

Торайғыров университетінің
ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛЫ

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
Торайғыров университета

Торайғыров университетінің ХАБАРШЫСЫ

Экономикалық сериясы
1997 жылдан бастап шығады



ВЕСТНИК

Торайғыров университета

экономическая серия
Издается с 1997 года

ISSN 2710-3552

№ 4 (2023)

Павлодар

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
Торайгыров университета

Экономическая серия
выходит 4 раза в год

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о постановке на переучет периодического печатного издания,
информационного агентства и сетевого издания
№ KZ93VPY00029686

выдано
Министерством информации и коммуникаций
Республики Казахстан

Тематическая направленность
публикация материалов в области экономики, управления,
финансов, бухгалтерского учета и аудита

Подписной индекс – 76133

<https://doi.org/10.48081/ZRPO6395>

Бас редакторы – главный редактор

Нурғалиева А. А.

к.э.н., ассоц. профессор

Заместитель главного редактора

Ответственный секретарь

Гребнев Л. С., *д.э.н., профессор*

Шеримова Н. М., *магистр*

Редакция алқасы – Редакционная коллегия

Шмарловская Г. А.,	<i>д.э.н., профессор (Беларусь);</i>
Кунызов Е. К.,	<i>доктор PhD, доцент;</i>
Алмаз Толымбек,	<i>доктор PhD, профессор (США);</i>
Мукина Г. С.,	<i>доктор PhD, доцент;</i>
Алтайбаева Ж. К.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Мусина А. Ж.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Титков А. А.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Омарова А. Р.	<i>(технический редактор).</i>

За достоверность материалов и рекламы ответственность несут авторы и рекламодатели

Редакция оставляет за собой право на отклонение материалов

При использовании материалов журнала ссылка на «Вестник Торайгыров университета» обязательна

<https://doi.org/10.48081/BOVJ8695>***Г. К. Бейсембаева¹, Д. С. Казанғап², А. С. Тапалчинова³**^{1,2,3}Торайғыров университеті, Қазақстан Республикасы, Павлодар қ.e-mail: Gulmiradin@mail.ru

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДЕ ЖЕКЕ ТҰЛҒАЛАРҒА НЕСИЕ БЕРУ

Осы мақалада қарастырылатын тақырыптың өзектілігі халықты несиелендіру банктік бизнестің ең тиімді баптарының бірі болып табылатындығынан көрінеді, сондықтан банктердің табыстылығы несиелеу процесін ұйымдастыруға байланысты.

Жеке тұлғаларды несиелендіру қазіргі дағдарыстан кейінгі отандық экономикада маңызды рөл атқарады, өйткені Қазақстанда нарықтық экономиканың дамуын, экономикалық өсуді, экономиканың тиімділігін арттыруды, қажетті инфрақұрылымды құруды осы несиелік қатынастарды одан әрі дамытпай қамтамасыз ету мүмкін емес.

Зерттеудің теориялық және әдістемелік негізі халықты несиелеу саласындағы әлеуметтік-экономикалық, институционалдық және басқарушылық-экономикалық қызметтің қозғалысын көрсететін жалпы заңдылықтар мен тенденциялар, экономикалық шындықты зерттеудің жалпы әдістерінің жүйесі болды.

Мақалада әртүрлі әдістер мен тәсілдер қолданылды, атап айтқанда: статистикалық, бақылау және топтастыру, факторлық талдаудың сандық және сапалық әдістері, оның ішінде тізбекті алмастырулар мен үлестік қатысу, қаржылық коэффициенттерді есептеу және т.б.

Зерттеудің ғылыми жаңалығы жеке тұлғаларды несиелеудің қазіргі тәжірибесін бағалауда, жалпы жеке тұлғаларды несиелеуді дамытудағы проблемаларды және қайтарымсыздық мәселелерін анықтауда, несиелеу жүйесін жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірлеуде жатыр. жеке тұлғалар.

Кілтті сөздер: несие, банктік несие, жеке тұлғаларды несиелендіру, несиелік қатынастар, ипотекалық несие.

Кіріспе

Осы мақалада қарастырылатын тақырыптың өзектілігі халықты несиелендіру банктік бизнестің ең тиімді баптарының бірі болып табылатындығынан көрінеді, сондықтан банктердің табыстылығы несиелеу процесін ұйымдастыруға байланысты.

отандық экономика жағдайында маңызды рөл атқарады, өйткені Қазақстанда нарықтық экономиканың дамуын, экономикалық өсуді, экономиканың тиімділігін арттыруды және қажетті инфрақұрылымды құруды одан әрі дамытусыз қамтамасыз ету мүмкін емес. осы несиелік қатынастардан.

Халық банк үшін ең маңызды және тиімді серіктес болып табылады, өйткені ол банктік қарыз алушылардың жалпы санында, кейбір практиктердің талдауы бойынша (берілген несиелер көлеміне қарағанда) 65 %-дан астам.

Сонымен қатар, банктің халыққа беретін несиелері негізінен қысқа мерзімді болып табылады, бұл дағдарыстан кейінгі жағдайларда маңызды болып табылатын несие капиталының жылдам айналымына әсер етеді.

Мәселенің даму дәрежесі. Ұзақ жылдар бойы жеке тұлғаларды несиелендіру мәселелерімен Коттер Р., Гилла Е., Коробов Г. Г., Лаврушин, С. Б. сияқты отандық және шетелдік ғалымдар мен практиктер айналысып келеді. Мақыш және т.б.

Мәселенің дамымауы зерттеу тақырыбын таңдауды анықтады.

Материалдар мен әдістер

Зерттеудің теориялық және әдістемелік негізі халықты несиелеу саласындағы әлеуметтік-экономикалық, институционалдық және басқарушылық-экономикалық қызметтің қозғалысын көрсететін жалпы заңдылықтар мен тенденциялар, экономикалық шындықты зерттеудің жалпы әдістерінің жүйесі болды.

Мақалада әртүрлі әдістер мен тәсілдер қолданылды, атап айтқанда: статистикалық, бақылау және топтастыру, факторлық талдаудың сандық және сапалық әдістері, оның ішінде тізбекті алмастырулар мен үлестік қатысу, қаржылық коэффициенттерді есептеу және т.б.

Зерттеудің теориялық негізі отандық және шетелдік ғалымдардың еңбектерінде берілген несиелеудің қазіргі заманғы тұжырымдамалары болды.

Жұмыстағы ақпараттық база экономикадағы шаруашылық серіктестіктің құқықтық қатынастары мен шаруашылық қызметін реттейтін заңнамалық және басқа да нормативтік актілер болды.

Нәтижелер және талқылау

Жеке тұлғаларды несиелендіру – экономикалық және қаржы нарығының маңызды бөлігі болып табылатын, жеке тұлғаларға мақсатты мақсатта

ақша массасын шығаруды қамтамасыз ететін банктік қызметтердің ең перспективалы саласы, оның негізгі мақсаты азаматтардың әртүрлі санаттарының тұтынушылық мақсаттарын теңестіруге ықпал ете отырып, олардың ағымдағы және болашақтағы тұтынуын қанағаттандыру.

Қарыз алушы – банк немесе несие мекемесі, ал ақша несиенің субъектісі ретінде әрекет етеді.

Банктік несие – бұл банк тартатын ақша массасын орналастырумен байланысты банктік операциялардың бір түрі [1].

Несие – жеке тұлғаның өтінішінің нысанасына айналатын сенімді қарым-қатынасты білдіреді. Жыл сайын несиелеудің бұл түрі танымал бола түсуде. Осы себепті банк активтерінің негізгі үлесі несиелік операцияларға орналастырылған [2].

Жеке тұлғаларды несиелендіру – бұл екі тарап үшін де өтімді актив ретінде әрекет ететін тәуекелдермен байланысты операция. Бұл ретте банктер жинақталған қаржы ресурстарын инвестициялық жобаларды несиелеуге бағыттайды.

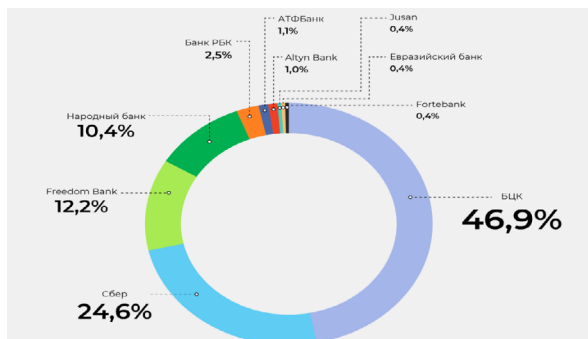
Жеке тұлғаларға несие беруді Қазақстан Республикасының валютасымен бас банк, филиалдар, есеп айырысу-кассалық бөлімдері жүзеге асырады.

Сыйақыны есептеу саясатын Банк Басқармасы белгілейді.

Шетелдік тәжірибеде несиелік бюролар бірлестікке қатысушы кәсіпорындардың клиенттері туралы жалпы мәліметтер банкі қызметін де атқарады. Осылайша, тұтынушылық несиелеу халықтың әлеуметтік өмір сүру деңгейіне ғана емес, сонымен бірге жалпы экономиканың тиімділігіне тікелей әсер етеді деп қорытынды жасауға болады, өйткені ол ұдайы өндірістің соңғы өнімін жүзеге асыруға ықпал етеді. Халық үшін несие осы тауарлық-материалдық құндылықтарды немесе қызметтерді сатып алуға қажетті ақша сомасын жинақтау шартымен олар болашақта ғана ие бола алатын белгілі бір жеңілдіктерді алуды тездетеді.

Келесі кезекте еліміздің екінші деңгейлі банктері деңгейінде жеке тұлғаларды ипотекалық несиелендіруге талдау жасайтын боламыз.

1-суретте 2022 жылға оларды ұсынатын банктердің 7-20-25 бағдарламасы бойынша несиелердің үлесі көрсетілген.



Сурет 1 – ЕДБ үшін 7-20-25 бағдарламасы бойынша несиелердің үлесі, 2022 ж. [3]

Халық банкі 10,4 % сияқты банктер берді . Еуразиялық банк 7-20-25 бағдарламасы бойынша несие берді, ол жалпы алғанда 0,4 % құрады [4, 5, 6].

Банктердегі ипотекалық несиелеудің негізгі проблемалары:

– Тұрғын үй нарығында қолжетімді жылжымайтын мүліктің болмауы. Жылжымайтын мүліктің шектеулі сипаты үй сатып алушыларға өз бюджетіне сәйкес келетін мүлікті табуды қиындатты, сонымен қатар несие берушілерге лайықты қарыз алушыларды табу қиын болды [7];

– пайыздық мөлшерлемелердің өсуі тұтынушылардың несие алуын қиындатады, бұл ипотекалық несиелер көлемінің және тұрғын үйді сатудың төмендеуіне әкеледі;

– цифрландырудың өсуі, ақпараттың қауіпсіздігін арттыру қажеттілігі несиелік секторда үлкен инвестицияларды қажет ететін технологиялардың тапшылығына әкеледі;

– халықтың қаржылық сауатсыздығы.

Ипотекалық несиелендірудегі мәселелерді шешудің негізгі жолдарын тізіп көрейік, 2-сурет. Бизнес-интеллект құралдарының көмегімен несие берушілер қандай тұтынушылар үйлерін сату үшін тізімге бергісі келетінін, қайсысы жоғары немесе төмен жылжуды қалайтынын біледі. , немесе олар үйді жақсартуды қолма-қол ақшаға немесе қайта қаржыландырғысы келгенде.

Технология тұтынушыларға қызмет көрсетуді оңтайландыру және несие берушілердің тиімділігін арттыру арқылы кірістілік пен тұтынушылардың қанағаттануын жақсартады. Бүгінгі таңда автоматтандыруда қолданылатын ең үлкен мүмкіндіктер мен стратегиялардың кейбірі мыналарды қамтиды: [8]:

- білім беру бағдарламаларын және өзара әрекеттестіктің дербестендірілген нүктелерін автоматтандыру;
- онлайн өтінімдер мен сауда нүктелері;
- ортасында және жабылғаннан кейін тұтынушыларға сауалнама жүргізу;
- несиелік опциондарды ұсыну;
- құжаттарды сұрату;
- жабу технологиясы;
- баға белгілеу және андеррайтинг [9].



Сурет 2 – Несие берушілерді ипотекалық несиелеу мәселелерін шешу жолдары [10]

Мысалы, қарыз алушы туралы түсініктерді пайдалана отырып, несие берушілер тұтынушыға жекелендірілген жалпы шығындардың автоматтандырылған талдауларын жасап, жібере алады. Егер олар үлкенірек үйге көшуге немесе үйді жақсартуды қайта қаржыландыруға құқылы болса, ТСА бар капиталын өздерінің армандаған үйі үшін пайдалануға және жылжымайтын мүлікпен тезірек байлықты құруға көмектесу үшін сценарий арқылы автоматты түрде іске қосылуы мүмкін.

Қорытынды

Осылайша, бүгінгі күні несиелік мамандар мен несие берушілер үшін ең үлкен шығындар жоғалған несиелер болып табылады және

олар сатудың нашар конверсиясы мен тиімсіз сату стратегияларының салдарынан жоғалтады. Айырбастау және кірістілікті бақылау – бұл нарықтық мүмкіндіктер мен бүгінгі нәтижелер арасындағы алшақтықты жою үшін несие берушілер мен несиелік мамандарға қол жетімді ең үлкен мүмкіндіктердің бірі. Әрбір дерлік несие қызметкері трансформация мен ұсынудың озық әдістерін қолдану арқылы өнімділікті арттыра алады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ

1 **Иванов, Н. М.** Значение кредита : правовое регулирование / О. М. Иванов. – М. : Инфотроп медиа, 2018. – 672 с.

2 Банковское дело / Под ред. О. И. Лаврушин. / М. : Финансы и статистика, 2019. – 672 с.

3 Программа ипотечного жилищного кредитования «7-20-25» – <https://egov.kz>

4 Отчет о состоянии ипотечной отрасли в 2022 году – [Электронный ресурс] – <https://blog.mortgagecoach.com/2022-state-of-the-mortgage-industry-half-time-report>

5 Социально-экономические риски расширения портфеля потребительского кредитования в Республике Казахстан слишком высоки // Курсив. – № 7. – 2023. – [Электронный ресурс] – <https://kz.kursiv.media/2023-02-23/sotsialno-ekonomicheskie-riski-rasshireniya-portfelya-portfelyapotrebkreditovaniya-v-rk-preuvelicheny/>

6 Анализ банков Казахстана по нефинансовым показателям за 2022 год - <https://bakertilly-ca.com/ru-kz/news/analiz-bankov-kazahstana-po-nefinansovym-pokazatelyam-na-2022-god/>

7 **Помазанов, М. В.** Управление кредитным риском и моделирование нового актива в портфеле / М. В. Помазанов // Банковское дело. – 2014. – № 6. – С. 12–19.

8 **Просалова, В. С.** Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков: монография / В. С. Просалов. Владивосток : ВГУЭС, 2014. – 180 с.

9 **Эдвардс, Т.,** Рис, С. Международное управление человеческими ресурсами: национальные системы и транснациональные компании. – 3-е издание. – Трансатлантические издания, 2016. – 352 с.

10 Оценка кредитоспособности физических лиц с использованием средств нейросетевой классификации – [Электронный ресурс] – <https://www.номер он/бв/статьи/10841.PDF>

REFERENCE

- 1 **Ivanov, N. M.** Znachenie kredita: pravovoe regulirovanie [Credit value: legal regulation] / O.M. Ivanov. – M. : Infotrop media, 2018. – 672 p.
- 2 Bankovskoe delo / Pod red. O. I. Lavrushin. / M. : Finansy i statistika [Finance and Statistics], 2019. – 672 p.
- 3 Programma ipotechnogo zhilishchnogo kreditovaniya «7-20-25» [«7-20-25» mortgage housing lending program] – <https://egov.kz>
- 4 Otchet o sostoyanii ipotechnoj otrasli v 2022 godu – [Electronic resource] – <https://blog.mortgagecoach.com/2022-state-of-the-mortgage-industry-half-time-report>
- 5 Social'no-ekonomicheskie riski rasshireniya portfelya potrebitel'skogo kreditovaniya v Respublike Kazakhstan slishkom vysoki [Socio-economic risks of expansion of the consumer lending portfolio in the Republic of Kazakhstan are too high] // Kursiv. – № 7. – 2023. – [Electronic resource] – <https://kz.kursiv.media/2023-02-23/sotsialno-ekonomicheskie-riski-rasshireniya-portfelya-portfelya-potrebitel'skogo-kreditovaniya-v-rk-preuvelicheny/>
- 6 Analiz bankov Kazakhstana po nefinansovym pokazatelyam za 2022 god [Analysis of banks in Kazakhstan by non-financial indicators for 2022] – <https://bakertilly-ca.com/ru-kz/news/analiz-bankov-kazakhstana-po-nefinansovym-pokazatelyam-na-2022-god/>
- 7 **Pomazanov, M. V.** Upravlenie kreditnym riskom i modelirovanie novogo aktiva v portfele [Credit risk management and modeling of a new asset in the portfolio] / M. V. Pomazanov // Bankovskoe delo. – 2014. – № 6. – P. 12–19.
- 8 **Prosalova, V. S.** Problemy ocenki kreditosposobnosti klientov kommercheskih bankov : monografiya [Problems of assessing the creditworthiness of clients of commercial banks: monograph] / V. S. Prosalov. Vladivostok: VGUES, 2014. – 180 p.
- 9 **Edvards, T., Ris, S.** Mezhdunarodnoe upravlenie chelovecheskimi resursami : nacional'nye sistemy i transnacional'nye kompanii [International Human Resource Management: National Systems and Multinational Companies]. – 3-e izdanie. – Transatlanticheskie izdaniya, 2016. – 352 p.
- 10 Ocenka kreditosposobnosti fizicheskikh lic s ispol'zovaniem sredstv nejrosetevoj klassifikatsii [Assessment of creditworthiness of individuals using neural network classification tools] – [Electronic resource] – <https://www.nomer-on/bv/stat'i/10841>. PDF

Басып шығаруға 30.11.23 қабылданды.

Г. К. Бейсембаева¹, Д. С. Казанган², А. С. Тапалчинова³

^{1,2,3}Торайгыров университет, Республика Казахстан, г. Павлодар

Принято к изданию 30.11.23.

КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Актуальность темы, рассмотренной в данной статье, видится в том, что кредитование населения является одной из самых доходных статей банковского бизнеса, поэтому от организации процесса кредитования зависит прибыльность деятельности банков.

Кредитование физических лиц играет большую роль в условиях современной посткризисной отечественной экономики, так как развитие в Казахстане рыночной экономики, экономический рост, повышение эффективности функционирования экономики, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без дальнейшего развития данных кредитных отношений.

Теоретической и методологической основой исследования явились общие законы и тенденции, отражающие движение социально-экономической, институциональной и управленческо-экономической деятельности в сфере кредитования населения, система общих методов исследования экономической действительности.

В статье применялись различные методы и приемы, в частности: статистические, наблюдения и группировки, количественные и качественные методы факторного анализа, в том числе цепных подстановок и долевого участия, расчет финансовых коэффициентов и т.д.

Научная новизна исследования заключается в оценке действующей практики кредитования физических лиц, обозначения проблем развития кредитования физических лиц в целом и проблем невозвратности, в разработке рекомендаций по совершенствованию системы кредитования физических лиц.

Ключевые слова: кредит, банковский кредит, кредитование физических лиц, кредитные отношений, ипотечный кредит

G. Beisembayeva¹, D. Kazangap², A. Tapalchinova³

^{1,2,3}Toraigyrov University, Republic of Kazakhstan, Pavlodar

Accepted for publication on 30.11.23

LENDING TO INDIVIDUALS IN COMMERCIAL BANKS

The relevance of the topic discussed in this article is seen in the fact that lending to the population is one of the most profitable items in the banking business, therefore, the profitability of banks depends on the organization of the lending process.

Lending to individuals plays an important role in the modern post-crisis domestic economy, since the development of a market economy in Kazakhstan, economic growth, improving the efficiency of the economy, creating the necessary infrastructure cannot be ensured without further development of these credit relations.

The theoretical and methodological basis of the study was the general laws and trends that reflect the movement of socio-economic, institutional and managerial-economic activities in the field of lending to the population, a system of general methods for studying economic reality.

Various methods and techniques were used in the article, in particular: statistical, observation and grouping, quantitative and qualitative methods of factor analysis, including chain substitutions and equity participation, calculation of financial ratios, etc.

The scientific novelty of the study lies in the assessment of the current practice of lending to individuals, the identification of problems in the development of lending to individuals in general and the problems of irrecoverability, in the development of recommendations for improving the system of lending to individuals.

Keywords: loan, bank loan, lending to individuals, credit relations, mortgage loan

Теруге 29.11.2023 ж. жіберілді. Басуға 29.12.2023 ж. қол қойылды.

Электронды баспа

2.86 Mb RAM

Шартты баспа табағы 9,15

Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.

Компьютерде беттеген: А. К. Мыржикова

Корректор: А. Р. Омарова, Д. А. Кожас

Тапсырыс № 4164

Сдано в набор 29.11.2023 г. Подписано в печать 29.12.2023 г.

Электронное издание

2.86 Mb RAM

Усл.п.л. 9,15. Тираж 300 экз. Цена договорная.

Компьютерная верстка: А. К. Мыржикова

Корректор: А. Р. Омарова, Д. А. Кожас

Заказ № 4164

«Toraighyrov University» баспасынан басылып шығарылған

Торайғыров университеті

140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.

«Toraighyrov University» баспасы

Торайғыров университеті

140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.

8 (7182) 67-36-69

e-mail: kereku@tou.edu.kz

www.vestnik.tou.edu.kz

www.vestnik-economic.tou.edu.kz