



РЫНОК РАССРОЧЕК и BNPL

Дискуссионный документ №2026-01

Сентябрь 2026

Настоящий документ содержит анализ текущих практик представления рассрочек физическим лицам, включая договор «покупай сейчас – плати позже» (BNPL), а также связанных с ними рисков для потребителей и финансовой системы в Казахстане.

Дискуссионные документы Национального Банка Республики Казахстан (далее – НБРК) предназначены для представления новых идей, концепций или вопросов, которые могут стать предметом дальнейших исследований или принятия решений НБРК и (или) заинтересованных государственных органов. Дискуссионные документы публикуются в целях проведения обсуждения, получения комментариев и замечаний, которые необходимы для всестороннего рассмотрения анализируемого вопроса. Дискуссионные документы часто обсуждают возможные проблемы в существующих теориях или подходах, выявляют пробелы в научных знаниях, текущем регулировании, предлагают новые подходы или оптимизацию используемых.

Сентябрь 2026

NBRK – DP – 2026 – 01

ПРОВЕДЕНИЕ ОБСУЖДЕНИЙ

Цель публикации данного дискуссионного документа – представить результаты обзора рынка рассрочек и BNPL в Казахстане, обсудить вызовы и перспективы для участников рынка, а также дать всем заинтересованным сторонам возможность внести комментарии и предложения по рассматриваемым вопросам.

После публикации документа на официальном сайте Национального Банка Республики Казахстан его обсуждение в течение 8 недель будет открыто. Документ содержит ряд вопросов, по которым мы хотели бы получить ответы. Ответы и комментарии просим направлять на электронную почту bnpl@nationalbank.kz в срок до «3» ноября 2026 года.

Полученные ответы, комментарии и предложения также будут направлены на рассмотрение в Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка и иные заинтересованные государственные органы по компетенции, если не будет запрошено иное.

При предоставлении ответов вы можете указать на конфиденциальность отправителя (физического лица), в этом случае представленная информация будет использоваться без указания респондента. Предоставленные ответы и комментарии не будут рассматриваться как конфиденциальные, если об этом не будет прямо указано в обращении (о необходимости рассматривать информацию целиком или частично, например, личную или финансовую, как конфиденциальную).

Дисклеймер

Предложения, пояснения и примеры, приведенные в этом документе, не являются юридической консультацией и находятся на предварительной стадии. Наши выводы и взгляды могут измениться в результате полученных нами комментариев или при изменении других обстоятельств.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРОВЕДЕНИЕ ОБСУЖДЕНИЙ	3
ГЛОССАРИЙ.....	5
ВВЕДЕНИЕ	6
I. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	8
1. Определение и сущность	8
2. Ключевые стороны операции с рассрочкой	9
II. РЫНОК BNPL	11
1. Сервис BNPL в мире	12
2. Сервис BNPL в Казахстане	13
3. Риски и возможные подходы к регулированию	14
III. РЫНОК РАССРОЧКИ.....	15
1. Потребительские товары	15
2. Автомобильный транспорт	18
3. Недвижимость	20
4. Работы и услуги	21
Бокс 1. Посреднические услуги (кредитный брокер, консультант)	22
IV. МИРОВОЙ ОПЫТ	23
1. Регулирование BNPL	23
2. Регулирование рассрочек	25
V. ВЫЗОВЫ.....	27
VI. БЛОК ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ	28
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	28

ГЛОССАРИЙ

1. Потребительский товар – продукт (продукция), предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

2. Рассрочка – способ оплаты, при котором покупатель приобретает товар/услугу у продавца с возможностью оплаты частями в течение установленного срока без начисления видимого процентного вознаграждения. Может быть предоставлена за счет средств третьей стороны или за счет собственных средств продавца.

3. Финансовая рассрочка – рассрочка, в рамках которой у покупателя-физического лица возникает долговое обязательство перед финансовой организацией, и оплата покупки продавцу производится за счет средств банка или микрофинансовой организации.

4. Нефинансовая рассрочка – рассрочка, в рамках которой у покупателя-физического лица возникает долговое обязательство перед нефинансовой организацией, и оплата покупки продавцу производится за счет средств нефинансовой организации (за счет средств третьей стороны или продавца). С юридической точки зрения сделки нефинансовой рассрочки могут быть оформлены как договор рассрочки или отсрочки платежа, уступки прав требований, аренды с последующим выкупом и иной формы.

5. BNPL (Buy Now, Pay Later) – частный случай нефинансовой рассрочки, при котором у покупателя-физического лица возникает долговое обязательство перед BNPL-провайдером по оплате частями в течение установленного срока. Долговое обязательство может возникнуть в момент совершения покупки либо после (выкуп права требования продавца к покупателю).

6. BNPL-провайдер – юридическое лицо, которое выступает третьей стороной сделки и предоставляет средства на финансирование покупки покупателем-физическим лицом, то есть предоставляет услугу или сервис BNPL. В международном опыте в зависимости от юрисдикции может являться нефинансовой или финансовой организацией.

7. Маркетплейс – электронная торговая площадка в соответствии с подпунктом 58 статьи 1 Закона РК «О регулировании торговой деятельности»
Кредитный брокер – посредник между заемщиком и финансовыми организациями (банками, МФО и другими кредиторами), который помогает подобрать, оформить и получить кредит на наиболее выгодных условиях.

ВВЕДЕНИЕ

1. В Казахстане в последние годы, как и во всем мире, активно развивается рынок услуг, позволяющих населению приобретать товары в рассрочку, часто называемых Buy Now, Pay Later («покупай сейчас, плати позже», BNPL).

Способ покупки в рассрочку подкупает скоростью совершения операции и удобством разделения платежей: покупателям не нужно заранее копить на дорогостоящие покупки, они могут реализовать потребность в «один клик». Однако именно эти преимущества могут создавать риски в виде неосязаемой долговой нагрузки клиентов. Кроме того, в рассрочку стали реализовывать не только товары потребительского назначения (техника, гаджеты и т.д.), но и дорогостоящие товары как автомобили или недвижимость.

В случае, когда покупка товара совершается при участии финансовой организации (банка или микрофинансовой организации), рассрочка является кредитным договором, на который распространяются все стандартные регуляторные требования потребительского кредитования.

В то же время на рынке стали появляться продукты, близкие по своим характеристикам к потребительскому кредиту, но предоставляемые нефинансовыми организациями. Несмотря на сходство с потребительским кредитованием, такие сделки регулируются в рамках гражданско-правовых отношений, не учитываются в кредитной истории и не подпадают под требования защиты прав потребителей финансовых услуг. Такие операции являются основным фокусом данного документа.

Национальный Банк Республики Казахстан (далее – Национальный Банк) в связи с нарастающими вызовами и потенциальными рисками на рынке рассрочек и BNPL обозначает основные проблемы, возникающие на данном рынке, а также приводит обзор международной практики регулирования сделок по приобретению товаров и услуг с разделением платежей.

2. Национальный Банк запрашивает информацию, предложения и комментарии, которые будут использованы при формировании рекомендаций о том, как снизить риски для потребителей при сохранении преимуществ рассрочки и BNPL и обеспечить долгосрочную пользу сектора в целом. В частности, комментарии могут, но не ограничиваясь, содержать следующее:

- преимущества рассрочки и BNPL для потребителей и экономики;
- как использование рассрочки и BNPL может привести (или уже привело) к финансовым трудностям для потребителей, при каких обстоятельствах и на каких этапах потребительского пути могут возникнуть такие трудности, как можно было бы снизить указанные риски;
- как отсутствие информации по рассрочкам и BNPL влияет на оценку финансовыми организациями платежеспособности клиентов и как можно было бы снизить негативное влияние в этом случае;

- что представляет собой эффективный сектор рассрочки и BNPL и какие требования со стороны государственных органов необходимы;
- иные связанные вопросы.

3. Мы заинтересованы в получении материалов от:

- потребителей, которые используют рассрочку и BNPL;
- предприятий, включая электронные маркетплейсы, которые принимают или предоставляют рассрочку и BNPL в качестве способа оплаты;
- субъектов финансового рынка;
- независимых экспертов;
- организаций или консультантов по защите прав потребителей;
- иных заинтересованных сторон.

4. Дискуссионный документ структурирован следующим образом:

- Глава I: раскрывает концептуальные положения рынка рассрочек и BNPL, сущность операций и подходы к категоризации в рамках документа;
- Глава II: описывает действующую практику и риски сервиса BNPL, а также возможные походы к регулированию;
- Глава III: детализирует модели продаж в рассрочку напрямую от компании-продавца;
- Глава IV: демонстрирует международный опыт регулирования операций на рынке рассрочек и BNPL;
- Глава V: обобщает проблемы, вызовы и риски, наблюдаемые на рынке рассрочек и BNPL;
- Глава VI: определяет направления и перечень вопросов для обсуждения.

5. Настоящий дискуссионный документ подготовлен на основе обсуждений с соответствующими заинтересованными сторонами, имеющихся данных и опыта других стран. Возможные варианты сделок по приобретению товаров и услуг с рассрочкой, существующие в настоящее время на рынке, были проанализированы на верхнем уровне и не включают исчерпывающую оценку их преимуществ и недостатков.

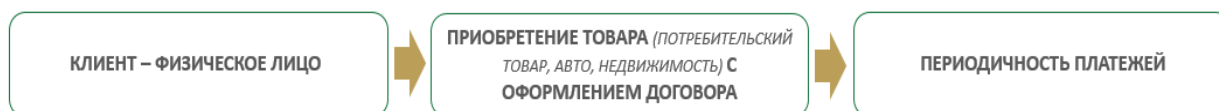
1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Определение и сущность

В последние годы в Казахстане, как и во всем мире, большим спросом со стороны населения стала пользоваться форма отложенной оплаты приобретения товаров (работ, услуг) – «в рассрочку», предполагающая разделение стоимости на несколько платежей, без начисления видимого процентного вознаграждения. В международной практике также закрепились аббревиатура «BNPL», или «покупай сейчас, плати позже».

В рамках данного документа рассрочка определена как форма оплаты при сделке, содержащей следующие операционные элементы: товар (работа, услуга) приобретается физическим лицом, заключается договор, оплата производится периодическими платежами (Рис.1). Являясь по форме способом оплаты, рассрочка по сути представляет собой *долговое обязательство*. Таким образом, покупку в рассрочку можно определить как сделку, при которой клиент – физическое лицо приобретает товар¹ с оплатой частями в течение установленного срока без начисления процентов, с обязательным юридическим оформлением в виде заключения договора на приобретение конкретного товара.

Рис.1. Базовая модель операции рассрочки



Сегмент рассрочки в Казахстане изначально развивался за счет банковских игроков. Рассрочка, а фактически заем с нулевой ставкой вознаграждения, стала доступной для широкой аудитории и быстро приобрела популярность. Как банковский кредитный продукт такая рассрочка (часто называемая BNPL) находилась и находится в периметре надзора и регулирования, что позволило избежать ряда проблем, с которыми столкнулись другие страны (отсутствие кредитных договоров, оценки платежеспособности, учета в кредитных историях и т.д.).

В международной практике, напротив, в большинстве стран рынок рассрочки формировался благодаря независимым финтех-компаниям, предлагающих услуги BNPL, к которым впоследствии присоединились также и банки, предложившие собственный продукт – карты рассрочки. И именно на этот сегмент, представленный нефинансовыми организациями, регуляторы развитых стран стали обращать все больше внимания (подробнее в разделе V).

На фоне роста популярности рассрочки от банков на рынке Казахстана стали появляться продукты, частично схожие с потребительским кредитом, но предоставляемые уже нефинансовыми организациями. Например, модели продажи товаров через специализированные компании BNPL (подробнее в

¹ Здесь и далее под товаром понимается также работа, услуга.

разделе II), схемы аренды автомобилей или потребительских товаров с последующим выкупом, реализуемые вне финансового сектора, а также рассрочка, предоставляемая застройщиками в сегменте недвижимости (подробнее в разделе III). Рассмотрение именно таких сделок является ключевой задачей данного документа.

2. Ключевые стороны операции с рассрочкой

Поскольку рассрочка предполагает отложенную во времени оплату по сделке купли-продажи, помимо ролей «покупатель» и «продавец» возникает роль «кредитор», финансирующий данную сделку, перед которым в итоге возникает обязательство у покупателя по погашению долга. В зависимости от того, кто является кредитором, рассрочку можно разделить два типа:

(1) с участием *третьей стороны* (предоставление финансирования).

В качестве третьей стороны или оператора сделки может выступать:

(а) банк или микрофинансовая организация – это *финансовая рассрочка* (договор потребительского займа/микрокредита);

(б) нефинансовая организация, так называемый BNPL-провайдер, которая также предоставляет средства на финансирование покупки – это *нефинансовая рассрочка* (например, через операции факторинга).

В этом случае продавец получает полную оплату в момент продажи, а кредитные риски ложатся на третью сторону, предоставившую финансирование.

(2) предоставление рассрочки *за счет собственных средств* (продавца).

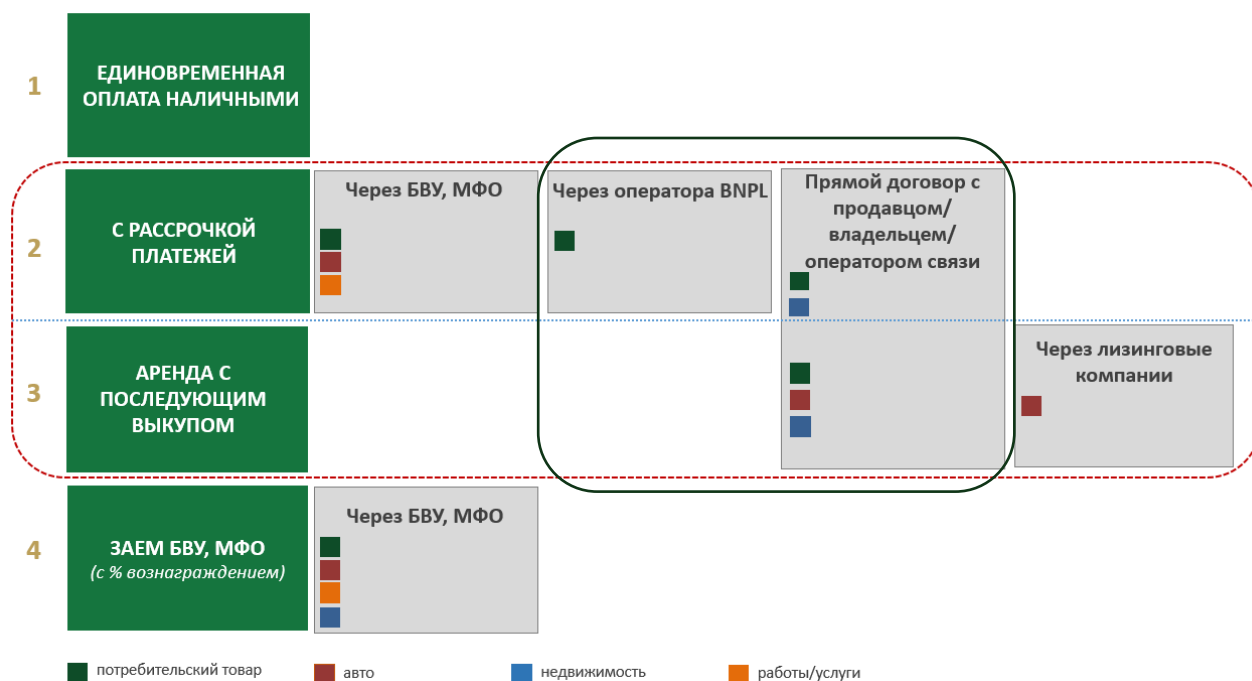
В этом случае товар/услуга приобретается напрямую у продавца с заключением прямого договора с ним же, что в рамках данного документа мы также определяем как *нефинансовую рассрочку*. Предоставляя рассрочку или отсрочку платежа, продавец получает полную оплату не в момент продажи, что, с учетом временной стоимости денег, сопряжено с упущенной выгодой в виде недополученных потенциальных инвестиционных доходов и обесценения реальной стоимости будущих платежей.

В настоящее время в Казахстане в рассрочку может оформляться широкий спектр товаров и услуг в разных сферах, которые можно сгруппировать следующим образом: (1) потребительские товары, (2) автомобили, (3) недвижимость, (4) услуги в сферах образования, медицины, туризма, телеком-услуги (рис.2). Покупка в рассрочку, предполагающая финансирование через БВУ, МФО, лизинговые компании, имеет регламентацию деятельности согласно действующему законодательству, в связи с чем в рамках данного документа рассматривается только в ограниченной степени.

При этом существует разрыв между позиционированием продукта с маркетинговой и юридической точек зрения. В информационном поле в маркетинговых целях понятие «рассрочка» используется как унифицированный, понятный и более привлекательный для потребителя термин. С юридической точки зрения сами сделки нефинансовой рассрочки могут быть оформлены как договор рассрочки или отсрочки платежа, уступки прав требований, аренды с

последующим выкупом и иной формы. При этом, вне зависимости от названия договора, специфичных требований к таким договорам нет: они регулируются в рамках гражданско-правовых отношений – в зависимости от приобретаемого товара. Исключение составляют договоры долевого участия в рамках жилищного строительства, требования к которым были усилены в 2025 году.

Рис.2. Форма оплаты приобретения товаров (работ, услуг)



В зависимости от характеристик договора рассрочки, а также с учетом имеющейся информации на данный момент, нефинансовые организации, которые реализовывают товары с разделением стоимости на несколько платежей или предоставляют финансирование на их приобретение, можно категоризовать следующим образом:

- Организации, осуществляющие операции факторинга с продавцами (трехсторонняя сделка)
 - потребительские товары.
- Организации, предоставляющие товары в аренду/имущественный наем с последующим выкупом (прямой договор)
 - потребительские товары;
 - автомобиль;
 - недвижимость (*потенциально, упоминалось в СМИ*).
- Мобильные операторы – на основании контрактного договора сотовой связи с одновременным приобретением гаджетов (прямой договор)
 - потребительские товары.
- Застройщики – в рамках договора долевого участия или рассрочки (прямой договор).
 - недвижимость.

Несмотря на сходство с потребительским кредитованием, сделки с такими организациями регулируются в рамках гражданско-правовых отношений, а обязательства, возникающие при их заключении, не учитываются в кредитной истории и не подпадают под требования защиты прав потребителей финансовых услуг.

Национальный Банк видит риски в таких сделках, исходя из двух аспектов: защиты прав потребителей услуг и отсутствия полной картины долговой нагрузки граждан. И в первом, и во втором случае законодательная и/или нормативная среда отсутствует либо ограничена, а информация в кредитные бюро предоставляется на добровольной основе лишь отдельными участниками рынка.

В контексте рассмотрения рассрочек и BNPL стоит отметить также появление сопутствующих игроков на рынке. По мере роста предложения продуктов рассрочки со стороны финансового сектора (банков и микрофинансовых организаций) стали появляться посреднические услуги, позволяющие упростить выбор кредитора для потребителя, – так называемые кредитные брокеры (*подробнее в Бокс 1. Посреднические услуги (кредитный брокер, консультант)*).

II. РЫНОК BNPL

Основной особенностью BNPL является наличие договора между тремя сторонами (фактически – трехсторонний договор, юридически может быть оформлен иначе), то есть BNPL-провайдер предоставляет собственные средства для финансирования покупки товара физического лицом у продавца. Таким образом, механизм имеет много общего с потребительским кредитованием, при котором деньги предоставляются третьей стороной.

Традиционно суть операций по рассрочкам и BNPL, предоставленных нефинансовыми организациями, определяется совокупностью признаков:

- приобретение товаров потребительского назначения;
- оплата частями с отсрочкой платежа без первоначальной полной оплаты;
- отсутствие явных процентов для покупателя и разделение суммы на части (доли);
- обычно короткий срок – от 4 до 12 месяцев;
- короткие сроки оформления покупки;
- отсутствие кредитного договора;
- заключение договора, в котором отражаются условия по уступке продавцом прав требований BNPL-провайдеру (либо аналогичные по сути условия).

1. Сервис BNPL в мире

На мировом уровне механизм BNPL зарождался как альтернатива традиционным кредитным картам, предоставляемая небанковским сектором, а именно, финтех-компаниями или т.н. BNPL-провайдерами. Как правило, объектом приобретения в таких сделках является товар потребительского назначения, сумма покупки обычно делится на 4 части и выплачивается клиентом в короткий срок. При этом проценты за платежи не начисляются, а провайдеры обычно зарабатывают на комиссии с продавцов и/или покупателей (в т.ч. в виде штрафов). Преимущественно суммы небольшие, сроки короткие, основная аудитория таких сервисов – молодое поколение, избегающее сложных банковских продуктов.

Классический договор BNPL – это фактически трехсторонний договор, в котором есть продавец, покупатель и третья сторона, предоставляющая финансирование для покупки, чаще всего, некредитная организация, которая до недавнего времени была вне периметра внимания регуляторов. Финтех-стартапы, интегрируясь с ритейлерами, предложили потребителям возможность разделить оплату покупок на несколько платежей с первоначальным взносом или без него.

Сервисы BNPL приобрели популярность в мире благодаря простоте и скорости оформления для потребителей и выгоде для продавцов. Отсутствие или минимальный скоринг, а также хорошо продуманный механизм электронной коммерции позволяют клиенту получить рассрочку за несколько секунд, не покидая сайта или приложения. В то же время, для продавца модель B2B2C (бизнес → бизнес → клиент) увеличивает продажи за счет расширения клиентской базы и улучшения конверсии. При этом риск потери товара и денежных средств для продавца полностью отсутствует, так как покрывается BNPL-провайдером.

В целом, в мире различают несколько моделей BNPL:

- (1) бизнес-модель BNPL, предлагаемая кредитными организациями;
- (2) наиболее известная модель, ориентированная на продавца, где BNPL-провайдер интегрируется в страницу оформления заказа продавца напрямую либо через платежного провайдера (Klarna, Afterpay и Affirm) с использованием дебетовой карты потребителя в качестве механизма оплаты;
- (3) решения BNPL для держателей карт, которые реализуются за счет возможности преобразования существующих кредитных линий в варианты BNPL при оформлении заказа (Visa, Mastercard);
- (4) агрегаторы для BNPL, которые выступают в качестве посредника между несколькими поставщиками BNPL и несколькими интернет-магазинами, предоставляя свою площадку, на которой клиенты имеют выбор как продавца, так и BNPL-провайдера с подключением нескольких способов оплаты частями.

Консалтинговая компания McKinsey выделяет еще несколько моделей BNPL: виртуальную модель аренды с правом выкупа, а также

крупномасштабные инвестиционные проекты, ориентированные на конкретные отрасли – модель, похожая на систему финансирования продаж, предполагающая работу с крупными компаниями, ориентированными на конкретные сегменты рынка, чаще всего в сфере здравоохранения и ремонта (обустройства) дома.

По мере развития данного направления, BNPL-провайдеры начали выходить на сегмент крупных покупок, конкурирующий скорее с кредитными картами за счет выхода на более рискованные рынки, это так называемые Big ticket BNPL. Стоимость покупки в данном сегменте гораздо выше, а срок рассрочки может достигать нескольких лет.

2. Сервис BNPL в Казахстане

Если в большинстве стран развитие рынка BNPL начиналось от независимых финтех-компаний, к которым впоследствии присоединились банки, то на рынке Казахстана наблюдался противоположный процесс: рассрочка первоначально стала частью банковской стратегии и продуктовой линейки.

Банки стали активно продвигать рассрочку как альтернативу потребительскому кредиту на цели приобретения товаров/услуг на маркетплейсах, входящих в структуру банковских групп. Впоследствии стали также появляться карты рассрочки без привязки к маркетплейсу. Банковские продукты, в отличие от классического сервиса BNPL, предлагают оформление рассрочки на значительно большие суммы и более длительный срок (некоторые предложения в отдельные периоды достигали 5 лет). Вместе с тем, учитывая временную стоимость денег, а также то, что классическая модель операций по предоставлению BNPL подразумевает срок от 4-х месяцев (4 платежа) до 1 года, возникает вопрос необходимости регулирования срока подобных операций, предоставляемых как финансовыми, так и нефинансовыми организациями, сохранения принципа отсутствия переплаты при рассрочке. В то же время, необходимо также учитывать вид товара и сумму покупки для того, чтобы сохранить баланс между доступностью услуг для клиента и минимизацией кредитных рисков сохранением принципа отсутствия.

На фоне роста популярности банковских продуктов рассрочки на казахстанском рынке стали появляться услуги от нефинансовых организаций, позволяющие онлайн-покупателям разделить оплату на несколько платежей (рис. 3). С юридической точки зрения финансирование населения напрямую без получения лицензии от финансового регулятора невозможно, в связи с чем модель небанковского BNPL в Казахстане получила свое развитие через интеграцию с онлайн-магазинами и оформление сделок через договоры факторинга по выкупу обязательств их покупателей.

Рис. 3. Приобретение товаров по схеме BNPL

3. Риски и возможные подходы к регулированию

Модель BNPL демонстрирует быстрый рост, однако она сопряжена с рядом серьезных рисков и вызовов, как для потребителей, так и для бизнеса (банков, финтех-компаний) и регуляторов.

Для потребителей, помимо неощутимой на момент покупки долговой нагрузки, связанной с импульсивностью и легкостью получения рассрочки, риски, прежде всего, связаны с незащищенностью прав: скрытыми платежами и неограниченными штрафами при просрочке, сложностями при возврате товаров.

На стороне BNPL-провайдеров риски связаны с недостаточно тщательной проверкой платежеспособности клиентов и последующим ростом невозвратов, когда покупки были одобрены лицам с низким уровнем финансовой надежности. Помимо этого, основная прибыль BNPL-провайдеров, как правило, формируется из комиссий, выплачиваемых продавцами, что также создает дополнительную неопределенность.

Для лицензированных кредиторов (банки, МФО) основные риски связаны с неполной информацией по долговой нагрузке клиентов при принятии решений о выдаче займа, поскольку сведения по обязательствам по BNPL-продуктам отсутствуют в базе данных кредитных историй.

С учетом международной практики и особенностей рынка Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (далее – Агентство) и Национальный Банк предварительно рассматривают следующие подходы к регулированию рынка BNPL (то есть рассрочки, предоставляемой BNPL-провайдером):

- признание финансирования приобретения товаров физическими лицами через BNPL-провайдера либо иное третье лицо, фактически предоставляющее

финансирование, финансовой услугой с распространением определенных регуляторных требований;

- установление требований к раскрытию условий сделки;
- введение обязательства для BNPL-провайдеров по передаче данных в кредитные бюро;
- расширение требований по защите прав потребителей (ограничение размера штрафов и неустоек и др.);
- установление требований по оценке платежеспособности и (или) расчету показателей долговой нагрузки.

III. РЫНОК РАССРОЧКИ

Помимо сделок при участии BNPL-провайдера, на казахстанском рынке стала активно распространяться модель продаж в рассрочку, которую предоставляет сама компания-продавец без привлечения сторонней организации. Такая модель охватывает покупки на рынках потребительских товаров, работ и услуг, а также крупные покупки, например, автомобилей и недвижимости. В данной главе представлен обзор всех указанных сегментов.

Модель рассрочки напрямую от продавца регулируется в рамках гражданско-правовых отношений и не учитывается в кредитной истории. Однако, если рассматривать характеристики сделки, зачастую она соответствует принципам кредитных отношений: возвратности, срочности, платности, поскольку предусматривает фиксированный график платежей, длительный срок выплат и формирует для потребителя долговое обязательство на определенный срок. В отдельных случаях договоры также предусматривают начисление штрафов и пеней, возможность взыскания задолженности и иные условия, характерные для кредитных отношений. В результате такая сделка находится на границе между финансовым регулированием и регулированием торговых отношений, но потребитель с точки зрения его прав не защищен нормами, которые действуют при оформлении займа (*раскрытие существенных условий договора, ограничение штрафа/неустойки при просрочке, процедуры передачи задолженности в коллекторские агентства и другие*).

Несмотря на то, что по своей экономической сути отдельные механизмы рассрочки обладают признаками потребительского кредитования, действующее законодательство не относит такие модели к финансовым услугам, поскольку юридически они оформляются в виде договоров купли-продажи, аренды либо иных гражданско-правовых конструкций. Соответственно, данные модели находятся вне периметра финансового регулирования.

1. Потребительские товары

На рынке потребительских товаров продавцы предлагают покупателям покупки на условиях разделения оплаты на несколько платежей в целях стимулирования продаж (рис.4).

Рис. 4. Приобретение потребительских товаров в рассрочку и аренду с последующим выкупом



В рамках Закона Республики Казахстан «О защите прав потребителей» товар – это продукт (продукция) деятельности изготовителя (исполнителя), предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. В эту категорию включаются продукты питания, одежда, техника, мебель и другие бытовые товары. Вместе с тем продажа в рассрочку без оформления договора покупки (например, продуктов питания в магазинах «у дома») не является предметом рассмотрения в рамках данного дискуссионного документа.

Среди существующих на рынке моделей продаж потребительских товаров с разделением стоимости на несколько платежей можно отметить следующие виды:

1. Продажа товара с рассрочкой платежа.
2. Аренда товара с последующим выкупом.
3. Продажа товара с рассрочкой платежа в связке с приобретением услуг от оператора связи.

Юридически такие договора регулируются нормами Гражданского Кодекса Республики Казахстан. Однако условия, исключения и иные аспекты сделок усреднены и могут не охватывать специфических вопросов. Поставщики услуг не подпадают под надзор финансовых регуляторов, на осуществление деятельности не требуется разрешение или лицензия, а регулирование происходит в основном через законодательство о защите прав потребителей.

Помимо классической модели продажи с рассрочкой платежа, на данном рынке все чаще встречаются операции по аренде товара потребительского назначения с последующим выкупом. В основном это бытовая техника, гаджеты и другие товары потребительского назначения. По сути, это та же рассрочка, но с иной юридической конструкцией: товар приобретается не сразу, а переходит

во временное использование, т.е. сначала осуществляется аренда, затем – продажа.

Однако в отличие от продажи товара в рассрочку, которая регламентируется статьей 442 «Рассрочка платежа при продаже товара в кредит» ГК РК, аренда с последующим выкупом как отдельный вид договора не регулируется и не определяется отдельной статьей кодекса. Соответственно, норма о защите прав покупателя, сумма платежей которого превысила половину цены товара, от истребования возврата товара распространяется только на договоры с рассрочкой платежа, но не на аренду с последующим выкупом.

Многие современные модели аренды с последующим выкупом (rent-to-own), включая модели по аренде смартфонов с выкупом с подключением тарифов, являются гибридами договоров (аренда+купля-продажа, купля-продажа+сервисы и т.д.), тогда как гражданское законодательство построено на классических типах договоров: купли-продажи, услуг, аренды, займа, подряда, хранения. Нормы гражданского законодательства позволяют конструировать современные модели. Например, статья 540 ГК РК определяет общие понятия договора имущественного найма, статья 562 ГК РК – возможность перехода нанятого имущества в собственность. При этом важно понимать, что данные нормы изначально были написаны не для потребительских товаров, а для аренды в целом и не раскрывают специфичных деталей подобных сделок.

Риски и возможные подходы к регулированию

Договор аренды с последующим выкупом не подразумевает передачу права собственности сразу при заключении сделки, а только после исполнения всех финансовых обязательств. Такая форма не исключает злоупотребления как со стороны предоставляющего товар в аренду, так и со стороны потребителя. Кроме того, график платежей по договору аренды с выкупом, как правило, предполагает высокую итоговую переплату, размер которой может не ограничиваться действующими нормами. Особенность структурирования такой сделки заключается в том, что договор может включать ограничения на использование товара, возможность одностороннего расторжения договора собственником и неполучения товара в собственность в итоге, а также отказ от выкупа, поскольку договор предусматривает право, а не обязанность выкупа.

Как и в случае с BNPL сервисом, в сегменте рассрочки и аренды потребительских товаров актуальными остаются вопросы защиты прав потребителей и «невидимой» долговой нагрузки клиентов. Средний чек на покупку или аренду потребительского товара может быть незначителен, однако клиент может накапливать покупки, что потенциально создает финансовую нагрузку. Ввиду отсутствия требования предоставлять информацию о клиентах в кредитные бюро риски аналогичны рассрочке от BNPL-провайдеров.

Кроме того, в открытых источниках встречается информация о жалобах на сервисы аренды, в частности на начисление необоснованно высоких штрафов, проблемы по урегулированию задолженности, списания средств со счетов клиентов в счет погашения долгов и т.д. Однако, поскольку подобные договоры

рассрочки на данный момент не регламентированы, Национальный Банк не обладает точной статистикой нерегулируемого рынка рассрочек и BNPL, как и информацией о количестве жалоб на недобросовестную практику, взыскания и другие аспекты.

Ввиду того, что формы продаж с рассрочкой и аренды с выкупом экономически очень похожи на потребительский кредит, но оформляются через гражданско-правовые конструкции, наблюдается регуляторный разрыв и возникает необходимость установления для них нормативных рамок. Вместе с тем перечисленные сделки, как и операции BNPL, могут быть популярны среди граждан, для которых по тем или иным причинам получение кредита затруднено или ограничено, поскольку данные сделки отличаются простотой совершения и отсутствием тщательной проверки платежеспособности клиента. С учетом этого при разработке подходов к регулированию данного рынка важно учитывать также интересы данной группы потребителей.

2. Автомобильный транспорт

Как и в случае с товарами потребительского назначения, в сегменте авто существует несколько возможностей приобретения с разделением оплаты на несколько платежей, а именно:

1. Покупка в рассрочку.
2. Аренда с последующим выкупом (рис.5).

Структура, условия, исключения и иные аспекты по таким договорам аналогичны сделкам по покупке потребительских товаров, рассмотренным в предыдущем подразделе, при этом общий долг и суммы платежа существенно больше.

В данный контекст также попадает финансовый лизинг, который до 2025 года был законодательно запрещен для физических лиц². Однако, как было ранее отмечено, в рамках данного документа способ приобретения автомобилей в лизинг не анализируется. Согласно законодательным поправкам³, размеры годовой эффективной ставки вознаграждения по договору лизинга и иных платежей будут устанавливаться нормативным правовым актом уполномоченного органа в области государственного стимулирования промышленности.

Следует отметить, что первый пакет поправок о финансовом лизинге не получил положительного отклика со стороны населения. В открытых источниках это связывают с высокой стоимостью и участием банков в лизинговых сделках, что делает автолизинг малоотличимым от автокредитования с той лишь

² Приказ и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 27 марта 2015 года № 264 «Об утверждении Правил внутренней торговли»: Ст. 253-1. Передача новых транспортных средств может осуществляться в виде предоставления их в лизинг физическим лицам для личного пользования с правом последующего выкупа либо возврата лизингодателю в порядке и на условиях, предусмотренных договором лизинга, заключаемым в соответствии с Гражданским кодексом Республики Казахстан.

³ Закон Республики Казахстан от 24 июня 2026 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам развития машиностроения и транспорта»

разницей, что автомобиль не переходит в собственность сразу. Таким образом, складываются условия, при которых интерес граждан к другим способам приобретения авто будет только расти.

Рис. 5. Приобретение автомобилей в рассрочку и аренду с последующим выкупом



Риски и возможные подходы к регулированию

С учетом действующих предложений на рынке рассрочек авто наблюдаются существенные риски для добросовестного покупателя. К примеру, схема приобретения автомобиля в рассрочку с последующим выкупом на практике означает, что до момента полного расчета автомобиль юридически остается в собственности компании или лица, предоставляющего услугу (по аналогии с финансовым лизингом). Риск для клиента заключается в том, что внесенные платежи нередко квалифицируются в договоре не как оплата автомобиля, а как арендные платежи или плата за пользование. В таких конструкциях при досрочном прекращении договора уплаченные суммы, как правило, не возвращаются либо возвращаются частично и на условиях, определяемых самой компанией. Таким образом, клиент может потерять значительные средства без приобретения права собственности на автомобиль. Дополнительно ситуацию может усугубить наличие в договорах права одностороннего расторжения со стороны поставщика услуги, часто без судебной процедуры и при минимальной просрочке платежа.

Кроме того, риски для клиента также могут быть связаны с непрозрачной стоимостью сделки. Помимо базовых ежемесячных платежей, могут возникать дополнительные комиссии за сопровождение договора, штрафы за незначительные нарушения, обязательные страховки по завышенной цене, а также отдельный, заранее неочевидный платеж за выкуп автомобиля в конце срока. Все это существенно увеличивает реальную стоимость автомобиля по сравнению с первоначально заявленной и ставит клиента в менее выгодное положение.

Для компании, предоставляющей авто в аренду с выкупом, основной риск – кредитный. Клиент может прекратить платежи, утратить платежеспособность или просто уклоняться от исполнения обязательств. При этом работа с возвратом долга не регламентирована, что создает предпосылки для недобросовестного поведения как со стороны клиента, так и со стороны продавца.

Дополнительно, с учетом специфики приобретаемого товара в аренду с выкупом, владелец транспорта остается собственником данного автомобиля и несет все риски, связанные с авто. Возможны случаи, когда при возникновении обстоятельств, связанных с порчей имущества со стороны арендатора авто, владелец сталкивается со сложностями взыскания расходов; аналогичная ситуация может складываться и с оплатой штрафов за нарушение ПДД. Кроме того, существуют сложности и по платежам, связанным со страхованием: возможны споры между сторонами по оформлению и выплатам. Такие ситуации могут возникать, в том числе, ввиду отсутствия норм регулирования взаимоотношений между владельцами авто и арендаторами при выкупе, а также отсутствия типовых форм договоров.

3. Недвижимость

На рынке жилой недвижимости застройщики (или их управляющие компании) также активно предлагают покупку с разделением платежей без финансирования со стороны БВУ или МФО (рис.6). Условия приобретения с возможностью оплаты частями значительно отличаются в зависимости от этапа строительства: до или после введения в эксплуатацию.

Рис. 6. Приобретение недвижимости



Приобретение жилой недвижимости, помимо купли-продажи с полным внесением денежных средств или оформления банковской ипотеки, возможно через: (1) договор долевого участия; (2) рассрочку напрямую от застройщика. Помимо этого, на рынке был анонсирован новый способ через механизм аренды с последующим выкупом от застройщика (3). Впервые такой инструмент появился в рамках различных государственных программ обеспечения жильем.

При заключении договора долевого участия (ДДУ) приобретается строящаяся недвижимость, при этом платежи осуществляются поэтапно по согласованному в договоре графику. Сделка проходит обязательную регистрацию в системе «Казреестр», и ДДУ является документом, защищающим права дольщика. Все альтернативные способы привлечения средств населения до ввода объекта в эксплуатацию, такие как договоры бронирования, предварительные или инвестиционные договоры и прочие, запрещены в соответствии с действующим законодательством. Однако и в этом случае может иметь место практика заключения договоров, отличных от ДДУ, что может нести определенные финансовые риски для потенциального владельца жилья, поскольку право собственности на недвижимость возникает только после ввода объекта в эксплуатацию.

Продажа в рассрочку может оформляться как через участие банка или микрофинансовой организации, так и напрямую через застройщика. В последние годы на рынке недвижимости стал популярным способ приобретения жилья через оплату в рассрочку без участия финансовых организаций. При этом вопрос о том, насколько тщательно застройщики оценивают платежеспособность покупателя (наличие процедур подтверждения дохода или наличия работы у покупателя) при оформлении рассрочки, остается открытым.

При приобретении квартиры в рассрочку возможно завышение стоимости и отсутствие скидки, которая зачастую предоставляется при полной единовременной оплате наличными, кроме того, размер переплаты может зависеть от суммы первоначального взноса и срока рассрочки. В случае приобретения жилья в строящемся объекте и без заключения договора долевого строительства риски неисполнения обязательств со стороны застройщика ложатся на самого клиента, так как такие сделки не подпадают под действие Закона Республики Казахстан «О долевом участии в жилищном строительстве». Основные риски – не доведение строительства до завершения, банкротство застройщика, потеря недвижимости при изменении условий договора или просроченных платежах.

Стоит отметить, что и на вторичном рынке в последнее время появились предложения по рассрочке на покупку квартиры от физических лиц, однако, с учетом имеющейся информации, такие предложения находятся в поле частных правовых сделок. В связи с этим, если в ходе обсуждений не будут выявлены существенные обстоятельства, такие сделки не планируются к рассмотрению в рамках данного документа.

4. Работы и услуги

Помимо рассмотренных выше сделок купли-продажи с рассрочкой, на рынке также существует возможность оплаты в рассрочку работ и услуг, предоставляемая непосредственно поставщиками работ/услуг в разных сферах: здравоохранение, образование, спорт и фитнес, туризм, ремонт и другие. В контексте настоящего дискуссионного документа предоставление рассрочки в сегменте работ и услуг не рассматривается (без участия финансовой

организации). Инструмент рассрочки повышает доступность социально значимых, но дорогостоящих услуг, тем самым поддерживая гибкость рынка. Кроме того, зачастую срок предлагаемых схем оплаты услуг периодическими платежами совпадает со сроком предоставления самой услуги, что нивелирует риски как тех, кто предоставляет услуги, так и тех, кто их получает.

Бокс 1. Посреднические услуги (кредитный брокер, консультант)

Помимо субъектов, предоставляющих услуги по выдаче рассрочек и BNPL, на рынке существуют субъекты, которые содействуют в получении этих услуг. В последние годы на рынке появились услуги кредитных брокеров⁴, а также консультантов. Деятельность указанных посредников в качестве отдельного института и части финансового рынка не регулируется: отсутствуют требования к квалификации, регистрации, раскрытию информации, регулированию условий и размеров комиссий, а также степени ответственности.

Фактически, рынок брокеров делится на 2 сегмента:

- посреднические услуги физическим лицам;
- посреднические услуги юридическим лицам.

Особенно уязвимым сегментом является рынок услуг для физических лиц. Брокеры, работающие с населением, оказывают влияние на структуру потребительской задолженности, так как экономически более заинтересованы в максимизации числа одобренных сделок, а не в устойчивости финансового положения клиента.

Такая ситуация создает риск недобросовестных практик – взимания вознаграждения без фактического результата, введения клиентов в заблуждение относительно гарантий одобрения и т.д. Таким образом, отсутствие требований к прозрачности и квалификации таких посредников затрудняет защиту прав потребителей и делает практически невозможным превентивный контроль. Дополнительно могут формироваться системные риски репутационного и комплаенс характера для кредитных организаций и других организаций, использующих услуги кредитных посредников, поскольку нерегулируемая деятельность может приводить к искажению кредитной оценки и росту проблемной задолженности.

В сегменте бизнеса брокеры выступают скорее как финансовые консультанты и структурируют сделки для профессиональных участников рынка, которые осознают риски и не подпадают под режим защиты прав потребителей.

Исходя из этого, регуляторную позицию целесообразно рассмотреть дифференцированно. Для брокеров, работающих с населением, предлагается рассмотреть введение требований по раскрытию информации о комиссии и

⁴ Кредитный брокер — это посредник между заемщиком (частным лицом или бизнесом) и финансовыми учреждениями (банками, МФО и другими кредиторами), который помогает подобрать, оформить и получить кредит на наиболее выгодных условиях.

партнерстве (во избежание случаев аффилированности), запрета на рекламу услуг, вводящую в заблуждение, запрета на прием и перераспределение средств клиента во избежание мошеннических схем.

При этом как в случае работы с населением, так и в случае посредничества для юридических лиц следует рассмотреть вопрос введения требования по установлению минимальных квалификационных требований, а также обязательства регистрации в качестве посредника с публикацией перечня в открытых источниках.

Ключевая цель предлагаемого регулирования – не запрет посреднических услуг, а определение границ, прав и обязанностей для субъектов, которые их предоставляют, в целях снижения рисков для потребителей финансовых услуг.

IV. МИРОВОЙ ОПЫТ

Регулирование рынка рассрочек и BNPL в мире развивается разными темпами, однако общая тенденция внимания регуляторов к деятельности организаций, оказывающих такие услуги, прослеживается повсеместно. В одних странах регулирование пока ограничивается пристальным вниманием и тщательным мониторингом за рынком, в других – принимаются более строгие меры, приравнивающие рассрочку к потребительскому кредитованию. Основные требования могут включать передачу данных в кредитные бюро, обязательную оценку кредитоспособности, требования к прозрачности условий и рекламы, а также иные меры по защите прав потребителей финансовых услуг.

Наиболее актуальная повестка зарубежных регуляторов, включая Европейский Союз, Великобританию, США и Российскую Федерацию, в большей степени касалась непосредственно сервисов BNPL, где в сделке участвует третья сторона, фактически предоставляющая финансирование. Вместе с тем в ряде стран прямые рассрочки от продавцов, предоставляемые за счет собственных средств, а также аренда с выкупом уже полностью либо частично отнесены к сегменту потребительского кредитования, либо подпадают под специальные режимы регулирования торговли и защиты прав потребителей.

1. Регулирование BNPL

Европейский союз. Вторая Директива ЕС о потребительском кредите (2023/2225 CCD II) распространяет свое действие на схемы BNPL, которые ранее входили в исключения, но теперь будут классифицироваться как кредиты. Отменяется минимальный порог суммы кредита (ранее составлял 200 евро) и увеличивается максимальный (с 75 тыс. до 100 тыс. евро), существенно ограничиваются ранее действовавшие исключения. Устанавливаются требования по оценке рисков и проверке платежеспособности клиента, раскрытию условий договора, необходимости ограничения комиссий и

процентной ставки в рамках национальных законодательств. Эти изменения направлены на повышение прозрачности и подотчетности в секторе BNPL.⁵

Великобритания. С июля 2026 года деятельность компаний, предлагающих услуги «купи сейчас, получи позже», будет регулироваться законодательством Великобритании. Поправки подразумевают требования к раскрытию информации, проверку платежеспособности и более надежную защиту потребителей. Кроме того, компаниям потребуется предоставлять более простую информацию о планах погашения задолженности и оказывать помощь клиентам, испытывающим трудности. Также потребители смогут подавать жалобы в Службу финансового омбудсмана, наравне с регулируемыми кредитными продуктами.⁶

При этом отдельные схемы рассрочки напрямую от продавца, по которым не отмечаются столь высокие риски в сравнении с соглашениями BNPL, временно остаются вне основного охвата, но по ним будет осуществляться мониторинг

Сингапур. С ноября 2023 года действует обязательный для участников рынка BNPL Кодекс поведения для BNPL-провайдеров (BNPL Code of Conduct, администрируется Singapore FinTech Association при поддержке Monetary Authority of Singapore), который устанавливает проверку личности клиента, аккредитацию и аудит провайдеров, подключение к частному кредитному бюро для обмена данными о рассрочках, правила раскрытия информации, правила маркетинга (без вводящих в заблуждение практик), а также обязательства по управлению просрочками и обязательный порядок рассмотрения жалоб.

Данный кодекс также определяет лимиты задолженности клиента у одного BNPL-провайдера (к примеру, до SGD 2 000 без дополнительной проверки). Выше лимита – только после дополнительной проверки платежеспособности клиента. Такая модель «кодекс + надзор» задает базовые стандарты защиты потребителей и обеспечивает видимость (прозрачность) долгов, при этом не приравнивая BNPL полностью к банковскому кредиту.⁷

Австралия. Правительство Австралии внесло поправки в Закон о защите прав потребителей в сфере кредитования 2009 года (National Consumer Credit Protection Act), расширив сферу применения Национального кредитного кодекса (National Credit Code, Приложение 1 к Национальному закону о кредитовании) на договоры «купи сейчас, заплати потом». В результате договоры «купи сейчас, заплати потом» будут подпадать под определение «кредитный договор» в соответствии с Кодексом.⁸

Поправки предусматривают лицензирование деятельности поставщиков услуг обязательную проверку кредитной истории клиента, ограничение размера комиссий, требования к договору в части раскрытия информации, в том числе по начислению процентов.

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/>

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

Тем самым, рынок BNPL становится лицензируемым и поднадзорным, потребители получают стандарты защиты, а регулятор – прозрачность и инструменты контроля.

Согласно внесенным в Кредитный кодекс (National Credit Code) поправкам (Treasury Laws Amendment (Responsible Buy Now Pay Later and Other Measures) Act 2024), даны определения понятиям BNPL: «*Buy now pay later arrangement*» и «*Buy now pay later contract*», а также введена новая категория «*Low-cost credit contracts*» (недорогостоящие кредитные контракты). Эти нормы действуют с июня 2025 г.⁹

Российская Федерация. 31 июля 2025 года в Российской Федерации был подписан закон № 283-ФЗ «О деятельности по предоставлению сервиса рассрочки», который призван регулировать порядок и условия осуществления деятельности по предоставлению сервиса рассрочки, условия и порядок исполнения договора, а также которым устанавливается надзорный орган за деятельностью операторов и его полномочия.

Закон определяет участников рынка рассрочек, устанавливает требования по минимальному размеру капитала оператора сервиса рассрочки, требования к договору о предоставлении сервиса рассрочки, а также условия предоставления информации в бюро кредитных историй. Кроме того, ограничиваются сроки сделок: по договорам, заключенным с 1 апреля 2026 года, максимальный срок договора о предоставлении сервиса рассрочки не может составлять более шести месяцев, с 1 апреля 2028 года – не более четырех месяцев.¹⁰

2. Регулирование рассрочек.

Европейский Союз. Пересмотренная Директива о потребительском кредитовании (Директива о потребительском кредите 2023/2225 (CCD II)) также расширяет сферу применения на компании с развитым финансированием продаж B2C, то есть на крупных онлайн-продавцов с широкой клиентской базой, поскольку масштаб их деятельности и потенциальное влияние на потребительское поведение могут повышать риск импульсивного потребления и чрезмерной задолженности. Теперь любая форма финансовой помощи – независимо от того, предоставляется ли она кредитным учреждением или компанией – может соответствовать определению кредита в соответствии с Директивой о потребительском кредите II, например: даже беспроцентная модель рассрочки «в 5 платежей» от розничного продавца может считаться кредитом и повлечь за собой все нормативные обязательства.

На примере реализации Директивы в Германии, согласно новым поправкам, к организациям, предоставляющим такие услуги, будут предъявляться, в том числе, следующие требования:

- предоставление клиентам полной и прозрачной информации до заключения договора;

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

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

- распространение требования по проверке кредитоспособности;
- ужесточение правил рекламы, которая не должна вводить в заблуждение;
- возможные требования к лицензированию и регистрации – компании, предлагающие или выступающие посредниками в сфере кредитных продуктов, в будущем могут подлежать лицензированию или регистрации в зависимости от модели работы.¹¹

Великобритания. Продажа товаров или услуг в кредит (включая рассрочку), аренда и лизинг товаров на срок более 3 месяцев рассматриваются как формы потребительского кредитования и требуют авторизации от Финансового управления Великобритании (Financial Conduct Authority). Для соглашений аренды с последующим выкупом (rent-to-own agreements), помимо стандартных требований, также предусмотрено ограничение стоимости и переплаты. Соглашения также подпадают под применение норм Закона о потребительском кредите 1974 года (Consumer Credit Act).

Российская Федерация. В целях защиты прав покупателей, Центральным Банком совместно с Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства разработан и согласовывается законопроект, призванный регулировать рассрочки на рынке недвижимости. Инструмент, который, как и в Казахстане, является распространенным способом приобретения жилья, стал популярен на фоне дорогой ипотеки. Центральный Банк видит риски в этой сфере, так как рассрочки находятся в «серой зоне», из-за чего покупатели могут столкнуться с проблемами при расторжении договора и возврате вложенных средств. Помимо этого, существуют риски двойных продаж, сложности при переходе с рассрочку на ипотеку, а также завышенной стоимости квартир, так как застройщик изначально закладывает риски в стоимость.

Предполагается, что проект охватит следующие нормы:

- раскрытие условий договора и последствий просрочки с четким графиком платежей;
- ограничение штрафов по просрочке – в процентах от суммы просроченного платежа, а не от всей задолженности;
- переход права собственности к покупателю после ввода дома в эксплуатацию с одновременным возникновением залогового права у застройщика;
- обязательная передача информации о долговой нагрузке по рассрочке в Бюро кредитных историй.

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

V. ВЫЗОВЫ

Юридические риски. На практике схожие по экономической сути с потребительским кредитом обязательства, предполагающие поэтапную оплату товаров, оформляются через различные гражданско-правовые конструкции (договор присоединения и последующая передача требований при продаже товара в кредит с условием рассрочки в рамках факторинга, купли-продажи с рассрочкой платежа, аренды с последующим выкупом, найма жилища с последующим выкупом и иные договоры).

Отсутствие единообразного правового подхода приводит к неоднозначности в определении прав и обязанностей сторон, различиям в применении норм Гражданского кодекса, законодательства о защите прав потребителей и профильных актов, что создает риски для потребителей. При этом отсутствуют единые подходы и/или стандартизация норм в указанных выше договорах. Это может приводить к различной трактовке норм и сложностям при разрешении споров.

Несправедливые условия. Осложняет ситуацию то, что часть рассрочек и BNPL-продуктов предоставляется нефинансовыми организациями, не подпадающими под прямое финансовое регулирование, несмотря на наличие у физических лиц долговых обязательств, сопоставимых по своей сути с кредитными. В этой связи ключевое значение имеет выбор юридической модели регулирования, обеспечивающей правовую определенность, единообразие правоприменения и баланс интересов сторон без избыточного регулирования.

Вместе с тем, в открытых источниках имеются негативные отзывы о деятельности отдельных организаций, в том числе о скрытых комиссиях или несоразмерных штрафах при просрочке.

Кредитная история. В настоящее время поставщиками информации по кредитной нагрузке заемщиков уже являются финансовые организации, однако нефинансовые организации, предоставляющие рассрочку со схожими долговыми обязательствами, не являются поставщиками сведений в кредитное бюро. В данном случае риски возникают и у нефинансовых организаций, которые могут столкнуться с проблемным клиентом, потенциально не способным обслуживать свои долги, и у финансовых организаций, которые не видят полной картины долговой нагрузки. Подобная практика способствует росту скрытой закредитованности населения, так как эти займы не отражаются в кредитных бюро. Это мешает объективной оценке платежеспособности граждан, угрожая финансовой стабильности и способствует бесконтрольному росту долговой нагрузки, превышающей реальные доходы заемщиков.

Внесудебное банкротство. В настоящее время сделки по рассрочкам и BNPL не входят в перечень списываемой задолженности в рамках процедуры внесудебного банкротства физических лиц, хотя фактически долговая нагрузка потребителя может быть значительной.

VI. БЛОК ДЛЯ ОСБУЖДЕНИЯ

Цель данного дискуссионного документа – обсудить вызовы и перспективы для участников рынка, а также получить комментарии и предложения по следующим, но не ограничиваясь, вопросам:

Вопрос №1. *Имеются ли предложения для урегулирования рисков и вызовов, связанных с рассрочкой и BNPL? Если да, пожалуйста, предоставьте подробную и аргументированную информацию.*

Вопрос №2. *Считаете ли вы, что рассрочка на работы и услуги должна быть рассмотрена в рамках дискуссионного документа? Если да, просим раскрыть позицию.*

Вопрос №3. *Если вы самостоятельно или при участии нефинансовой организации предоставляете рассрочку или BNPL, как проводится оценка платежеспособности клиентов?*

Вопрос №4. *Как в настоящее время происходит урегулирование проблемной задолженности по таким договорам?*

Вопрос №5. *Имеется ли у Вас информация по обращениям физических лиц по вопросу защиты прав потребителей касательно приобретения товаров/услуг в рассрочку или BNPL?*

Вопрос №6. *Какое влияние, по вашему мнению, окажет регулирование рассрочки и BNPL на BNPL-провайдеров, потребителей, использующих продукт, и продавцов, предлагающих его в качестве варианта оплаты?*

Вопрос №7. *Есть ли у вас какие-либо предложения, которые необходимо учесть при разработке и возможной дифференциации мер, обеспечивающих баланс между защитой интересов потребителей и поддержанием рыночной доступности продуктов рассрочки?*

Вопрос №8. *Имеются ли положительный/отрицательный опыт работы с кредитными посредниками? Предлагаете ли вы какие-либо изменения в их работе? Если да, пожалуйста, предоставьте подробную и аргументированную информацию.*

Вопрос №9. *Считаете ли вы, что требуется ограничение срока для покупки товаров в рассрочку (для финансовой и нефинансовой рассрочки)? Необходимо ли устанавливать максимальный срок рассрочки исходя из объекта сделки (потребительский товар, автомобиль, жилая недвижимость)?*

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Внимание регуляторов во всем мире к рынку рассрочек и BNPL не является новшеством. В зависимости от экономической ситуации и других факторов меры в данном направлении могут быть как строгими (например, установление пруденциальных мер и обязательство по получению лицензии на вид

деятельности и пр.), так и превентивными, направленными на поддержание финансовой устойчивости без резкого ограничения деятельности (мониторинг, рекомендации, введение инструментов для полноты данных и пр.).

В Казахстане вызовы, связанные с деятельностью нефинансовых организаций, осуществляющих деятельность по выдаче рассрочек и BNPL, исходят, как было упомянуто выше, из вопросов защиты прав потребителей и отсутствия полной статистики по таким операциям.

В настоящее время Национальный Банк не ставит перед собой цели ограничения данного рынка, осознавая определенную социальную значимость возможности приобретения потребительских товаров гражданами с отсрочкой платежей. Однако для исключения нарастания рисков финансовой стабильности полагаем, что требуется принятие мер, которые позволят оценить масштабы данного рынка через раскрытие информации и обозначить минимальные требования по защите прав потребителей, уже присутствующие в правовом поле, но децентрализованные.

В этой связи для продуктивного взаимодействия в части понимания работы рынка рассрочек и BNPL считаем важным установление диалога со всеми участниками рынка.