатушы тарапынан да жосықсыз іс-әрекет жасауға мүмкіндік береді.

Бұған қоса, сатып алынатын сатып алу құқығымен жалға берілетін тауардың ерекшелігін ескере отырып, көлік иесі осы автомобильдің иесі болып қалады және автомобильге байланысты барлық тәуекелді көтереді. Автокөлікті жалға алушы мүлікті бүлдірген кезде иесі автокөліктің иесі шығысты өндіріп алуда қиындықтарға ұшыраған жағдайлар болуы мүмкін; мұндай жағдай ЖЖЕ бұзу салдарынан айыппұлдар төлеуге байланысты орын алуы мүмкін. Бұған қоса, сақтандыру төлемдері бойынша да қиындықтар бар: тараптар арасында ресімдеу және төлемдер бойынша даулар болуы мүмкін. Мұндай жағдайлар, әсіресе автокөлікті сатып алу кезінде автокөлік иелері мен жалға алушылар арасындағы қарым-қатынасты реттеу нормаларының болмауына, сондай-ақ шарттардың үлгі нысандарының болмауына байланысты туындауы мүмкін.

3. Жылжымайтын мүлік

Жылжымайтын тұрғын үй мүлік нарығында үй құрылысын салушылар (немесе олардың басқарушы компаниялары) да ЕДБ немесе МҚҰ тарапынан қаржыландырусыз, төлемдерді бөлу арқылы сатып алуды белсенді түрде ұсынуда (6-сурет). Бөліп төлеу мүмкіндігі берілген сатып алу шарттары құрылыс кезеңіне байланысты: пайдалануға берілгенге дейінгі немесе берілгеннен кейінгі уақытта айтарлықтай ерекшеленеді.

6-сурет. Жылжымайтын мүлікті сатып алу



Жылжымайтын тұрғын үй мүлкін ақшаны толық енгізу арқылы сатып алу-сату немесе банктік ипотеканы рәсімдеу тәсілдерінен бөлек: (1) үлестік қатысу шарты; (2) тікелей құрылыс салушыдан бөліп төлеу арқылы сатып алуға болады. Сонымен қатар, нарықта кейіннен құрылыс салушыдан сатып алуға болатын жалға беру тетігі арқылы жаңа әдіс қолданысқа енгізілді (3). Мұндай құрал тұрғын үймен қамтамасыз етудің түрлі мемлекеттік бағдарламалары шеңберінде алғаш рет пайда болды.

Үлестік қатысу шартын (ҮҚШ) жасау кезінде салынып жатқан жылжымайтын мүлік сатып алынады, бұл ретте төлемдер шартта келісілген кесте бойынша кезең-кезеңімен жасалады. Мәміле «Қазтізілім» жүйесінде міндетті тіркеуден өтеді және ҮҚШ үлескердің құқықтарын қорғайтын құжат болып табылады. Объектіні пайдалануға бергенге дейін халықтың қаражатын тартудың бронь жасау шарттары, алдын ала немесе инвестициялық шарттар және т.б. сияқты барлық баламалы тәсілдеріне қолданыстағы заңнамаға сәйкес тыйым салынады. Алайда, бұл жағдайда да ҮҚШ-дан басқа келісімшарттар жасау тәжірибесі болуы мүмкін, бұдан болашақ үй иесі белгілі бір қаржылық тәуекелдерге ұшырауы мүмкін, өйткені объект пайдалануға берілгеннен кейін ғана жылжымайтын мүлікке меншік құқығы беріледі.

Бөліп сату банктің немесе микроқаржы ұйымының қатысуы арқылы да және сол сияқты тікелей құрылыс салушы арқылы да рәсімделуі мүмкін. Соңғы жылдары жылжымайтын мүлік нарығында қаржы ұйымдарының қатысуынсыз бөліп төлеу арқылы тұрғын үйді сатып алу тәсілі кеңінен таралды. Бұл ретте құрылыс салушылар бөліп төлеуді рәсімдеу кезінде сатып алушының төлемге қабілеттілігін (кірісті растау рәсімдерінің болуы немесе сатып алушының жұмысының болуы) қаншалықты мұқият бағалайтыны туралы мәселе ашық күйінде қалып отыр.

Пәтерді бөліп төлеу сатып алғанда, құнын асыра бағалау және жеңілдіктің болмауы мүмкін, ол көбінесе қолма-қол ақшамен толық біржолғы төлеммен беріледі, сонымен қатар артық төлем мөлшері бастапқы жарна сомасына және бөліп төлеу мерзіміне байланысты болуы мүмкін. Салынып жатқан объектіден үлестік қатысу шартын жасамай тұрғын үй сатып алынған жағдайда, құрылыс салушы тарапынан міндеттемелерді орындамау тәуекелдері клиенттің өзіне жүктеледі,

өйткені мұндай мәмілелерге «Тұрғын үй құрылысына үлестік қатысу туралы» Қазақстан Республикасы Заңы қолданылмайды. Негізгі тәуекелдер – құрылысты аяқтамау, құрылыс салушының банкроттығы, шарт талаптары өзгерген немесе мерзімі өткен төлемдер болған кезде жылжымайтын мүліктен айырылу.

Айта кету керек, соңғы уақытта қайталама нарықта жеке тұлғалардан бөліп төлеу бойынша пәтер сатып алу жөнінде ұсыныстар пайда болды, алайда қолда бар ақпаратты ескере келгенде, мұндай ұсыныстар жеке құқықтық мәмілелер саласында болады. Осыған байланысты, егер талқылау барысында елеулі мән-жайлар анықталмаса, мұндай мәмілелерді осы құжат шеңберінде қарау жоспарланбайды.

4. Жұмыстар және көрсетілетін қызметтер

Жоғарыда қарастырылған бөліп төлеу бойынша сатып алу-сату мәмілелерінен басқа, нарықта денсаулық сақтау, білім беру, спорт және фитнес, туризм, жөндеу және т.б. әртүрлі салалардағы жұмысты/көрсетілетін қызметті жеткізушілер тікелей ұсынатын жұмыстар мен қызметтер ақысын да бөліп төлеу мүмкіндігі бар. Осы пікірталас құжатын ескере отырып, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтер сегментінде бөліп төлеу тәсілін ұсыну (қаржы ұйымының қатысуынсыз) қарастырылмайды. Бөліп төлеу құралы әлеуметтік маңызы бар, бірақ қымбат тұратын қызметтердің қолжетімділігін арттырады, осылайша нарықтың икемділігін қамтамасыз етеді. Көбінесе кезеңдік төлемдері бар көрсетілетін қызметтерге ақы төлеудің ұсынылатын схемаларының мерзімі қызметтің өзі ұсынылатын мерзімге сәйкес келеді, бұл көрсетілетін қызметті ұсынушылардың да, көрсетілетін қызметті алушылардың да тәуекелдерін теңестіреді.

1-бокс. Делдалдық қызметтер (кредиттік брокер, консультант)

Бөліп төлеу және BNPL қызметтерін ұсынатын субъектілерден басқа, нарықта осы қызметтерді алуға ықпал ететін субъектілер де бар. Соңғы жылдары нарықта кредиттік брокерлер⁴, сондай-ақ консультанттар көрсететін қызметтер пайда болды. Аталған делдалдардың қызметі жеке институт және қаржы нарығының бір бөлігі ретінде реттелмейді: біліктілікке, тіркеуге, ақпаратты ашуға, комиссиялардың шарттары мен мөлшерін, сондай-ақ жауапкершілік дәрежесін реттеуге қойылатын талаптар жоқ.

Брокерлер нарығы 2 сегментке бөлінеді:

- жеке тұлғаларға делдалдық қызмет көрсету;
- заңды тұлғаларға делдалдық қызмет көрсету.

Әсіресе жеке тұлғаларға көрсетілетін қызметтер нарығы осал сегментке жатады. Халықпен жұмыс істейтін брокерлер тұтынушылық берешектің құрылымына ықпал етеді, өйткені олар клиенттің қаржылық жағдайының орнықтылығына емес, мақұлданған мәмілелер санын көбейтуге экономикалық тұрғыдан көбірек мүдделі болып келеді.

⁴ Кредиттік брокер – бұл қарыз алушы (жеке тұлға немесе компания) мен қаржы институттары (банктер, МҚҰ және басқа кредит берушілер) арасындағы ең тиімді шарттармен кредит алуға, рәсімдеуге және алуға көмектесетін делдал.

Мұндай жағдай нақты нәтижесіз сыйақы алу, клиенттерді мақұлдау кепілдіктеріне қатысты жаңылыстыру және т.б. сияқты жосықсыз іс-әрекет тәуекелін тудырады. Осылайша, аталған делдалдардың айқындылығы мен біліктілігіне қойылатын талаптардың болмауы тұтынушылардың құқықтарын қорғауды қиындатады және оларды алдын-ала бақылауға мүмкіндік бермейді. Бұған қоса, кредит ұйымдары және кредиттік делдалдар қызметін пайдаланатын басқа ұйымдар үшін бедел мен комплаенс сипатының жүйелік тәуекелдері қалыптасуы мүмкін, өйткені реттелмейтін қызмет кредиттік бағалаудың бұрмалануына және проблемалық берешектің өсуіне алып келуі мүмкін.

Бизнес сегментінде брокерлер қаржы консультанттары ретінде әрекет етеді және тәуекелдерді білетін және тұтынушылардың құқықтарын қорғау режиміне жатпайтын нарыққа кәсіби қатысушылар үшін мәмілелерді қалыптастырады.

Осыған орай реттеу позициясы сараланған түрде қарастырылуы керек. Халықпен жұмыс істейтін брокерлер үшін комиссия және әріптестік туралы ақпаратты ашу (үлестестік жағдайларын болдырмау үшін), жаңылыстыратын қызметтерді жарнамалауға тыйым салу, алаяқтық схемаларын болдырмау үшін клиент қаражатын қабылдауға және қайта бөлуге тыйым салу жөніндегі талаптарды енгізуді қарастыру ұсынылады.

Бұл ретте халықпен жұмыс істеу кезінде және заңды тұлғалар үшін делдалдық жасаған жағдайда ең төменгі біліктілік талаптарын белгілеу жөніндегі талапты, сондай-ақ тізбені ашық көздерде жариялай отырып, делдал ретінде тіркеу міндеттемесін енгізу мәселесін қарау керек.

Ұсынылып отырған реттеудің негізгі мақсаты – делдалдық қызметтерге тыйым салу емес, қаржылық қызметтерді тұтынушылар үшін тәуекелдерді азайту мақсатында оларды ұсынатын субъектілер үшін шекараларды, құқықтар мен міндеттерді айқындау.

IV. ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕ

Бөліп төлеу және BNPL нарығын реттеу әлемде әртүрлі қарқынмен дамуда, алайда мұндай қызметтерді көрсететін ұйымдардың қызметіне реттеушілердің назар аударуының жалпы үрдісі барлық жерде байқалады. Кейбір елдерде реттеу әзірге нарыққа мұқият назар аударумен және мұқият мониторингпен шектеліп отыр, ал басқалары бөліп төлеуді тұтынушылық кредиттеуге теңестіретін қатаң шаралар қабылдап жатыр. Негізгі талаптарға кредиттік бюроға деректерді беру, кредитке қабілеттілікті міндетті бағалау, шарттар мен жарнаманың ашықтығына қойылатын талаптар, сондай-ақ қаржылық қызметтерді тұтынушылардың құқықтарын қорғау жөніндегі өзге де шаралар кіруі мүмкін.

Еуропалық Одақ, Ұлыбритания, АҚШ және Ресей Федерациясын қоса алғанда, шетелдік реттеушілердің ең өзекті күн тәртібі негізінен BNPL сервистеріне қатысты болды, мұнда мәмілеге үшінші тарап қатысады, ол іс жүзінде қаржыландыруды

ұсынады. Сонымен қатар бірқатар елдерде сатушылардың өз қаражаты есебінен берілетін тікелей бөліп төлеу, сондай-ақ сатып алумен жалға алу тұтынушылық кредиттеу сегментіне толығымен не ішінара жатқызылды не сауда-саттықты реттеу мен тұтынушылардың құқықтарын қорғаудың арнайы режимдеріне жатқызылды.

1. BNPL-ді реттеу

Еуропалық одақ. ЕО-ның Тұтынушылық кредит туралы екінші директивасы (2023/2225 CCD II) бұрын ерекше болған, бірақ енді кредит ретінде жіктелетін BNPL схемаларына қолданылады. Кредит сомасының ең төменгі шегі (бұрын 200 еуроны құрады) жойылады және ең жоғары шегі (75 мыңнан 100 мың еуроға дейін) ұлғайтылады, бұрын қолданыста болған ерекшеліктер айтарлықтай шектеледі. Тәуекелдерді бағалау және клиенттің төлем қабілеттілігін тексеру, шарт талаптарын ашу, ұлттық заңнамалар шеңберінде комиссиялар мен пайыздық мөлшерлемені шектеу қажеттілігі бойынша талаптар белгіленеді. Бұл өзгерістер BNPL секторында ашықтық пен есеп беруді арттыруға бағытталған.⁵

Ұлыбритания. 2026 жылғы шілдеден бастап «қазір сатып ал, кейін ал» қызметін ұсынатын компаниялардың қызметі Ұлыбритания заңнамасымен реттелетін болады. Түзетулер ақпаратты ашуға, төлем қабілеттілігін тексеруге және тұтынушыларды сенімді қорғауға қатысты талаптарды қамтиды. Сонымен қатар компанияларға берешек өтеу жоспарлары туралы қарапайым ақпаратты ұсыну және қиындыққа тап болған клиенттерге көмек көрсету қажет болады. Тұтынушылар реттелетін кредиттік өнімдермен бірдей Қаржы омбудсмені қызметіне шағым түсіре алады.⁶

Бұл ретте сатушыдан тікелей бөліп төлеудің жекелеген схемалары, олар бойынша BNPL келісімдерімен салыстырғанда соншалықты жоғары тәуекелдер белгіленбейді, уақытша негізгі қамтудан тыс қалады, бірақ оларға мониторинг жүргізіледі.

Сингапур. 2023 жылғы қарашадан бастап BNPL нарығына қатысушылар үшін міндетті BNPL провайдерлерінің мінез-құлық кодексі (BNPL Code of Conduct Monetary Authority of Singapore қолдауымен Singapore FinTech Association әкімшіленеді) қолданылады, ол клиенттің жеке басын тексеруді, провайдерлерді аккредиттеуді және аудиттеуді, бөліп төлеу туралы деректермен алмасу үшін жеке кредиттік бюроға қосылуды, ақпаратты ашу ережелерін, маркетинг ережелерін (адастыратын тәжірибелерсіз), сондай-ақ мерзімі өткен төлемдерді басқару бойынша міндеттемелерді және шағымдарды қараудың міндетті тәртібін белгілейді.

Бұл кодекс те клиенттің бір BNPL-провайдеріндегі берешегінің лимиттерін анықтайды (мысалы, SGD 2 000 дейін қосымша тексерусіз). Лимиттен жоғары болса, клиенттің төлем қабілеттілігін қосымша тексеруден кейін. «Кодекс + қадағалау» үлгісі тұтынушыларды қорғаудың базалық стандарттарын белгілейді және борыштардың көрінуін (айқындылығын) қамтамасыз етеді, бұл ретте BNPL-ді толығымен банк кредитіне теңестірмейді.⁷

⁵ <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2023/2225/oj>

⁶ https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6827536302662c6f8ec243c4/250516_-_BNPL_consultation_response_.pdf

⁷ <https://singaporefintech.org/bnpl-code-of-conduct/>

Аустралия. Аустралия үкіметі 2009 жылғы Кредит беру саласындағы тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы заңға (National Consumer Credit Protection Act) «қазір сатып ал, кейін төле» шарттарына Ұлттық кредиттік кодексті (National Credit Code, Ұлттық кредиттеу туралы заңға 1-қосымша) қолдану аясын кеңейте отырып, түзетулер енгізді. Нәтижесінде, «қазір сатып ал, кейін төле» шарттары Кодекске сәйкес «кредиттік шарт» анықтамасына жатқызылады.⁸

Түзетулер қызмет көрсетушілердің қызметін лицензиялауды, клиенттің кредиттік тарихын міндетті тексеруді, комиссиялар мөлшерін шектеуді, ақпаратты ашу бөлігіндегі шартқа қойылатын талаптарды, оның ішінде пайыз есептеу бойынша талаптарды көздейді.

Осылайша, BNPL нарығы лицензияланатын және қадағаланатын болады, тұтынушылар қорғау стандарттарын, ал реттеуші – ашықтық пен бақылау құралдарын алады.

Кредиттік кодекске (National Credit Code) енгізілген түзетулерге (Treasury Laws Amendment (Responsible Buy Now Pay Later and Other Measures) Act 2024) сәйкес BNPL ұғымдарына мынадай анықтамалар берілді: «*Buy now pay later arrangement*» және «*Buy now pay later contract*», сонымен қатар «*Low-cost credit contracts*» жаңа санаты енгізілді (арзан кредит келісімшарттары). Бұл нормалар 2025 жылғы маусымнан бастап қолданылады.⁹

Ресей Федерациясы. 2025 жылғы 31 шілдеде Ресей Федерациясында «Бөліп төлеу сервисін ұсыну жөніндегі қызмет туралы» заңға қол қойылды. Заң бөліп сату сервисін ұсыну жөніндегі қызметті жүзеге асыру тәртібі мен шарттарын, шартты орындау талаптары мен тәртібін реттейді, сондай-ақ операторлардың қызметіне қадағалаушы органды және оның өкілеттіктерін белгілейді.

Заң бөліп төлеу нарығына қатысушыларды айқындайды, бөліп төлеу сервисі операторы капиталының ең аз мөлшері бойынша талаптарды, бөліп төлеу сервисін ұсыну туралы шартқа қойылатын талаптарды, сондай-ақ кредиттік тарих бюросына ақпарат беру шарттарын белгілейді. Бұдан басқа, мәмілелердің мерзімі шектеледі: 2026 жылғы 1 сәуірден бастап жасалған шарттар бойынша бөліп төлеу сервисін ұсыну туралы шарттың ең ұзақ мерзімі алты айдан аспауы тиіс, 2028 жылғы 1 сәуірден бастап – төрт айдан аспауы тиіс.¹⁰

2. Бөліп төлеуді реттеу.

Еуропалық Одақ. Тұтынушылық кредит беру туралы қайта қаралған директива (Тұтынушылық кредит туралы 2023/2225 (CCD II) директивасы) B2C сатуды қаржыландыру дамыған компанияларға, яғни клиенттік базасы кең ірі онлайн-сатушыларға қолдану саласын кеңейтеді, өйткені олардың қызметінің ауқымы мен тұтынушылық әрекетке ықтимал әсері импульстік тұтыну және шамадан тыс берешек тәуекелін арттыруы мүмкін. Енді қаржылық көмектің кез келген нысаны – оны кредиттік мекеме немесе компания ұсынатынына қарамастан – II Тұтынушылық кредит туралы директиваға сәйкес кредит анықтамасына сәйкес

⁸ <https://www.asic.gov.au/regulatory-resources/credit/buy-now-pay-later-credit-contracts-credit-licensing/>

⁹ <https://www.legislation.gov.au/C2009A00134/2025-06-10/text>

¹⁰ <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202507310014>

келуі мүмкін, мысалы: тіпті бөлшек сатушыдан «5 төлемге» бөліп төлеудің пайызсыз үлгісі де кредит болып саналуы мүмкін және барлық нормативтік міндеттемелерге әкелуі мүмкін.

Германияның директиваны іске асыру мысалында, жаңа түзетулерге сәйкес, мұндай қызметтерді ұсынатын ұйымдарға мынадай талаптар қойылады:

- клиенттерге шарт жасасуға дейін толық және ашық ақпарат беру;
- кредиттік қабілеттілікті тексеру талабын тарату;
- адастыруға әкелмеуі тиіс жарнама ережелерін қатаңдату;
- лицензиялауға және тіркеуге ықтимал талаптар – кредиттік өнімдер саласында ұсыныс беретін немесе делдал ретінде әрекет ететін компаниялар болашақта жұмыс істеу моделіне байланысты лицензиялануы немесе тіркелуі мүмкін¹¹.

Ұлыбритания. Тауарларды немесе қызметтерді кредитке (бөліп сатуды қоса алғанда) сату, тауарларды 3 айдан астам мерзімге жалға беру және лизингке беру тұтынушылық кредиттеу нысандары ретінде қаралады және Ұлыбританияның Қаржы басқармасының (Financial Conduct Authority) авторизациясын талап етеді. Кейіннен сатып алумен жалға алу келісімдері үшін (rent-to-own agreements) стандартты талаптардан басқа, құны мен артық төлемнің шектелуі де көзделген. Келісімдерге 1974 жылғы Тұтынушылық кредит туралы заңның (Consumer Credit Act) нормалары қолданылады.

Ресей Федерациясы. Сатып алушылардың құқықтарын қорғау мақсатында Орталық Банк Құрылыс және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық министрлігімен бірлесіп жылжымайтын мүлік нарығында бөліп төлеуді реттеуге арналған заң жобасын әзірлеп, келіседі. Қазақстандағы сияқты тұрғын үй сатып алудың кең таралған тәсілі болған құрал қымбат ипотека аясында танымал болды. Орталық Банк бұл саладағы тәуекелдерді көріп отыр, себебі бөліп төлеу «сұр аймақта» тұр, сондықтан сатып алушылар шартты бұзу және салынған қаражатты қайтару кезінде проблемаларға тап болуы мүмкін. Бұдан басқа, екі есе сату тәуекелдері, бөліп төлеуден ипотекаға көшу кезіндегі қиындықтар, сондай-ақ пәтерлердің жоғары құны бар, өйткені құрылыс компаниясы тәуекелдерді бастапқыдан-ақ пәтерлердің құнына қосады.

Жоба мынадай нормаларды қамтиды деп болжануда:

- шарттың талаптарын және төлеу мерзімінің нақты кестесі бар төлемнің мерзімін өткізіп алу салдарын ашу;
- мерзімі өткен айыппұлдарды – барлық берешектен емес, мерзімі өткен төлем сомасынан пайызбен шектеу;
- үй пайдалануға берілгеннен кейін меншік құқығының құрылыс салушыда кепіл құқығының пайда болуымен бір мезгілде сатып алушыға ауысуы;

¹¹ <https://kpmg-law.de/en/consumer-credit-directive-ccd-ii-tightens-rules-for-the-banking-industry>

- Кредиттік тарихтар бюросына бөліп төлеу бойынша борыштық жүктеме туралы ақпаратты міндетті түрде беру.

V. СЫН-ҚАТЕРЛЕР

Зандық тәуекелдер. Іс жүзінде экономикалық мәні бойынша тұтыну кредитіне ұқсас, тауарларға кезең-кезеңмен ақы төлеуді көздейтін міндеттемелер әртүрлі азаматтық-құқықтық конструкциялар (қосылу шарты және факторинг шеңберінде бөліп төлеу шартымен тауарды кредитке сату кезінде талаптарды кейіннен беру, төлемді бөліп төлеу шартымен сатып алу-сату, кейіннен сатып алу құқығымен жалға алу, кейіннен сатып алу құқығымен тұрғын үйді жалдау және өзге де шарттар) арқылы ресімделеді.

Бірқалыпты құқықтық тәсілдің болмауы тараптардың құқықтары мен міндеттерін анықтаудағы белгісіздікке, Азаматтық кодекстің, тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы заңнаманың және бейіндік актілердің нормаларын қолданудағы айырмашылықтарға әкеледі, бұл тұтынушылар үшін тәуекелдер тудырады. Бұл ретте жоғарыда аталған шарттарда бірыңғай тәсілдер және/немесе нормаларды стандарттау жоқ. Бұл нормаларды әртүрлі түсіндіруге және дауларды шешу кезінде қиындықтарға әкелуі мүмкін.

Әділетсіз талаптар. Жағдайды қиындататын жайт – жеке тұлғаларда негізінен кредиттермен салыстырылатын борыштық міндеттемелердің болуына қарамастан, бөліп төлеудің және BNPL өнімдерінің бір бөлігі тікелей қаржылық реттеуге жатпайтын қаржылық емес ұйымдармен беріледі. Осыған байланысты артық реттеусіз құқықтық айқындықты, құқықты қолданудың бірыңғайлығын және тараптардың мүдделерінің теңгерімін қамтамасыз ететін реттеудің заңды моделін таңдау маңызды.

Сонымен қатар, ашық дерек көздерінде жекелеген ұйымдардың қызметіне, оның ішінде жасырын комиссияларға немесе мерзімін өткізіп алған кезде салынатын қатаң айыппұлдарға көптеген пікірлер бар.

Кредиттік тарих. Қазіргі уақытта қарыз алушылардың кредиттік жүктемесі бойынша ақпаратты қаржы ұйымдары жеткізеді, алайда ұқсас борыштық міндеттемелері бар бөліп төлеуді ұсынатын қаржылық емес ұйымдар кредиттік бюроға мәліметтерді жеткізуші болып табылмайды. Бұл жағдайда өз борыштарын өтей алмайтын проблемалық клиентпен кездесуі мүмкін қаржылық емес ұйымдардың өзі де, борыштық жүктеменің толық көрінісін көрмейтін қаржы ұйымдары да тәуекелге ұшырайды. Мұндай тәжірибе халықтың жасырын кредит алуының өсуіне ықпал етеді, өйткені бұл қарыздар кредиттік бюроларда көрсетілмейді. Бұл азаматтардың төлем қабілеттігін объективті бағалауға кедергі келтіріп, қаржылық тұрақтылыққа қауіп төндіреді және қарыз алушылардың нақты кірістерінен асатын борыштық жүктеменің бақыланбай өсуіне ықпал етеді.

Соттан тыс банкроттық. Қазіргі уақытта бөліп төлеу және BNPL бойынша мәмілелер жеке тұлғалардың соттан тыс банкроттық рәсімі шеңберінде өтелетін берешектер тізбесіне кірмейді, бірақ іс жүзінде тұтынушының борыштық жүктемесі біршама болуы мүмкін.

VI. ТАЛҚЫЛАУҒА АРНАЛҒАН БЛОК

Осы талқылау құжатының мақсаты – нарыққа қатысушылар үшін сын-қатерлер мен перспективаларды талқылау, сондай-ақ мынадай, бірақ мұнымен шектелмейтін мәселелер бойынша түсініктемелер мен ұсыныстар алу:

№1 мәселе. Бөліп төлеуге және BNPL-ге байланысты тәуекелдер мен сын-қатерлерді реттеу үшін ұсыныстар бар ма? Егер бар болса, толық және дәлелді ақпарат ұсыныңыз.

№2 мәселе. Жұмыс пен көрсетілетін қызметке бөліп төлеуді талқылау құжаты шеңберінде қарастыру керек деп ойлайсыз ба? Егер иә болса, позицияңызды ашып көрсетуіңізді сұраймыз.

№3 мәселе. Егер сіз өз бетіңізше немесе қаржылық емес ұйымның қатысуымен бөліп төлеу немесе BNPL ұсынсаңыз, клиенттердің төлем қабілеттілігін бағалау қалай жүргізіледі?

№4 мәселе. Қазіргі уақытта мұндай шарттар бойынша проблемалық берешекті реттеу қалай жүргізіледі?

№5 мәселе. Сізде жеке тұлғалардың бөліп төлеу немесе BNPL арқылы тауарларды/ көрсетілетін қызметтерді сатып алуға қатысты тұтынушылардың құқықтарын қорғау мәселесі бойынша өтініштері туралы ақпарат бар ма?

№6 мәселе. Сіздің ойыңызша, бөліп төлеу мен BNPL-ді реттеу BNPL провайдерлеріне, өнімді пайдаланатын тұтынушыларға және оны төлем нұсқасы ретінде ұсынатын сатушыларға қалай әсер етеді?

№7 мәселе. Сізде тұтынушылардың мүдделерін қорғау мен бөліп төлеу өнімдерінің нарықтық қолжетімділігін қолдау арасындағы тепе-теңдікті қамтамасыз ететін шараларды әзірлеу және ықтимал саралау кезінде ескеру қажет ұсыныстар бар ма?

№8 мәселе. Кредиттік делдалдармен жұмыс істеудің оң/теріс тәжірибесі бар ма? Олардың жұмысына қандай да бір өзгерістер ұсынасыз ба? Егер иә болса, толық және дәлелді ақпарат ұсыныңыз.

№9 мәселе. Тауарларды бөліп төлеу арқылы сатып алу үшін мерзімді шектеу қажет деп ойлайсыз ба (қаржылық және қаржылық емес бөліп төлеу үшін)? Мәміле объектісіне (тұтынушылық тауар, автомобиль, тұрғын үй жылжымайтын мүлігі) негізделе отырып, бөліп төлеудің ең ұзақ мерзімін белгілеу қажет пе?

ҚОРЫТЫНДЫ

Бүкіл әлемдегі реттеушілердің бөліп төлеу және BNPL нарығына назар аударуы жаңалық емес. Экономикалық жағдайға және басқа да факторларға байланысты осы бағыттағы шаралар қатаң (мысалы, пруденциялық шараларды белгілеу және қызмет түріне лицензия алу міндеттемесі және т.б.) немесе қызметті

күрт шектемей, қаржылық тұрақтылықты қолдауға бағытталған алдын алу шаралары (мониторинг, ұсынымдар, деректердің толықтығы үшін құралдарды енгізу және т.б.) болуы мүмкін.

Қазақстанда бөліп төлеу және BNPL беру бойынша қызметті жүзеге асыратын қаржылық емес ұйымдардың қызметіне байланысты сын-қатерлер жоғарыда айтылғандай тұтынушылардың құқықтарын қорғау мәселелерінен және мұндай операциялар бойынша толық статистиканың болмауынан туындайды.

Қазіргі уақытта Ұлттық Банк азаматтардың төлемдерді кейінге қалдырумен тұтынушылық тауарларын сатып алу мүмкіндігінің белгілі бір әлеуметтік маңыздылығын түсіне отырып, осы нарықты шектеуді алдына мақсат етіп қоймайды. Алайда, қаржылық тұрақтылық тәуекелдерінің өсуін болдырмау үшін ақпаратты ашу арқылы осы нарықтың ауқымын бағалауға және құқықтық өрісте қазірдің өзінде бар, бірақ орталықтандырылмаған тұтынушылардың құқықтарын қорғау бойынша ең төменгі талаптарды белгілеуге мүмкіндік беретін шараларды қабылдау қажет деп санаймыз.

Осыған байланысты бөліп төлеу және BNPL нарығының жұмысын түсіну бөлігінде нәтижелі өзара іс-қимыл үшін нарықтың барлық қатысушыларымен диалог орнату маңызды деп санаймыз.