# Кыргызстанда жеке жактарга насыя берүүнүн өзгөчөлүктөрү

Кыргызстандын жарандарын телефон аркылуу сурамжылоосунун натыйжалары боюнча отчету

**Июль, 2019**

Бул отчет АКШнын эл аралык өнүгүү боюнча агенттиги (USAID) аркылуу америкалык элдин жардамынын натыйжасында жүргүзүлдү. "Демократия жана жарандык коом үчүн Коалиция" коомдук бирикмеси отчеттун мазмуну үчүн жооп берет, ал көз караш милдеттүү түрдө USAIDдин же АКШ Өкмөтүнүн көз карашы болушу мүмкүн эмес

# МАЗМУНУ

КИРИШ БӨЛҮГҮ ..... 2
ОЛУТТУУ КОРУТУНДУ ..... 3
СОЦИОЛОГИЯЛЫК СУРАМЖЫЛООНУН ЖАЛПЫ НАТЫЙЖАЛАРЫ ..... 6
**Кыргызстанда насыяларды керектөөчүлөрдүн үлүшү** ..... 6
**Керектөөчүлөрдүн/керектебегендердин соцалдык-демографиялык профили** ..... 6
**Кыргызстандагы насыя алуунун спецификасы** ..... 10
**Насыянын жарандардын социалдык абалына тийгизген таасири** ..... 15
**Насыялык кызматтарга жетүү үчүн коюлган тосмолор** ..... 18
**Насыялык компаниялардын рейтинги** ..... 21
**Насыялык товарларын жана тейлөө кызматтарын керектөөнүн потенциалы** ..... 23
ИЗИЛДӨӨНҮН МЕТОДОЛОГИЯСЫ ..... 24
**Изилдөөнүн жыйындысы** ..... 24
**Тандоонун дизайны** ..... 25
**Маалыматты иштетүү** ..... 26
**Инструментарий** ..... 26

## КИРИШ БӨЛҮГҮ

"Демократия жана жарандык коом үчүн Коалиция" коомдук бирикмеси өзүнүн ишмердүүлүгүнүн алкагында Кыргызстандын жарандарынын арасында өлкөдөгү насыя берүү процессинин өзгөчөлүктөрү боюнча сурамжылоону жүргүздү. Жалпы улуттук телефон аркылуу социологиялык сурамжылоо 2019-жылдын 16-июлунан 25-июлуна чейин өттү.

Насыя берүү бүткүл дүйнө боюнча, анын ичинде Кыргызстанда активдүү өнүгүп жатат. Бүгүнкү күнү банктар кымбат баалуу мүлктү сатып алууда гана эмес, күнүмдүк жашоодогу керектөөлөр үчүн – кыймылсыз мүлктү, автомобилдерди сатып алуу үчүн, билим алуу үчүн, керектелүүчү муктаждыктар үчүн насыя беришет. Каржы эксперттер калктын насыяга батып кеткенин белгилешет.

Чакан насыя компанияларынын саны көбөйүп жатат, алардын негизги ишмердүүлүгү керектөөчү насыяларды берүүгө багытталган.

Ал эмне менен байланышкан, Кыргызстандын жарандарынын ага болгон көз караштары кандай жана мындай абал аларга кандай таасир берип жатат?

Насыя берүү менен алектенген каржы уюмдардын көбү калкка насыя берүү алардын каржылык абалын жакшыртууга жардам берет, өлкөнүн социалдык экономикалык өнүгүүсүнө түрткү болот деп айтышат. Чын эле ошондойбу?

Бул суроолорго жоопту алууга коомдун пикирин сурамжылоо жардам берди.

Сурамжылоонун максаты өлкөдөгү насыя берүүнүн спецификасын изилдөө болду.

Максатка жетүү үчүн төмөнкү маселелер ишке ашты: насыя керектөөчүлөрүнүн үлүшү аныкталды; керектелген насыялардын негизги түрлөрү жана максаты ачыкталды; насыя алуучулар туш болгон көйгөйлөр аныкталды; насыя берүү менен алектенген каржы уюмдардын рейтинги аныкталды; насыя алуучулардын социалдык абалына насыя керектөөнүн таасиринин деңгээли жана мүнөзү табылды; насыя керектөөчүнүн социалдык-демографиялык профили аныкталды.

Изилдөөнүн жүрүшүндө эки топ сурамжыланды: Кыргызстанда туруктуу жашаган насыя алуучулар жана насыя албагандар.

## ОЛУТТУУ КОРУТУНДУ

- Сурамжылоого катышкан респонденттердин жалпы санынан насыя керектөөчүлөрүнүн үлүшү 35 %ды түздү. Аларга насыяны жеке өзү алгандар (32,9 %), ошондой эле аялы/күйөөсү алгандар (2,1 %) кирген.

- Насыя керектөөчүлөрдүн эң жогорку үлүшү 40 жаштан 64 жашка чейинкилер (49 %); үйлөнгөндөр (39 %); айылда жашагандар (38 %); мамлекеттик кызматта иштегендер (52 %); айыл чарба (48 %), ишкердүүлүк (47 %) менен алектегендер, ошондой эле жеке ишканада иштеген кызматкерлер (41 %), кирешеси орточо же орточодон бир аз жогору (39 %).

- Насыя керектөчүлөрдүн эң аз саны 18 жаштан 24 жашка чейинки жаштардын арасында (11 %); окуучулардын арасында (1 %); жумушу жоктор (19 %) жана үй кожойкелер (25 %); кирешеси төмөн (33 %).

- Насыялардын көбү бир адамга күрөөсүз берилет (75 %), башкача айтканда насыя төлөмдөрүн бир адам жүргүзөт. Бир топтун насыясынын үлүшү 10,7 %ды түздү. Топ насыя алгандардын арасында күрөөсүз насыяларды алгандардын үлүшү жеке насыя алгандарга караганда бир топ көбүрөөк (85 %га караганда 61,7 %).

- Насыя алууда күрөөнүн негизги формалары катары кыймылсыз мүлк (31,3 %) жана автомобилдер (3,6 %) коюлат. Баалуу кагаздардын үлүшү аз эле, 0,2 %дан аз. Аз сандагы адамдар күрөө катары мал жандыктарын коюшат (0,9 %).

- Насыя кызматтарын керектөөнүн жыштыгы жогору. Респонденттердин 41 % насыяны 2-3 жолудан алышкан, респонденттердин 36 % 4 жолудан көбүрөөк алышкан.

- Кыргызстанда негизги кредиторлор катары банктар эсептелишет – 63,8 %, алардан кийин чакан насыялык компаниялар – 18,9 %. Берилген насыялардын саны боюнча биринчи орунда “Мол Булак” ЧНК турат, аны 23 % жаран атады, экинчи орунда “Айыл-Банк” (19 %), үчүнчү орунда – “Финка” банкы (18 %), төртүнчү орунда “Компаньон” банкы (13 %), бешинчи орунда – “Бай Түшүм” банкы (6 %).

- Көбүнчөсү кыска мөөнөттүү – 1 жылга чейинки насыя алышат (75,4 %). Узак мөөнөттүү – 1 жылдан ашык мөөнөттөгү насыялардын үлүшү 22,5 %ды түзөт. Насыялардын негизги бөлүгү сом менен берилет (97,5 %).

- Керектелген насыялардын жалпы санынын арасынан керектелүүчү насыялар чоң үлүшкө ээ, ал насыялар негизинен төмөнкү муктаждыктар үчүн алынат: оңдоп-түзөө жана курулуш иштери – 40 %, узак кодонуучу товарларды сатып алуу (эмерек, тиричилик техника ж.б.) – 23 %, майрамдык аземдерге – 5 %, ден соолугуна – 2 %.

- Кийинки орунда агрардык насыялар турат, аларды респонденттер айыл чарба муктаждыктарына алышат – 22 %; мал чарбачылыкка насыялар – 16 %; бизнести өнүктүрүүгө – 14 %. Авто жана ипотекалык насыялардын үлүшү көп деле эмес, ал ар бир түр үчүн 6 %ды түзөт.

- Насыя алуунун жарандардын социалдык-экономикалык жашоосуна оң жана терс таасирлери бар. Насыя алуунун жакшы жактары катары респонденттер төмөнкү факторлорду аташты: акча топтобой эле каалаган буюмдарды алуу мүмкүнчүлүгү – 50,2 %; айыл чарба муктаждыктарын ийгиликтүү ишке ашыруу – 21,8 %; бизнести ийгиликтүү алдыга жылдыруу – 8,8 %.

- Насыя алуунун терс жактары негизинен насыянын төлөмдөрү менен байланышкан. Негизги кыйынчылыктар катары төмөнкүлөр аталды: насыя төлөмдөрү жогору болгондуктан чыгымдарды төмөндөтүү зарылчылыгы – 39,1 %, насыя төлөмдөрүн жүргүзүү үчүн жеке каражаттарынын жетишсиздигинен карыз алууга мажбур болуу – 15,7 %. Сурамжылоого катышкан насыя керектөөчүлөрүнүн жарымына жакыны (44,5 %) насыяны төлөөдө кыйынчылыктарга дуушар болбогонун айтышты.

- Көбүнчө учурда респонденттер насыя алуу алардын социалдык абалына оң таасир бергенин белгилешти. 49,3 % респонденттер алардын социалдык абалынын бир аз жакшырганын айтышты, 11,8 % - аларын социалдык абалынын кыйла жакшырганын айтышты. Насыя алуу алардын социалдык абалына терс таасир бергени тууралуу айткандардын үлүшү бир катар төмөн жана ал 8 %ды түздү.

- Насыя кызматтарын керектөө үчүн негизги тосмолор болуп төмөнкүлөр эсептелинет: зарылчылыгы жок, жеке кирешенин жеткиликтүү деңгээли – 59,6 %; насыянын пайыздарынын жогорулугу – 20,7 %; насыя берүүчү компанияларга ишенимдин жоктугу – 20,4 %; насыя берүүнү сүткорлуктун бир түрү катары айыптаган өлкөдөгү исламдашуу деңгээлинин жогорулашы менен түшүндүрүлгөн диний көз караштар – 4,6 %.

- Сурамжылоонун натыйжасы боюнча Кыргызстандагы насыя берүүчү компаниялардын рейтингин төмөнкү 5 компания баштады: 1-орун – “Мол Булак Финанс” ЧНК, аны респонденттердин 2 % атады, лоялдуулуктун деңгээли 9 %ды түздү, бул деңгээл компанияны

кредитор катары сунуштоого даяр болгондордун үлүшү; 2-орун – “Финка” банкы, 21 % атады, 8 % – сунуштоого даяр; 3-орун – “Компаньон” банкы, 16 % атады, 5 % - сунуштоого даяр; 4-орун – “Бай Түшүм” банкы, 14 % атады, 4 % - сунуштоого даяр; 5-орун – “Айыл Банк”, 14 % атады, 8 % сунуштоого даяр.

- Насыяларды керектөөнүн потенциалы, жарандардын айтуусу боюнча, көп деле жогору эмес, жакынкы 2 жылда насыя алууну мерчемдегендердин үлүшү 16 %ды түздү. Көбүнчөсү – 74 % жакынкы убакта насыя алууну мерчемдешпейт.

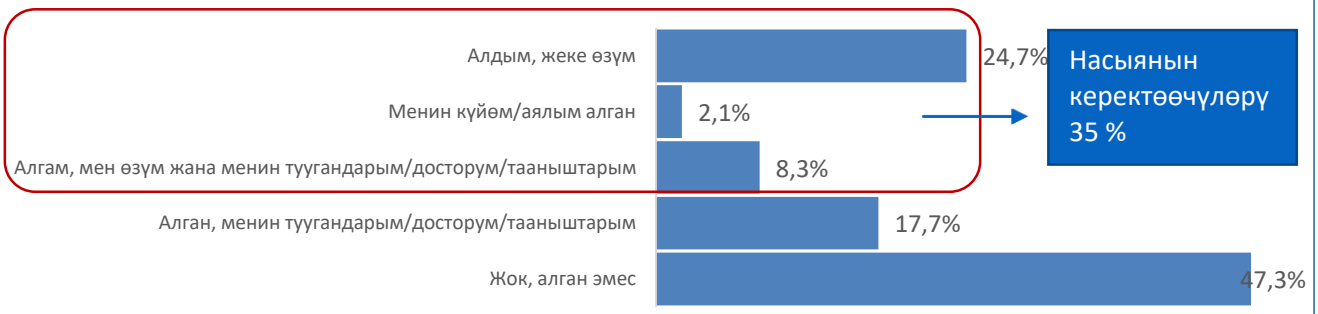
- Товарлардын мөөнөтүн узартып алуунун үлүшү азыркы күндө көп деле эмес. Респонденттердин 17 % гана акыркы 5 жылда товарларды мөөнөтүн узартып алганын айтышты. Кыргызстандын тургундары мөөнөтүн узартып алган негизги товарлар: санарип техникасы – 71 %, узак колдонуунун товарлары – 39 %, автомобиль – 1 %.

# СОЦИОЛОГИЯЛЫК СУРАМЖЫЛООНУН ЖАЛПЫ НАТЫЙЖАЛАРЫ

## Кыргызстанда насыяларды керектөөчүлөрдүн үлүшү

Насыяны бир жана андан көп жолу алган Кыргызстандын жарандарынын үлүшү жалпы респонденттердин санынан 35 %ды түзөт. Алардын 32,9 % насыяны жеке өздөрү алганын, ал эми 2,1 % насыяны жубайы алганын айтышты (1-диаграмманы кара).

**1-ДИАГРАММА. СИЗ ӨЗҮҢҮЗ ЖЕ СИЗДИН ЖАКЫН ТУУГАНДАРЫҢЫЗ/ДОСТОРУҢУЗ/ТААНЫШТАРЫҢЫЗ НАСЫЯ АЛДЫ БЕЛЕ? /N=1600**




**N(n)- пайыздык катыш эсептелген абсолюттук маанидеги байкоолордун саны*

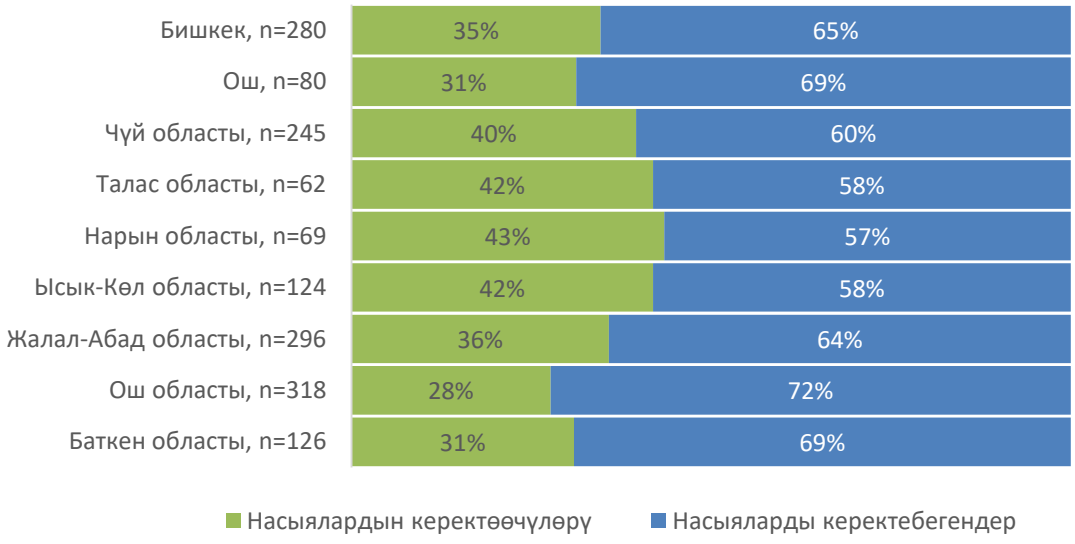
## Керектөөчүлөрдүн/керектебегендердин соцалдык-демографиялык профили

Насыяларды керектөөчүлөрдүн эң жогорку үлүшү 40 жаштан 64 жашка чейинки жарандардын арасында (орточо көрсөткүчү 49 %); үйлөнгөндөр (39 %); айылда жашагандар (38 %); мамлекеттик кызматта иштегендер (52 %); айыл чарба (48 %), ишкердүүлүк (47 %) менен алектегендер, ошондой эле жеке ишканада иштеген кызматкерлер (41 %), кирешеси орточо же орточодон бир аз жогору (39 %).

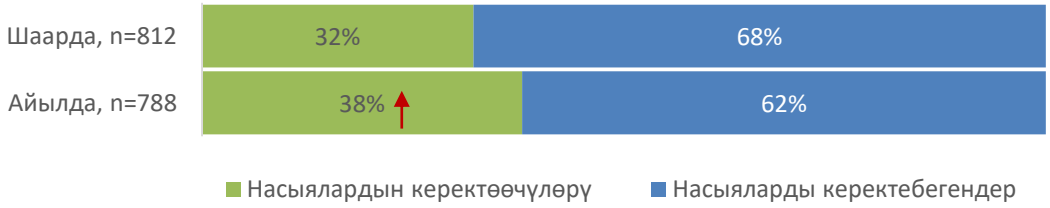
Насыя керектөчүлөрдүн эң аз саны 18 жаштан 24 жашка чейинки жаштардын арасында (11 %); окуучулардын арасында (1 %); жумушу жоктор (19 %) жана үй кожойкелер (25 %); кирешеси төмөндөр (33 %).

**көрсөтүлгөн % көрсөткүч болуп саналбайт, анткени бир топтогу байкоолордун саны талдоо үчүн жетишсиз*

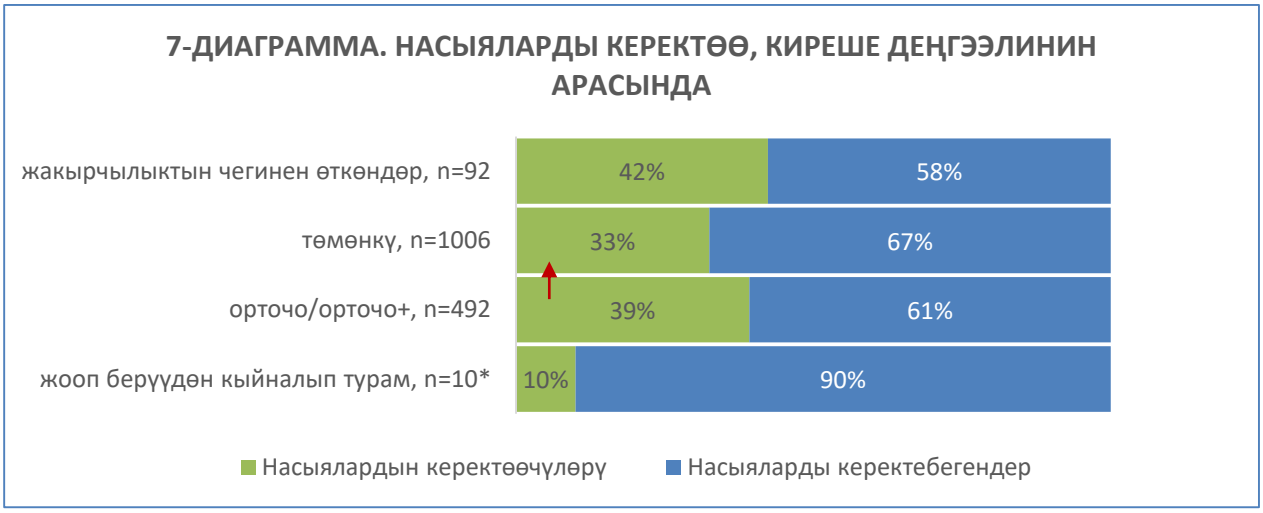
## 4-ДИАГРАММА. НАСЫЯНЫ КЕРЕКТӨӨ, АЙМАКТАР АРАСЫНДА




## 5-ДИАГРАММА. НАСЫЯЛАРДЫ КЕРЕКТӨӨ, КАЛК КОНУШТАРЫНЫН АРАСЫНДА



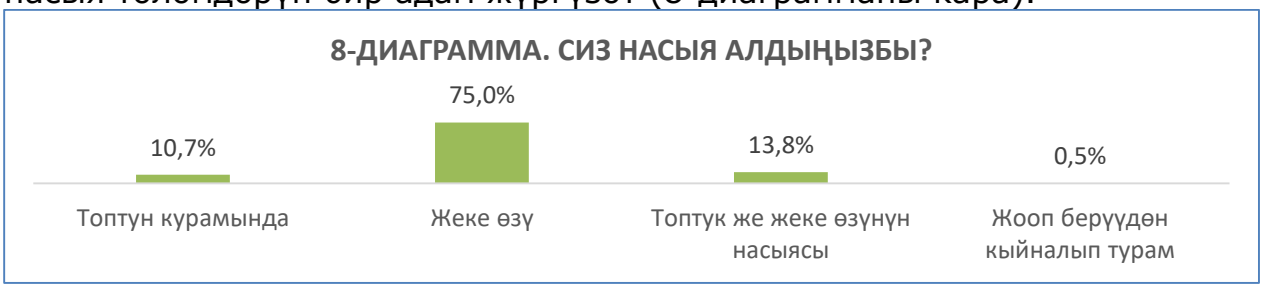
** көрсөтүлгөн % көрсөткүч болуп саналбайт, анткени бир топтогу байкоолордун саны талдоо үчүн жетишсиз.*



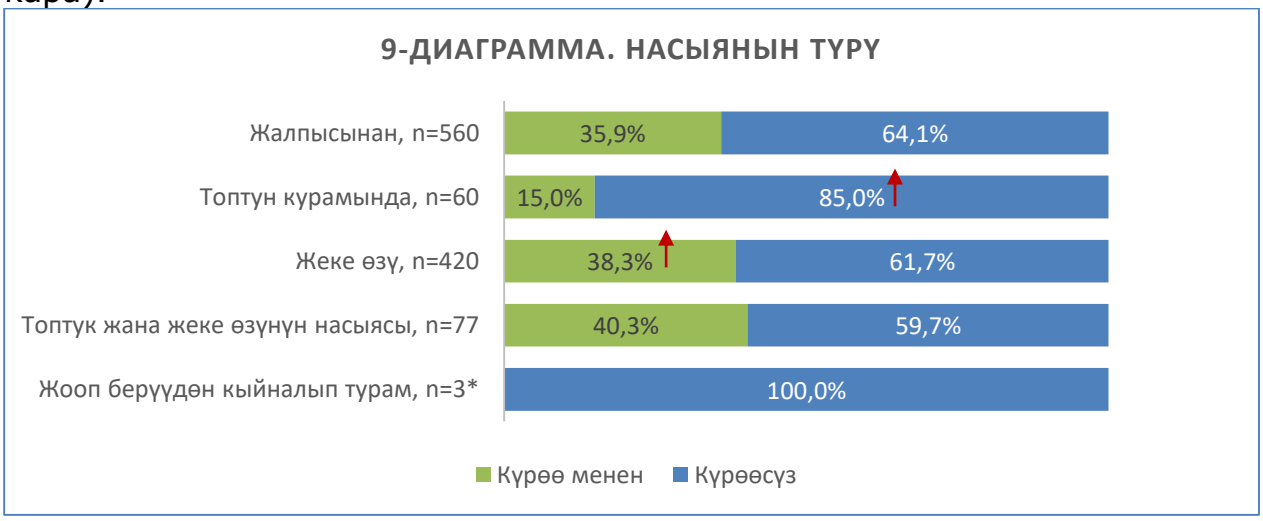

** көрсөтүлгөн % көрсөткүч болуп саналбайт, анткени бир топтогу байкоолордун саны талдоо үчүн жетишсиз*

## Кыргызстандагы насыя алуунун спецификасы

Насыяларды керектөөчүлөрдүн көбү (75 %) насыяны жеке өзү алат, б.а. насыя төлөмдөрүн бир адам жүргүзөт (8-диаграмманы кара).




Алардын жарымынан көбү күрөөсүз насыя алаарын белгилешти (64,1 %). Насыя боюнча төлөмдөрдү адамдардын тобу жүргүзгөн топтук насыя алгандардын арасынан насыянын күрөөсүз формасынын үлүшү жеке өзү алган насыяга (61,7 %) караганда кыйла жогору (85 %) (9-диаграмманы кара).

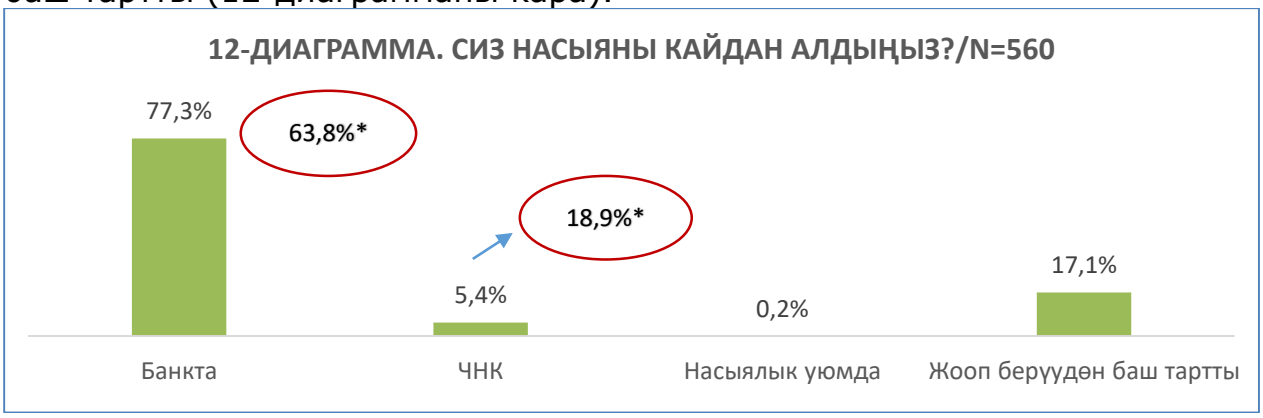



** көрсөтүлгөн % көрсөткүч болуп саналбайт, анткени бир топтогу байкоолордун саны талдоо үчүн жетишсиз.*

Насыя алууда көбүнесе күрөө катары кыймылсыз мүлк коюлат (31,3 %), экинчи орунда автомобилдер турат (3,6 %), баалуу кагаздардын үлүшү аз эле, анын үлүшү 0,2 %дан аз. “Башкасы” категориясында негизинен мал жандыктар күрөөгө коюлат (10-диаграмманы кара).

Насыя алуунун жыштыгы жогору. Көбүнесе респонденттер 2-3 жолудан насыя алышаарын 41 % респонденттер айтышты. Респондеттердин 36 % насыяны 4 жолудан көп алышты жана жарандардын 22 % гана 1 жолудан насыя алышты (11-диаграмманы кара).

Респонденттердин 77,3 % насыяны банктан алганын айтышты. Экинчи орунда чакан насыялык компаниялар (ЧНК), ага 5,4 % көрсөттү жана бир аз гана көлөмдү насыялык уюмдар (0,2 %) ээлейт. Респонденттердин ири бөлүгү (17,1 %) насыяны кайдан алганы тууралуу суроого жооп берүүдөн баш тартты (12-диаграмманы кара).




**коррецияланган пайыз*

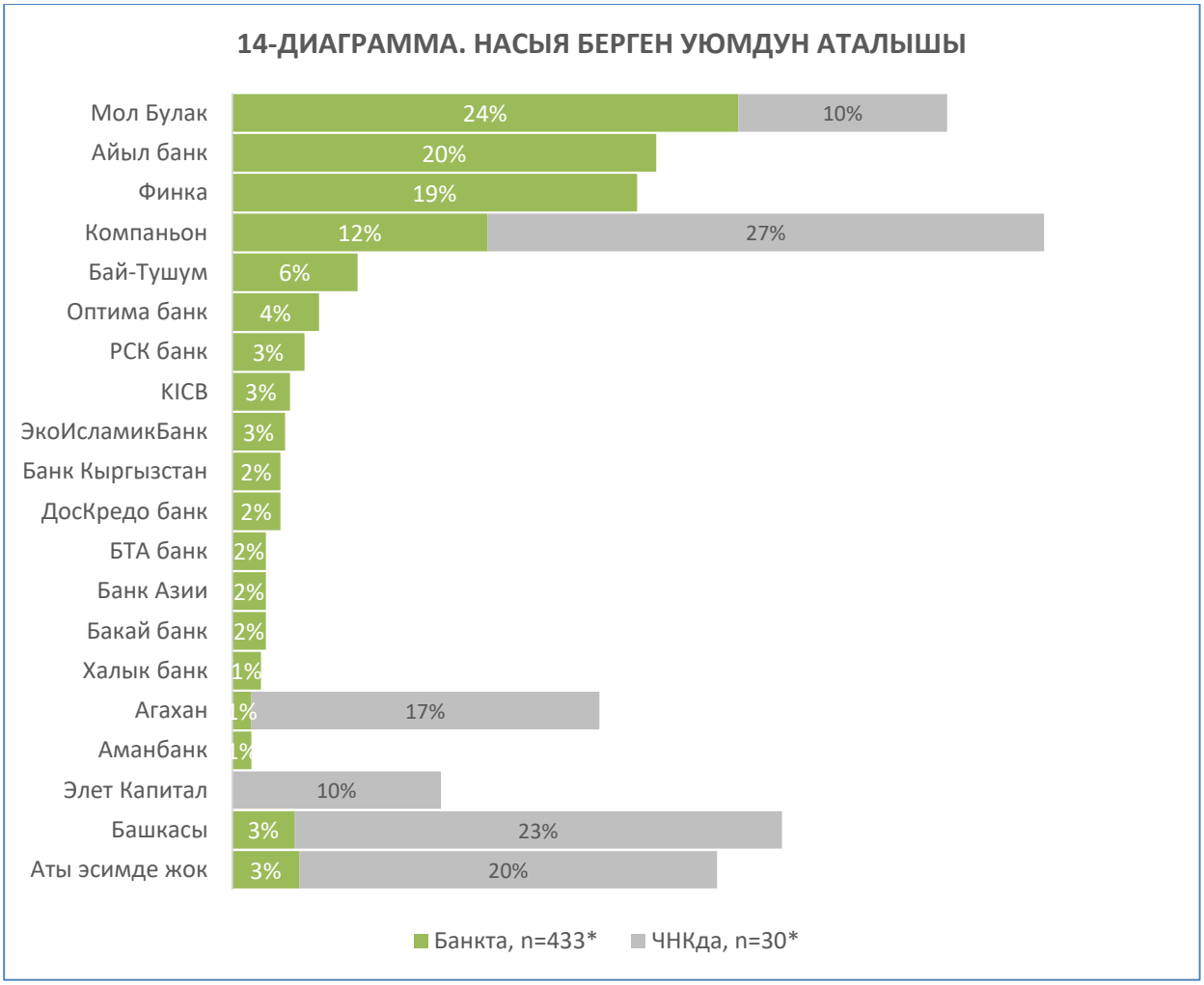
Бирок, насыялык компаниянын атын тактай турган суроо берилгенде, респонденттер өзүнүн насыялык уюмунун менчик түрүн алмаштырганы жана алардын көбү насыяны чакан насыялык компанияларда алганы билинди.

Берилген насыялардын саны боюнча биринчи орунда "Мол Булак" ЧНК турат, аны 23 % респонденттер атады, экинчи орунда "Айыл Банк" (19 %), үчүнчү орунда "Финка" банкы (18 %), төртүнчү орунда "Компаньон" банкы (13 %), бешинчи орунда "Бай Түшүм" банкы (6 %) (13-диаграмманы кара).

Бирок уюмдун түрүнүн аттарынын арасынан караганда насыяны банкта алгандардын көбү насыяны берген компания катары "Мол Булакты" (24 %) атаганын көрдүк. Ал эми насыяны чакан насыялык компанияларда алганын көрсөткөндөр "Компаньон" банкын аташты (27 %) (14-диаграмманы кара).

Бул маалыматты эске алуу менен, банктардын жана ЧНКнын үлүшү боюнча коррекцияланган пайыз төмөнкүдөй болот: банктар – 63,8 %, ЧНК – 18,9 % (12-диаграмманы кара).

**жооптордун суммасы 100 %дан ашып турат, анткени суроо жооптун бир катар жообун тандоо мүмкүнчүлүгүн болжолдойт.*




** жооптордун суммасы 100 %дан ашып турат, анткени суроо жооптун бир катар жообун тандоо мүмкүнчүлүгүн болжолдойт.*

Насыя алуучулардын көбү кыска мөөнөттүү, 1 жылга чейинки насыяларды алышат (75,4 %). Узак мөөнөттүү, 1 жылдан ашык мөөнөттүү насыялардын үлүшү 22,5 %ды түзөт (13-диаграмманы кара).

Насыялардын негизги бөлүгү сом менен берилет (97,5 %), муну керектөөчүлөр өздөрү суранышат (95,2%).

Берилген насыялардын жалпы санынын ичинен көбүнчөсүн негизинен төмөнкү муктаждыктарды чечүү үчүн алына турган керектөөчү насыялар түзөт: оңдоп-түзөө жана курулуш иштери – 40 %, узак кодонуучу товарларды сатып алуу (эмерек, тиричилик техника ж.б.) – 23 %, майрамдык аземдерди өткөрүүгө – 5 %, ден соолугуна – 2 %.

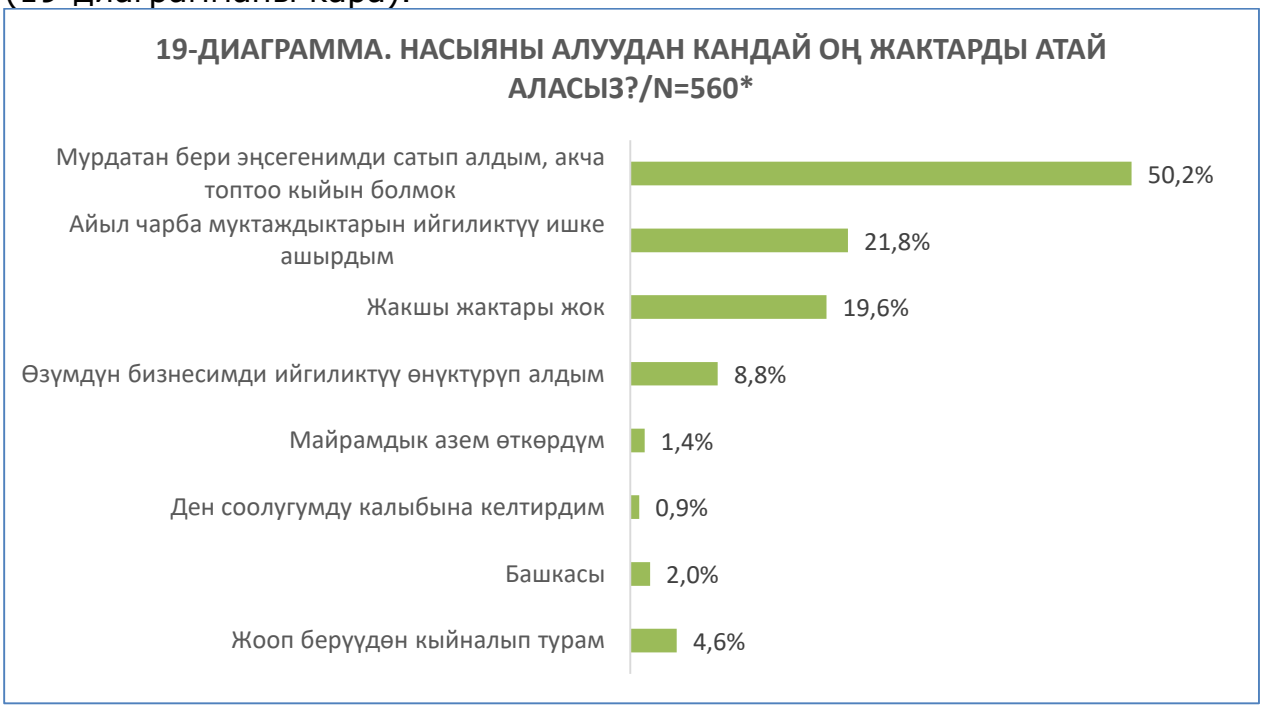
Кийинки орунда агрардык насыялар турат, аларды респонденттер айыл чарба муктаждыктарына алышат – 22 %; мал чарбачылыкка насыялар – 16 %; бизнести өнүктүрүүгө – 14 %. Авто жана ипотекалык насыялардын үлүшү көп деле эмес, ал ар бир түр үчүн 6 %ды түзөт (17-диаграмманы кара).

** жооптордун суммасы 100 %дан ашып турат, анткени суроо жооптун бир катар жообун тандоо мүмкүнчүлүгүн болжолдойт.*

Насыя алган респонденттердин жарымынан бир аз көбүрөөгү (54,3 %) насыяны төлөп жатышат. 44,3 % насыяны толук төлөгөндөрүн айтышты. 0,5 % насыянын төлөмүнүн мөөнөтүн узартып алганын айтышты.

## Насыянын жарандардын социалдык абалына тийгизген таасири

Насыя кызматтарын керектөөнүн оң жана терс таасирлери бар.
Насыяларды алуунун негизги жакшы жактары катары респонденттер төмөнкү факторлорду аташты: акча топтобой эле каалаган буюмдарды алуу мүмкүнчүлүгү – 50,2 %; айыл чарба муктаждыктарын ийгиликтүү ишке ашыруу – 21,8 %; бизнести ийгиликтүү алдыга жылдыруу – 8,8 %. 19,6 % насыяларды алуунун эч кандай жакшы жактары жок деп эсептешет (19-диаграмманы кара).




** жооптордун суммасы 100 %дан ашып турат, анткени суроо жооптун бир катар жообун тандоо мүмкүнчүлүгүн болжолдойт.*

Насыя алуунун терс жактары негизинен насыянын төлөмдөрү менен байланышкан. Негизги кыйынчылыктар катары төмөнкүлөр аталды: насыя төлөмдөрү жогору болгондуктан чыгымдарды төмөндөтүү зарылчылыгы – 39,1 %, насыя төлөмдөрүн жүргүзүү үчүн жеке каражаттарынын жетишсиздигинен карыз алууга мажбур болуу – 15,7 %, бюрократия – 5,5 %. Сурамжылоого катышкан насыя керектөөчүлөрдүн 44,5 % насыяны төлөөдө кыйынчылыктарга дуушар болбогонун айтышты (20-диаграмманы кара).

**20-ДИАГРАММА. НАСЫЯНЫ ТӨЛӨӨДӨ КАНДАЙ КЫЙЫНЧЫЛЫКТАРГА ДУУШАР БОЛДУҢУЗ?/N=560***

** жооптордун суммасы 100 %дан ашып турат, анткени суроо жооптун бир катар жообун тандоо мүмкүнчүлүгүн болжолдойт.*

Көбүнчө учурда респонденттер насыя алуу алардын социалдык абалына оң таасир бергенин белгилешти. 49,3 % респонденттер алардын социалдык абалынын бир аз жакшырганын айтышты, 11,8 % - алардын социалдык абалынын бир топ жакшырганын белгилешти. Насыя алуу алардын социалдык абалына терс таасир бергени тууралуу айткандардын үлүшү бир катар төмөн жана ал 8 %ды түздү (21-диаграмманы кара).

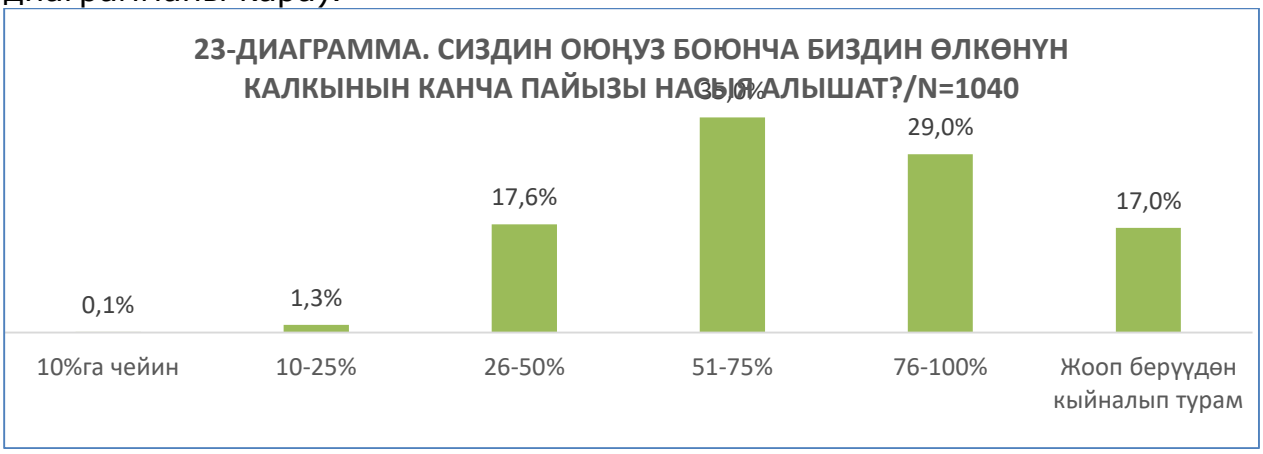
21-ДИАГРАММА. СИЗДИН СОЦИАЛДЫК АБАЛЫҢЫЗ НАСЫЯ АЛГАНДАН КИЙИН КАНДАЙ ӨЗГӨРДҮ?/N=560
2,5%
5,5%
25,4%
49,3%
11,8%
5,5%
Кыйла начарлады
Бир аз начарлады
Өзгөргөн жок
Бир аз жакшырды
Кыйла жакшырды
Жооп берүүдөн кыйналып турам
5 баллдын ичинен орточо балл 3,7

## Насыялык кызматтарга жетүү үчүн коюлган тосмолор

Насыя кызматтарын керектөө үчүн негизги тосмолор болуп төмөнкүлөр эсептелинет: зарылчылыгы жок, жеке кирешенин жеткиликтүү деңгээли – 59,6 %; насыянын пайыздарынын жогорулугу – 20,7 %; насыя берүүчү компанияларга ишенимдин жоктугу – 20,4 %; насыя берүүнү сүткорлуктун бир түрү катары айыптаган өлкөдөгү исламдашуу деңгээлинин жогорулашы менен түшүндүрүлгөн диний көз караштар – 4,6 % (22-диаграмманы кара).

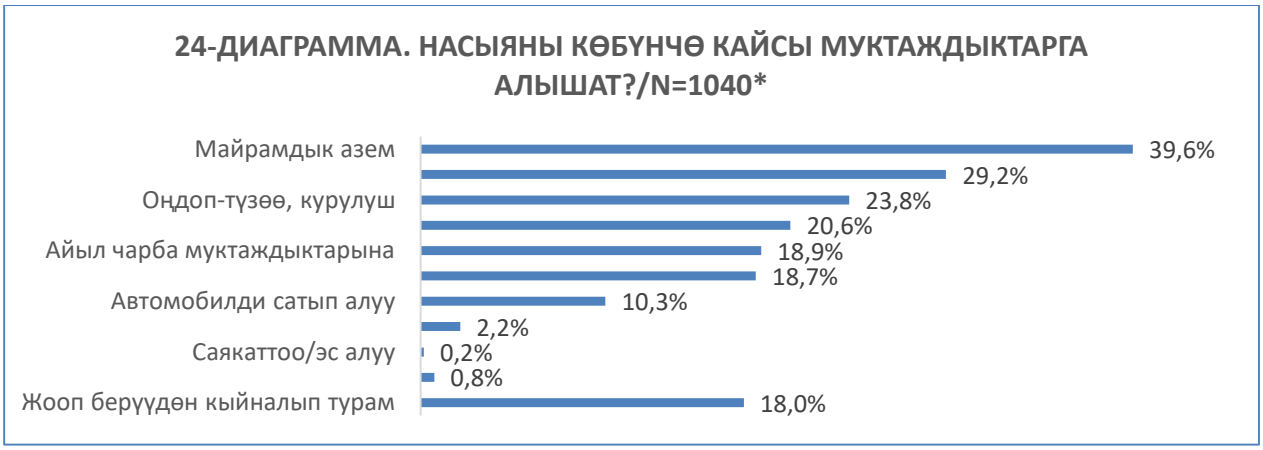
** жооптордун суммасы 100 %дан ашып турат, анткени суроо жооптун бир катар жообун тандоо мүмкүнчүлүгүн болжолдойт.*

Насыя кызматтарын керектөөчүлөрүнүн үлүшү жөнүндө жарандардын көз карашы кыйла жогору. Респонденттердин көбүнүн пикири боюнча (35 %) насыя алган калктын пайызы 50дөн 70ке чейинки аралыкта турат, ал эми изилдөөнүн маалыматы боюнча насыя алуучулардын үлүшү 35 %ды гана түздү. Респонденттердин 29 % насыя алуучулардын үлүшү өлкөнүн калкынын 76дан 100 %га чейинкини гана түзөт деп эсептешет (23-диаграмманы кара).



39,6 % респонденттер насыяны негизинен майрамдык аземди өткөрүү үчүн алышат деп эсептейт; 29,2 % – насыяны бизнести өнүктүрүүгө алышат дешет; 23,8 % - оңдоп-түзөөгө жана курулушка; 20,6 % - узак колдонуунун товарларын сатып алууга (24-диаграмманы кара).

Изилдөөнүн жүрүшү боюнча керектелүүчү насыялардын түрлөрү боюнча биринчи орунда керектелүүчү насыя турат, аны көбүнчө ондоп-түзөөгө жана курулушка жана узак колдонуунун товарларын сатып алууга алышат. Майрамдык аземди өткөрүү насыяны керектөөнүн себеби катары 8-орунда гана турат (17-диаграмманы кара).




** жооптордун суммасы 100 %дан ашып турат, анткени суроо жооптун бир катар жообун тандоо мүмкүнчүлүгүн болжолдойт.*

Насыя кызматтары менен колдонбогон респонденттердин ою боюнча насыялар жарандардын социалдык абалына терс таасир берет деп эсептешет, алардын үлүшү 48,3 %ды түздү. Мындай көз караш жогоруда аталган башка факторлор менен бирге насыялык кызматтарды керектөө үчүн тосмо болуп саналат (25-диаграмманы кара).

Насыялардын жарандардын социалдык абалына терс таасири респонденттердин ою боюнча негизинен төмөнкү себептер менен түшүндүрүлөт: пайыздардын жогорку өлчөмү насыя алуучуларды каржы тузакка киргизип жатат, мындай ойду 57,4 % респонденттер эсептешет; каалаган насыя жогорку каржы тобокелдиктер менен байланышкан – 20,9 %; насыя алуучулар насыяны төлөбөй калганда ири жоготууларга дуушар болушат – 16,7 % (26-диаграмманы кара).

**26-ДИАГРАММА. НАСЫЯЛАР АЛАРДЫ АЛУУЧУЛАРДЫН СОЦИАЛДЫК АБАЛЫНА ТЕРС ТААСИР БЕРЕТ ДЕП ЭМНЕ ҮЧҮН ОЙЛОЙСУЗ?/N=502**

Демек, жогорку насыялык чендер жана аны менен байланышкан тобокелдиктер жана кооптонуулар потенциалдуу керектөөчүлөрдүн оюнда Кыргызстанда насыялык кызматтарды керектөө үчүн олуттуу тосмо болушат.

## Насыялык компаниялардын рейтинги

Насыялык компаниялардын рейтингин аныктоо үчүн эки негизги көрсөткүчтөр бааланган: насыялык компания тууралуу жарандардын маалыматынын деңгээли (айтпастан билүүсү) жана ага карата лоялдуулугунун деңгээли.

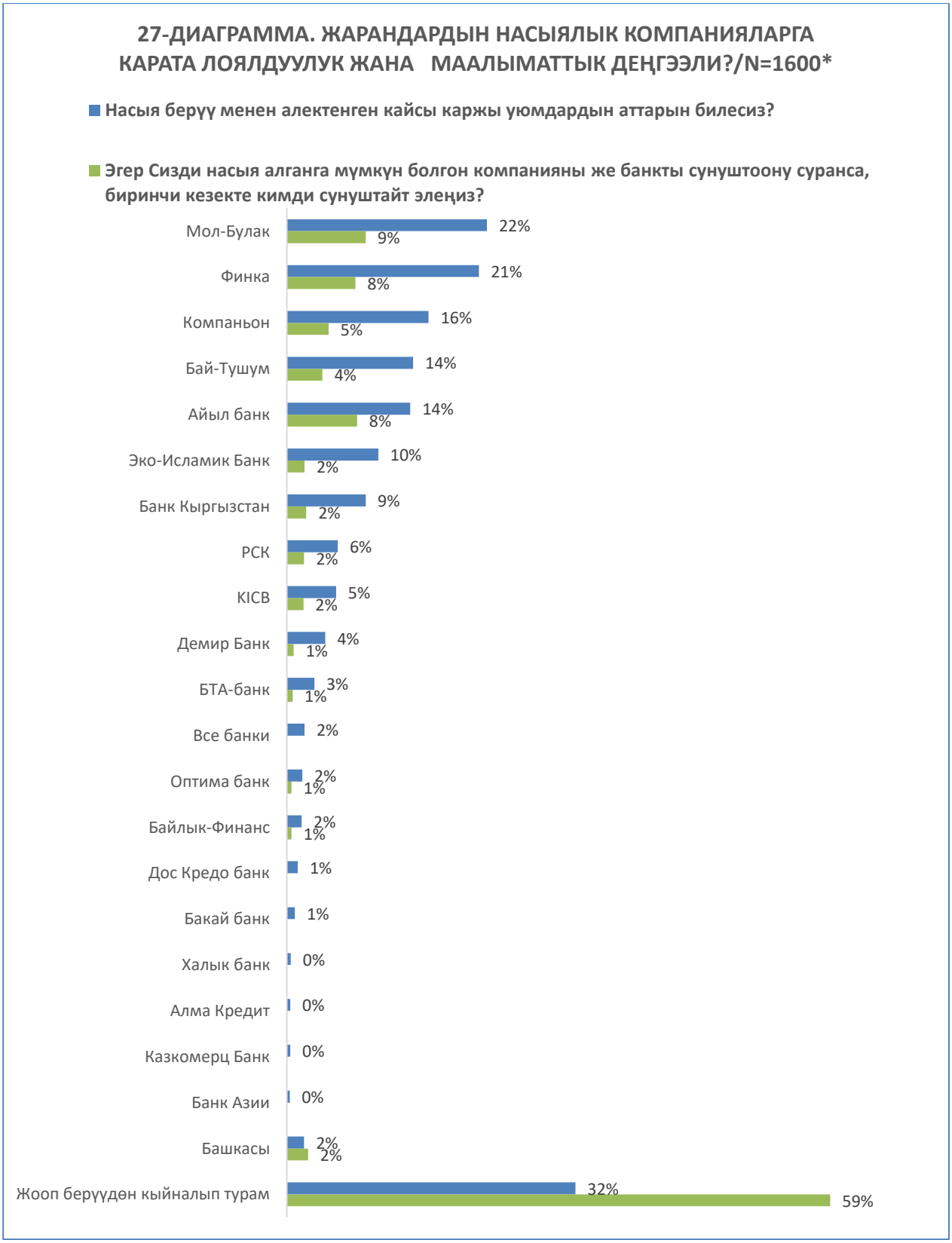
Бул максатта респонденттерге эки суроо берилген:
1) «Насыя берүү менен алектенген кайсы каржы компаниянын аттарын билесиз?»;
2) «Эгер сизден насыяны кайдан алсам болоорун сунуштаңыз десе, биринчи кезекте кимди сунуштайт элеңиз?».

Респонденттер аталган компаниялардын саны менен чектелген эмес, аларга компаниялардын аттары айтылган эмес. Демек, алынган маалымат респонденттердин спонтандуу жоопторун көрсөтүп турат.

Top of Mind Кыргызстандын насыялык компанияларынын тизмесине төмөнкү каржы уюмдар кирди:

1-орун. «Мол Булак Финанс» ЧНК, аны респонденттердин 22 % атады, лоялдуулуктун деңгээли 9 %ды түздү, бул аны кредитор катары сунуштоого даяр болгондордун үлүшү;
2-орун. “Финка” банкы, 21 % атады, 8 % сунуштоого даяр;
3-орун. “Компаньон” банкы, 16 % атады, 5 % сунуштоого даяр;
4-орун. “Бай Түшүм” банкы, 14 % атады, 4 % сунуштоого даяр;
5-орун. “Айыл-Банк” банкы, 14 % атады, 8 % сунуштоого даяр.

Респонденттердин кыйла үлүшү – 59 % - кредитор катары кайсы бир компанияны сунуштоодон кыйналды (27-диаграмманы кара).

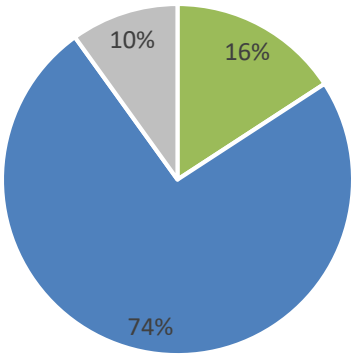



** жооптордун суммасы 100 %дан ашып турат, анткени суроо жооптун бир катар жообун тандоо мүмкүнчүлүгүн болжолдойт.*

## Насыялык товарларын жана тейлөө кызматтарын керектөөнүн потенциалы

Насыяларды керектөөнүн потенциалы, жарандардын айтуусу боюнча, көп деле жогору эмес, жакынкы 2 жылда насыя алууну мерчемдегендердин үлүшү 16 %ды түздү. Көбүнчөсү – 74 % жакынкы убакта насыя алууну мерчемдешпейт (28-диаграмманы кара).

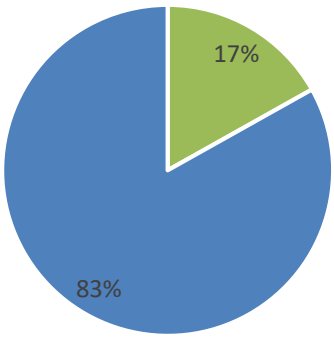
**28-ДИАГРАММА. ЖАКЫНКЫ 2 ЖЫЛДА НАСЫЯ АЛУУНУ МЕРЧЕМДЕП ЖАТАСЫЗБЫ?/N=1600**




Ооба Жок Жооп берүүдөн кыйналып турам

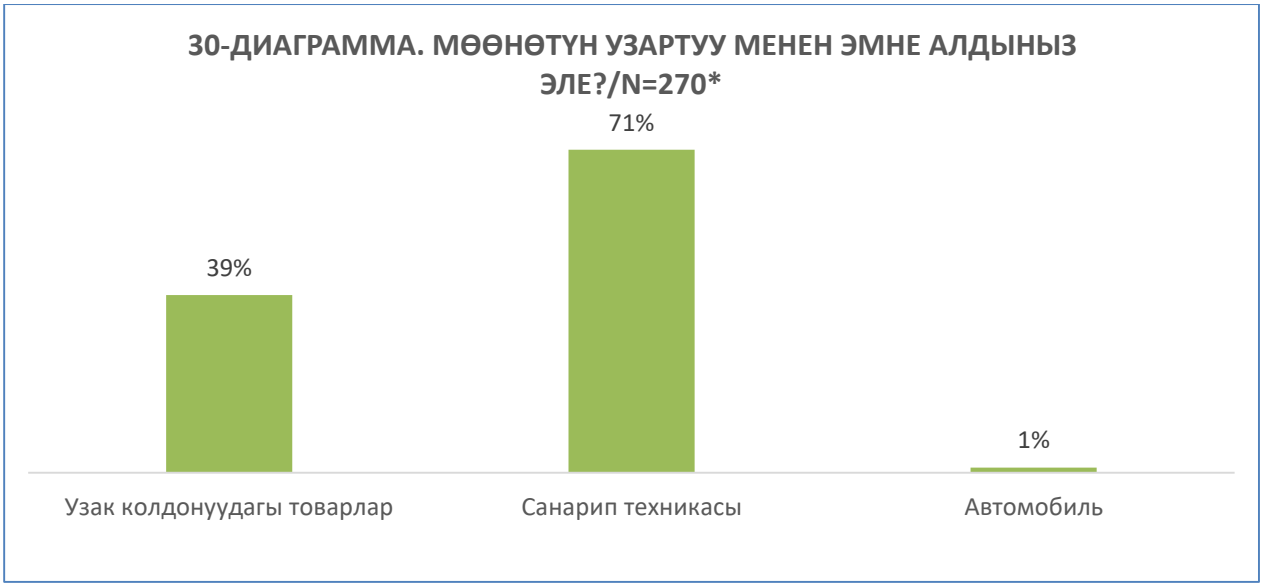
Товарлардын мөөнөтүн узартып алуунун үлүшү азыркы күндө көп деле эмес. Респонденттердин 17 % гана акыркы 5 жылда товарлардын мөөнөтүн узартып алганын айтышты (29-диаграмманы кара).

**29-ДИАГРАММА. АКЫРКЫ 5 ЖЫЛДА МӨӨНӨТҮН УЗАРТЫП ТОВАРЛАРДЫ ЖЕ ТЕЙЛӨӨ КЫЗМАТТАРЫН АЛДЫҢЫЗ БЕЛЕ?/N=1600**




Ооба Жок

Кыргызстандын тургундары мөөнөтүн узартып алган негизги товарлар: санарип техникасы – 71 %, эмерек, тиричилик техника ж.б. кирген узак колдонуунун товарлары – 39 %, автомобиль – 1 % (30-диаграмманы кара).




** жооптордун суммасы 100 %дан ашып турат, анткени суроо жооптун бир катар жообун тандоо мүмкүнчүлүгүн болжолдойт.*

# ИЗИЛДӨӨНҮН МЕТОДОЛОГИЯСЫ

Сурамжылоо телефон аркылуу сурамжылоонун атайын компьютердик тутумунун CATI (Computer Assisted Telephone Interviewing) жардамы менен жүргүзүлгөн. Мындай усул социалдык маанилүү маселелер боюнча маалыматтарды жыйноону тез жана сапаттуу жүргүзүүгө жардам берет. Телефон аркылуу сурамжылоонун маанилүү артыкчылыгы маалыматты тез алып, аны тез иштетүү болуп саналат. Ошондой эле артыкчылыктын дагы бири ишенимдүүлүк болуп саналат, анткени сурамжылаган уюмдун сурамжылоонун жүрүшүнө оператордун жанында туруп катышуу менен сурамжылоонун жүрүшүнө контролдук жүргүзүү мүмкүнчүлүгү болот. Мындан башка сурамжылоону жүргүзгөн адамдар каалаган сүйлөшүүнү уга ала турган супервайзердин көзөмөлүнүн алдында болушат жана интервью алгандардын ишин контролдойт.

Сурамжылоо үчүн уюлдук телефон номурлары атайын иштелген компьютердик программа менен кокустан генерирденген. Мындан башка, стационардык телефондорго чалуу үчүн стационардык телефондордун номурларынын ар бир область боюнча маалыматтар базасы колдонулат.

## Изилдөөнүн жыйындысы

Изилдөөнүн жыйындысы катары Кыргызстандын 18 жаштан тартып андан жогорку курактагы, өлкөнүн 9 аймагында – Бишкек, Ош шаарлары, Чүй, Ысык-Көл, Талас, Нарын, Жалал-Абад, Ош жана Баткен областтарында туруктуу жашаган шаардын жана айылдын тургундары алынды.

| Мүнөздөмөсү | Улуттук статкомитетинин 2018-жылдагы маалыматы боюнча өлкөлүк бөлүнүүсү % менен[1] | Тандоонун бөлүштүрүлүүсү |
|---|---|---|
| **Жынысы** | | |
| Эркектер | 49,6% | 46,6% |
| Аялдар | 50,4% | 53,4% |
| **Курагы** | | |
| 18-24 | 19,1% | 19,9% |
| 25-39 | 37,9% | 37,4% |
| 40-54 | 24,2% | 24,6% |
| 55-64 | 11,5% | 11,1% |
| 65+ | 7,3% | 7,1% |
| **Областтар** | | |
| Бишкек шаары | 16% | 17,5% |
| Ош шаары | 4,6% | 5,0% |
| Баткен обл. | 8,2% | 7,9% |
| Жалал-Абад обл. | 19% | 18,5% |
| Ысык-Көл обл. | 7,7% | 7,8% |
| Нарын обл. | 4,5% | 4,3% |
| Ош обл. | 21% | 19,9% |
| Талас обл. | 4,1% | 3,9% |
| Чүй обл. | 14,7% | 15,3% |

*1-таблица. Үч демографиялык мүнөздөмө боюнча тандалма жана башка жыйындыларын салыштыруу*

## Тандоонун дизайны

Тандоо жети область жана Бишкек жана Ош шаарларынын ортосунда бирдей бөлүштүрүлгөн. Мындай бирдей бөлүштүрүлүүсү статистикалык катаны төмөндөтүүгө жардам берди. Тандоонун мындай өлчөмү үчүн каталык төмөнкү формула менен эсептелген:

Мое $=\frac{1}{\sqrt{n}}$

[1] Улуттук статкомунун маалыматтарынын электрондук базасы: http://www.stat.kg/ru/statistics/naselenie/

мында n – тандоонун өлчөмү.

Жалпысынан алганда 1600 адам суралган. Тандалма жыйындынын мындай көлөмдөгү ишенимдүү деңгээли 95 % болсо, тандоонун максималдуу статистикалык катачылыгы 2,5 %га барабар болот.

Респонденттердин жалпы тандоосу жыныстык жана курактык квоталарын, аймактык квоталарын (област/шаар/айыл), ошондой эле уюлдук гана, стационардык гана номурларды колдонуу боюнча квоталарды жана уюлдук дагы, стационардык байланышты дагы колдонго респондентер үчүн квоталарды контролдоо менен жүргүзүлгөн.

Стационардык телефон номурларына чалганда, телефонду алган адам суралган. Стационардык номурлар жалпы маалымат баазасынын ичинен кокустук жол менен тандалуу менен Кокустук камсыздалган. Уюлдук номурларга чалууда телефонго жооп берген респондент суралган. Уюлдук телефондордун номурлары атайын программалык камсыздоонун жардамы менен кокусунан тандалган.
Төмөнкү уюлдук жана стационардык байланыш операторлорунун кызматтары менен пайдаланган жарандар сурамжылоого катышкан:

-Beeline
-Megacom
-O!
-Кыргызтелеком

## Маалыматты иштетүү

Сурамжылоонун натыйжаларын иштетүү SPSS статистикалык жана эконометрикалык үлгүлөрдүн атайын программалык камсыздоо пакетин колдонуу менен жүргүзүлгөн.

## Инструментарий

Телефон аркылуу сурамжылоонун анкетасы 9 демографиялык жана Кыргызстандагы жеке жактарга насыя берүүнүн өзгөчөлүктөрү изилдөөгө багытталган 23 суроодон турган.
Анкета жабык жана жарым-жартылай жабык суроолордон турган. Инструментарий орус тилинде тузүлүп, кыргыз тилине которулган. Сурамжылоодо респонденттердин колдонуу тилине жараша эки вариант тең колонулган.