Алматы Менеджмент Университеті

ӘОЖ 336.77 (574) (043)

Қолжазба құқығында

АУЕЗХАНҰЛЫ АЗАМАТ

Қазақстан Республикасындағы жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу: теориясы мен тәжірибесі

6D050900 – Қаржы

Философия докторы (PhD)
дәрежесін алу үшін дайындалған диссертация

Ғылыми кеңесші:
экономика ғылымдарының докторы,
қауымдастырылған профессор
Исахова П.Б.

Шетелдік ғылыми кеңесші:
экономика ғылымдарының кандидаты,
доцент
Ниязбекова Ш.У.
(Ресей Үкіметі жанындағы
Қаржы университеті)

Қазақстан Республикасы
Алматы, 2026

МАЗМҰНЫ

НОРМАТИВТІК СІЛТЕМЕЛЕР 3
БЕЛГІЛЕУЛЕР МЕН ҚЫСҚАРТУЛАР 5
КІРІСПЕ 6
1 ЖЕКЕ ТҰЛҒАЛАРДЫ БАНКТІК ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ 14
1.1 Ипотекалық несиелеудің экономикалық табиғаты, эволюциясы және негізгі түсініктерінің теориялық интерпретациясы 14
1.2 Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі: институционалдық құрылымы, қызмет ету қағидалары мен бағалау әдіснамасы 30
1.3 Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеудің шетелдік тәжірибесі 53
2 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖЕКЕ ТҰЛҒАЛАРДЫ БАНКТІК ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУ ТӘЖІРИБЕСІН ТАЛДАУ МЕН БАҒАЛАУ 71
2.1 Қазақстандағы жеке тұлғалар ипотекасының макроэкономикалық детерминанттары мен тұрғын үй қолжетімділігінің индикаторлары 71
2.2 Жеке тұлғаларға банктік ипотекалық несие беру нарығының құрылымдық және динамикалық трансформациясын талдау 87
2.3 Жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу бойынша банктердің тиімділігін екі сатылы DEA әдісі - Malmquist индексі негізінде кешенді бағалау 106
3 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖЕКЕ ТҰЛҒАЛАРДЫ БАНКТІК ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУДІ ЖЕТІЛДІРУДІҢ ӘДІСНАМАЛЫҚ, ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ 120
3.1 Ипотекалық бағдарламаларды іске асыру үдерісіне банктік ипотекалық несиелеу қолжетімділігін арттыруға арналған екі деңгейлі әдіснаманы интеграциялау 120
3.2 Банктердің жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу экожүйесін жасанды интеллекті мен блокчейн технологиялары арқылы дамыту 136
3.3 Жеке тұлғаларды кері ипотекалық несиелеудің қаржылық моделін негіздеу 157
ҚОРЫТЫНДЫ 174
ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ 178
ҚОСЫМША А 198
ҚОСЫМША Б 200
ҚОСЫМША В 201
ҚОСЫМША Г 203
ҚОСЫМША Д 204

НОРМАТИВТІК СІЛТЕМЕЛЕР

Диссертацияда келесі мемлекеттік үлгіқалыптарға сілтемелер жасалды:

«Халық бірлігі және жүйелі реформалар – ел өркендеуінің берік негізі» Қазақстан Республикасы Президенті Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, 1 қыркүйек 2021 жыл.

«Әділетті Қазақстанның экономикалық бағдары» Қазақстан Республикасы Президенті Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, 1 қыркүйек 2023 жыл.

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (Жалпы бөлім): Қазақстан Республикасының 1994 жылғы 27 желтоқсандағы № 268-XIII Кодексі.

«Жылжымайтын мүлік ипотекасы туралы» Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 23 желтоқсандағы № 2723 Заңы.

«Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 31 тамыздағы № 2444 Заңы.

«Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысын дамытудың 2005-2007 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы туралы» ҚР Президентінің 2004 жылғы 11 маусымдағы № 1388 Жарлығы.

«Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысының 2008-2010 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2007 жылғы 20 тамыздағы № 383 Жарлығы.

«Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысының 2011-2014 жылдарға арналған бағдарламасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2011 жылғы 31 наурыздағы № 329 Қаулысы.

«Қолжетімді тұрғын үй – 2020» бағдарламасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2012 жылғы 21 маусымдағы № 821 Қаулысы.

«Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 28 маусымдағы № 728 Қаулысы.

«Инфрақұрылымды дамытудың 2015–2019 жылдарға арналған «Нұрлы жол» мемлекеттік бағдарламасын бекіту» Қазақстан Республикасы Президентінің 2015 жылғы 6 сәуірдегі № 1030 Жарлығы.

«Ипотекалық тұрғын үй қарыздарын/ ипотекалық қарыздарды қайта қаржыландыру бағдарламасы» ҚР Ұлттық Банкі басқармасының 2015 жылғы 24 сәуірдегі №69 Қаулысы.

«Нұрлы жер» мемлекеттік тұрғын үй құрылысы бағдарламасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2018 жылғы 22 маусымдағы № 372 Қаулысы.

«Тұрғын үй-коммуналдық инфрақұрылымды дамытудың 2023-2029 жылдарға арналған тұжырымдамасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2022 жылғы 23 қыркүйектегі № 736 Қаулысы.

«Цифрландыру және жасанды интеллект жылын жариялау туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы, 2026 жылғы 6 қаңтар, №1151.

«Мемлекеттік басқару жүйесін одан әрі жетілдіру жөніндегі шаралар туралы» Қазақстан Республикасының Президентінің Жарлығы, 2025 жылғы 18 қыркүйек, № 997.

«Жасанды интеллект туралы» Қазақстан Республикасының Заңы, 17 қараша 2025 ж., № 230-VIII ЗРК.

«Жасанды интеллектіні дамыту жөніндегі кеңес құру туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2025 жылғы 19 мамырдағы № 881 Жарлығы.

«Жасанды интеллектіні дамыту тұжырымдамасы 2024-2029 жылдар»: ҚР Үкіметінің 2024 жылғы 24 шілдедегі № 592 қаулысы.

«Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Цифрлық активтер бойынша ерекше реттеу режимін және пилоттық жобаларды іске қосу туралы» № 42 қаулы, 25 шілде 2025 жыл.

«Қазақстан Республикасындағы цифрлық активтер туралы» Қазақстан Республикасының Заңы, 2023 жылғы 6 ақпан № 193-VII ҚРЗ.

БЕЛГІЛЕУЛЕР МЕН ҚЫСҚАРТУЛАР

ҚР – Қазақстан Республикасы
ҚР ҰБ – Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі
ҰБ – Ұлттық банк
ЖІӨ – Жалпы ішкі өнім
АҚ – Акционерлік қоғам
ҚИК – Қазақстан ипотекалық компаниясы
FSA – Financial Service Authority
АҚШ – Америка Құрама Штаттары
HECM – Home Equity Conversion Mortgage
HUD – U.S. Department of Housing and Urban Development
FHA – Federal Housing Administration
GDP – Gross domestic product (ЖІӨ)
DTI – Debt-to-Income (қарыздың табысқа қатынасы)
HAI – Housing Affordability Index (тұрғын үйге қолжетімділік индексі)
PIR – Price to Income Ratio (бағаның табысқа қатынасы)
HPI – Housing Price-to-Income Ratio (тұрғын үй бағасының табысқа қатынасы)
MPI – Mortgage as Percentage of Income (ипотекалық төлемнің табысқа қатынасы)
ЭЫДҰ – Экономикалық ынтымақтастық пен даму ұйымы
UN – Біріккен ұлттар ұйымы
БҰҰ – Біріккен Ұлттар Ұйымы
ЕДБ – Екінші деңгейлі банктер
ЖАО – Жергілікті атқарушы орган
ҚЖ – Қол жетімді
ҚЖЕ – Қол жетімді емес
ШҚО – Шығыс Қазақстан облысы
СҚО – Солтүстік Қазақстан облысы
БҚО – Батыс Қазақстан облысы
DEA – Data Envelopment Analysis
SWOT - Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
ЖИ – Жасанды интеллект
ҰКО – Ұлттық куәландыру орталығы
ИАБЖ – Ипотекалық активтерді басқару жүйесі
NPL – Non-performing loan (төлемсіз несие)
KfW – Kreditanstalt fur Wiederaufbau
ЖСТМ – Жылдық тиімді сыйақы мөлшерлемесі
ТҚЖ – Тұрғын үй құрылыс жинақтары

КІРІСПЕ

Зерттеу тақырыбының өзектілігі. Қазақстан Республикасында жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу мәселесі қазіргі кезеңде аса өзекті болып табылады. Оның өзектілігі жеке тұлғалардың баспанаға қол жеткізу мүмкіндігін арттыру арқылы әлеуметтік тұрақтылық пен халықтың өмір сүру сапасын жақсартудағы тікелей ықпалымен түсіндіріледі. Қолжетімді баспананың болуы жеке тұлғалардың әл-ауқаты мен әлеуметтік дамуының негізгі факторларының бірі болғандықтан, ипотекалық несиелеу жүйесін жетілдіру экономикалық саясаттың маңызды бағыты ретінде қарастырылады.

Сарапшылардың пікірінше, жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу – сұранысын ешқашан жоғалтпайтын, экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ететін негізгі қаржылық құрал. Көптеген елдердің әлеуметтік-экономикалық даму стратегияларында ипотекалық секторды жетілдіру басым бағыт ретінде қарастырылады. Елімізде бұл мәселе мемлекеттік саясаттың маңызды элементі. Ипотекалық несиелеу мәселелері Президент Қ-Ж. Тоқаевтың стратегиялық бастамаларында жүйелі түрде көрініс тауып келеді.

Президент 2021 ж. «Халық бірлігі және жүйелі реформалар – ел өркендеуінің берік негізі» атты Жолдауында тұрғын үй мәселесінің өзектілігін атап өтті. Құжатта нарықтық ипотекалық мөлшерлемелердің жоғары болуы халықтың баспанаға қол жеткізуіне айтарлықтай кедергі келтіретінін айтты [1]. 2023 ж. «Әділетті Қазақстанның экономикалық бағдары» атты Жолдауында да аталмыш мәселе жалғасын тапты. Қ-Ж. Тоқаев «Отбасы банкінің» қызметін қайта қарап, ипотекалық қолдауды облыс орталықтарынан аудандар мен моноқалаларға бағыттау қажеттігіне тоқталды [2]. 2024 ж. Ұлттық құрылтайда өңірлік теңсіздікті төмендету және ауыл тұрғындарының тұрғын үйге қолжетімділігін арттыру міндетін айқындап, әлеуметтік бағыттағы ипотекалық қолдау тетіктерін кеңейту қажеттігін ерекше атады [3].

Президенттің бұл бастамалары тұрғын үй саясатын кеңейту мен реформалаудың өзектілігін көрсетіп қана қоймай, сонымен бірге жеке тұлғаларды қолжетімді баспанамен қамтамасыз ететін жаңа экономикалық тетіктерді дамытудың маңызын айғақтайды. Осы бағытта мемлекеттік саясаттың жүйеленген құралы ретінде «Тұрғын үй-коммуналдық инфрақұрылымды дамытудың 2023-2029 жылдарға арналған тұжырымдамасы» қабылданды. Құжатта тұрғын үйге қолжетімділікті арттыруға бағытталған несие, құрылыс және әкімшілік тетіктер жан-жақты қарастырылды.

Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеуді дамыту ұлттық экономиканың тұрақты өсуіне және де қаржы жүйесінің нығаюына, сонымен бірге тұрғын үй нарығының институционалдық дамуына ықпал ететін маңызды фактор. Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі – өзара байланысқан элементтерден құралған күрделі экономикалық механизм. Ол халық, коммерциялық банктер және инвестициялық құрылымдар мүдделерін үйлестіруге мүмкіндік береді. Халықаралық тәжірибе ипотеканы бюджеттік емес инвестицияларды тартудың ең сенімді тәсілдерінің бірі ретінде қарастырып, бұл оның экономикадағы ерекше орнын айқындайды.

Соған қарамастан, Қазақстанда жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу көлемінің ЖІӨ-гі үлесі дамыған елдермен салыстырғанда айтарлықтай төмен деңгейде. Бұған себеп қор нарығының жеткіліксіз дамуы мен банк жүйесінде ұзақ мерзімді қаржы қорларының мардымсыздығында. Тағы бір себеп – халық табысы мен тұрғын үй бағасы арасындағы теңсіздік. Оған қоса тұрғын үй нарығындағы сұраныс пен ұсыныс арасындағы алшақтық ипотекалық өнімдердің қолжетімділігіне теріс әсер етуде. Ипотекалық нарықта қолжетімді тетіктердің тапшылығы жаңа әдістемелік тәсілдерді әзірлеуді талап етеді. Банктердің ипотекалық өнімдерін халықтың табыс деңгейіне қарай бағалау мен қолжетімділікті арттыруды ғылыми тұрғыдан негіздеу де шешімін күтуде.

Жоғарыда аталған мәселелер жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеудің теориялық негіздері мен тәжірибелік тетіктерін терең зерттеуді қажетсінеді. Сонымен бірге ипотекалық жүйенің тиімділігін бағалау әдістерін жетілдіру мен оны отандық экономиканың ерекшеліктеріне бейімдеу мәселесі де бар. Сондықтан зерттеу тақырыбының өзектілігі Қазақстан Республикасындағы банктік ипотекалық несиелеу жүйесін дамытудың жаңа ғылыми-тәжірибелік бағыттарын анықтаумен және жеке тұлғалар үшін ипотеканың нақты қолжетімділігін арттыру міндетімен тікелей байланысты.

Диссертацияның **ғылыми мәселесі** Қазақстан Республикасында жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі цифрлық трансформация жағдайында дәстүрлі «жүйе» моделінен экожүйелік модельге ауыстырылса, банк қызметінің тиімділігін бағалауға арналған заманауи әдістер, ипотекалық қолжетімділікті бағалаудың ғылыми негізделген әдіснамасы мен заманауи технологиялық өзгерістер ипотекалық несиелеу үдерісіне енгізілсе, кері ипотекалық несиелеудің жаңа тетігі іске қосылса, онда ипотекалық нарықтың тиімділігі артып, халықтың әртүрлі табыс топтары үшін қаржылық инклюзия деңгейі жоғарылап, тұрғын үйге қолжетімділік және ипотекалық нарықтың тұрақтылығы қамтамасыз етіледі.

Мәселенің зерттелу дәрежесі. Ипотекалық нарықтың қалыптасуы мен даму заңдылықтары әлемдік экономикалық ғылымда терең талданған. Ипотекалық қаржыландыру теориясының іргетасын қалаған классикалық авторлардың еңбектері қазіргі ғылыми көзқарастардың қалыптасуына шешуші үлес қосты. Алғашқы іргелі зерттеулердің қатарында Oscar Jorda, Moritz Schularick және Alan M. Taylor нарықты макроэкономикалық тұрғыдан түсіндірсе, Mark Boleat ипотекалық қаржыландырудың институционалдық құрылымын жүйелі түрде талдаған классиктердің бірі. Тарихи-компаративтік ракурсты дамытуда Timothy Blackwell және Sebastian Kohl еңбектері ерекше мәнге ие.

Hyman Minsky посткейнсиандық көзқарас тұғырынан дамытса, Karl Case эмпирикалық талдау арқылы бағалау әдістерін дамытты, ал Robert Shiller мінез-құлықтық экономика мектебін қалыптастырды. Сонымен бірге заманауи кезеңдегі ипотекалық нарықтың мінез-құлқы мен реттеу тетіктерін зерттеуде A. Pennington-Cross еңбектерінің маңызы зор. Теориялық көзқарастарды қалыптастыруға және практикалық тетіктерді жетілдіруге елеулі үлес қосқан зерттеушілер қатарына M. Highfield, C. Richard Green, J.Guttentag, A.De Stefani,

R.C.Mano, S.Rady, F. Ortalo-Magné, J.Spengler, L.Agnello, V.Castro, R. M.Sousa, N.Biljanovska, C.Fu, D.Igan, A.Mian, A.Sufi, E.Verner жатқызамыз.

ТМД ғалымдарының еңбектерінде ипотекалық несиелеу көпқырлы ғылыми феномен ретінде қарастырылып, О.И. Лаврушин банк жүйесіндегі ұйымдастырушылық-экономикалық механизмдерді талдаса, И. Разумова шетелдік тәжірибені жергілікті практикаға бейімдеу мәселелерін зерттейді. О. Гурьев құқықтық аспектілерін негіздейді, С. Чернова ипотекалық несиелеу тетіктерін жетілдіру бағыттарын айқындаса, ал Ш. Ниязбекова ипотекалық несиелеу жүйесінің цифрлық даму аспектілерін талдайды.

Қазақстандық ғылыми ортада ипотекалық несиелеу мәселелерін зерттеген авторлар негізінен ипотеканың теориялық, институционалдық және әлеуметтік аспектілерін талдауға бағытталған. Г.Сейткасимов, С.Мақыш, У. Шалболова, Р.Досжан, Н.Мусабекова, С.Пралиева, А.Тагай, К.Сыздықова, С.Туралина, Р.Гулимбетова, У.Нуркашева, М.Жумабаева, С.Қондыбаева, А.Анесова, А. Адамбекова, Б.Абдуллаева, А.Дальке, С.Святов, Э.Рузиева, Г.Абдрахманова, Г.Абдукаимова және басқа отандық ғалымдардың еңбектері ерекше орын алады.

Қазақстан Республикасында жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу саласында нарықтық қатынастар күрделі қалыптасқан. Атап айтқанда, ипотекалық несиелеу үдерісін жан-жақты бағалау аппаратының қалыптаспауы, нарықтың тұрақсыз циклдік сипаты мен ипотекалық өнімдердің қолжетімділігін сараптауға бағытталған әдіснамалық және талдау тәсілдерінің жеткіліксіз жүйеленуі бұл бағытта кешенді ғылыми-әдістемелік зерттеулерді қалыптастыруды айқындайды.

Осылайша, ЕДБ-дің жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеудегі нақты тәжірибелік тетіктерін, олардың тиімділігін және ипотеканың жеке тұлғаларға қолжетімділік деңгейін кешенді бағалау қажеттілігін айқындайды. Сондай-ақ, үкімет пен ЕДБ-дің ипотекалық стратегияларын жетілдіру және заманауи технологиялық инновацияларды интеграциялау бағыттарын негіздеу жаңа ғылыми зерттеулерді талап етеді.

Зерттеудің мақсаты мен міндеттері. Диссертациялық зерттеудің **мақсаты** – ипотекалық несиелеудің теориялық және әдістемелік негіздерін зерттеу арқылы жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеудің теориясы мен тәжірибесін жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірлеу. Бұл мақсатқа жету үшін зерттеудің төмендегідей **ғылыми міндеттерін** шешу қажет:

– Ипотекалық несиелеудің экономикалық табиғатын, эволюциясын және негізгі түсініктерін жүйелеу арқылы жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу теориясының концептуалдық негіздерін ғылыми тұрғыдан анықтау;

– Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің институционалдық құрылымын, оның қызмет ету қағидаларын және ипотекалық несиелеуді бағалау әдіснамасын жан-жақты талдау;

– Шетел мемлекеттеріндегі жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу тәжірибесін талдап, олардың модельдерін Қазақстан жағдайына бейімдеу үшін салыстырмалы ғылыми қорытындылар әзірлеу;

– Қазақстандағы жеке тұлғаларға арналған ипотекалық несиелеудің макроэкономикалық детерминанттарын, тұрғын үй қолжетімділігінің негізгі индикаторларын есептеу және талдау;
– Қазақстан Республикасындағы жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу нарығының құрылымдық және динамикалық трансформациясын, оның ішінде банктердің ипотекалық несиелеудегі сапалық және сандық көрсеткіштерін, нарық сегментациясы және өнімдік желісі тұрғысынан зерттеу;
– Банктердің жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеудегі тиімділігін екі сатылы DEA әдісі және Malmquist өнімділік индексі негізінде кешенді бағалау, уақыт бойынша тиімділік өзгерісін анықтау;
– Ипотекалық бағдарламаларды іске асыру үдерісіне банктік ипотекалық несиелеу қолжетімділігін арттыруға арналған екі деңгейлі әдіснаманы интеграциялау жөнінде ғылыми негізделген ұсыныстар әзірлеу;
– Банктердің жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу экожүйесін жасанды интеллекті мен блокчейн технологиялары арқылы дамытудың тың жолдарын қарастыру;
– Қазақстанда зейнет жасындағы жеке тұлғаларға арналған кері ипотекалық несиелеуді енгізудің қаржылық моделін әзірлеу.

Зерттеу нысаны – Қазақстан Республикасының екінші деңгейлі банктері мен олардың жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу тетіктері.

Зерттеу пәні жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу үдерісінде қалыптасатын қаржы-экономикалық қатынастар және оларды реттейтін, тиімділігін бағалайтын және қолжетімділігін айқындайтын әдіснамалық, институционалдық және технологиялық тетіктер.

Диссертациялық зерттеу жұмысының жорамалы. Егер Қазақстан Республикасында жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесін теориялық, әдіснамалық және технологиялық тұрғыдан кешенді жетілдірсе, онда ипотекалық қолжетімділік артып, банктердің тиімділігі жоғарылайды, нәтижесінде халықтың тұрғын үймен қамтылуы жақсарып, ұлттық экономиканың тұрақты дамуына оң ықпал етеді.

Диссертациялық зерттеу жұмысының теориялық және әдістемелік негіздері болып жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу бойынша отандық және шетелдік ғалымдардың еңбектері, сонымен қатар ҚР ҰБ ресми мәліметтері және ипотекалық несиелеумен байланысты заңдар, мемлекеттік бағдарламалар, нормативтік актілер табылады.

Диссертацияны зерттеу барысында автор негізінен M. Boleat, H. Minsky, C. Richard Green, K.Case, J.Guttentag, T. Blackwell, S.Kohl, R.Shiller, С.Б. Мақыш, О.И.Лаврушин, Г.С. Сейткасимов және өзге ғалымдардың еңберіне сүйенді.

Диссертацияда зерттеу жүргізудің жүйелі, кешенді тәсілдері әдістемелік негіз болып табылады. Зерттеу жұмысында талдау, синтездеу, экономико-математикалық үлгілеу, статистикалық әдістер, екінші ретті ақпаратты жинау және талдау әдісі пайдаланылды.

Зерттеудің эмпирикалық базасы Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросының ресми мәліметтері, Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінің, екінші деңгейлі

банктерінің ресми мәліметтері және жеке тұлғалардың банктік ипотекалық несиелеуге қолжетімділігін талдау мен бұл үдерістегі цифрлық трансформацияның рөлін сипаттайтын халықаралық индекстер мен рейтингтердің деректеріне негізделеді. Атап айтқанда, Price to Income Ratio (PIR) – тұрғын үй бағасы мен жеке тұлғалардың табысының жылдар бойынша арақатынасын бағалайтын көрсеткіш; Housing Price-to-Income Ratio (HPI) – тұрғын үйдің медиандық құны мен үй шаруашылығының медиандық табысының арасындағы қатынасты көрсететін индекс; Mortgage as Percentage of Income (MPI) – үй шаруашылығы табысындағы айлық ипотекалық төлемнің үлесін бағалайтын көрсеткіш; Housing Affordability Index (HAI) – орташа табысы бар отбасының медиандық бағамен тұрғын үй сатып алу қолжетімділігін бағалайтын индекс; сондай-ақ елдің жасанды интеллект технологияларын қолдануға дайындық деңгейін айқындайтын Oxford Insights әзірлеген Government AI Readiness Index қолданылды.

Аталған әдістер жеке тұлғалар үшін банктік ипотекалық несиелеудің қолжетімділігінің ағымдағы деңгейі туралы кешенді әрі сенімді ақпарат жинауға, сондай-ақ мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру үдерісінде оның қолжетімділігін арттыруға бағытталған екі деңгейлі әдіснаманы әзірлеу үшін эмпирикалық база қалыптастыруға мүмкіндік берді.

Диссертациялық зерттеудің **ғылыми жаңалығы** келесі негізгі нәтижелермен сипатталады:

1) цифрлық трансформация жағдайында банктік ипотекалық несиелеудің дәстүрлі «жүйе» парадигмасынан «экожүйе» парадигмасына өтуін негіздейтін теориялық аппарат әзірленіп, банктік ипотекалық несиелеу экожүйесін кешенді қарастырудың концептуалдық платформасы мен экожүйе акторларының қызметінің тиімділігін бағалаудың интегралдық аппараты ұсынылды;

2) Екінші деңгейлі банктердің ипотекалық сегменттегі тиімділігін бағалауға арналған екі сатылы DEA моделі мен Malmquist өнімділік индексіне негізделген практикалық авторлық әдіснама ұсынылып, банктер тиімділігіне әсер ететін негізгі факторлар жүйелендірілді және олардың ықпалы эмпирикалық тұрғыда дәлелденді;

3) Ипотекалық қолжетімділікті бағалауға арналған MPI, PIR және HAI көрсеткіштерін біріктіретін интегралдық индекс әзірленіп, оның негізінде Қазақстан өңірлері арасында терең құрылымдық теңсіздіктердің бар екені кешенді түрде айқындалды;

4) Ипотекалық өнімдер бойынша децильдік талдау нәтижелеріне негізделген табыстық сегментация тәсілі ұсынылып, әртүрлі табыс топтарына арналған мемлекеттік қолдау тетіктері ғылыми тұрғыда негізделді;

5) Жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу экожүйесін дамытуға арналған жасанды интеллект, машиналық оқытуға негізделген скоринг жүйелері және блокчейн технологияларын біріктіруге негізделген интеграцияланған технологиялық модель қалыптастырылып, ол ипотекалық үдерістің барлық кезеңдерін толық цифрландырудың тұжырымдамалық платформасын құрауға жол ашты;

6) Қазақстан жағдайына бейімделген кері ипотекалық несиелеудің қаржылық моделі ұсынылып, тұрғын үй капиталын табыс көзіне айналдыру арқылы зейнеткерлердің әл-ауқатын арттырудың және банктер үшін тәуекелдері шектеулі жаңа қаржылық құралды енгізудің ғылыми негіздемесі жасалды.

Зерттеудің теориялық және тәжірибелік маңыздылығы. Диссертациялық зерттеу Қазақстан Республикасында жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің теориялық-әдіснамалық негіздерін дамытуға бағытталған және цифрлық трансформация жағдайында оның «жүйе» моделінен «экожүйе» моделіне өту заңдылықтарын ғылыми тұрғыда негіздейді. Зерттеу нәтижелері ипотекалық нарықтың құрылымдық ерекшеліктерін, оның мемлекеттік бағдарламаларға тәуелділігін, циклдік сипатын және тұрғын үй қолжетімділігінің табыс-баға теңгерімсіздігімен байланысын кешенді түрде айқындап, осы саладағы ғылыми ізденістерді толықтырады. Сонымен бірге, параметрлік емес әдістерге (Data Envelopment Analysis және Malmquist индексі) негізделген талдау тәсілдерін қолдану арқылы банктердің тиімділігін бағалаудың ғылыми аппараты жетілдірілді және ипотекалық нарықты зерттеудің жаңа әдіснамалық бағыты ұсынылды. Ұсынылған интегралдық көрсеткіштер жүйесі (MPI, PIR, HAI) мен екі деңгейлі бағалау әдіснамасы ипотекалық қолжетімділікті кешенді талдаудың ғылыми негізін қалыптастырады.

Зерттеудің тәжірибелік маңызы оның нәтижелерін мемлекеттік органдар, қаржы институттары қызметінде қолдану мүмкіндігімен айқындалады. Ұсынылған екі деңгейлі әдіснама ипотекалық саясатты аймақтық және табыстық ерекшеліктерді ескере отырып қалыптастыруға және мемлекеттік бағдарламаларды жетілдіруге мүмкіндік береді. DEA-Malmquist негізіндегі практикалық әдіснама банктердің операциялық тиімділігін арттыру, ресурстарды оңтайлы басқару және тәуекелдерді төмендету бағытында қолданылуы мүмкін. Сонымен қатар, жасанды интеллект, машиналық оқыту және блокчейн технологияларын біріктіретін цифрлық ипотекалық экожүйе моделі несиелеу үдерісін толық автоматтандыруға, операциялық шығындарды қысқартуға және қызметтің ашықтығын арттыруға жағдай жасайды. Зерттеу нәтижелері тұрғын үй қолжетімділігін арттыруға бағытталған ұзақ мерзімді стратегияларды әзірлеуде, сондай-ақ кері ипотека сияқты жаңа қаржылық құралдарды енгізу арқылы халықтың, әсіресе зейнеткерлердің, әл-ауқатын жақсартуға ықпал етеді.

Қорғауға шығарылатын тұжырымдар:

1) Цифрлық трансформация жағдайында ипотекалық несиелеу жүйесі тек банктер мен қарыз алушылар арасындағы қарапайым байланыс емес, әртүрлі қатысушылардан тұратын өзара байланысты күрделі құрылымға айналғаны анықталды. Ипотекалық несиелеу жүйесін дәстүрлі «жүйе» ретінде қарастыру жеткіліксіз екені және өзара тығыз байланыста дамитын ипотекалық қатынастарды «экожүйе» ретінде түсіндіру қажеттілігі ғылыми негізде дәлелденді. Ипотекалық экожүйені кешенді талдауға арналған концептуалдық негіз және оның қатысушыларының тиімділігін жан-жақты бағалауға мүмкіндік беретін интеграцияланған әдістемелік тәсіл ұсынылды.

2) Қазақстанда ипотекалық нарық айтарлықтай өскеніне қарамастан, тұрғын үйдің қолжетімділігі төмен екендігі дәлелденді. Автор талдаған көрсеткіштер (PIR, HPI, HAI, MPI) ипотекалық несиелеу жеке тұлғалар үшін қолжетімсіз екенін дәлелдеді. Батыс облыстарда ипотекалық қолжетімділік салыстырмалы түрде жоғары болса, оңтүстік өңірлерде, ірі қалаларда жағдай күрделі екені анықталды. Ипотекалық нарықтың дамуы мемлекеттік бағдарламаларға тәуелді және циклдік сипатқа ие екендігі нақтыланды. Алынған нәтижелер өңірлік дифференциацияланған және табысқа бейімделген мемлекеттік ипотекалық саясаттың қажеттілігін негіздейді.

3) Ипотекалық нарықтағы ЕДБ тиімділігін бағалауға арналған екі сатылы DEA моделі мен Malmquist өнімділік индексіне негізделген практикалық әдіснама банктердің ресурстарын тиімді басқаруына, операциялық шығындар құрылымына, несие қоржынының сапасына және технологиялық тиімділікке тікелей тәуелді екені дәлелдеді. Бұл келесі тұжырымдарды қалыптастыруға мүмкіндік берді: А) операциялық шығындар, соның ішінде персоналдың шамадан тыс ұлғаюы банк қызметінің тиімділігін айтарлықтай төмендетсе, депозиттік базаның кеңеюі тиімділікті күшейтеді; Ә) Malmquist индексі әртүрлі уақыт шеңберінде банктер өнімділігінің әркелкі динамикасын айқындап, әмбебап банктерде өнімділіктің бірқалыпты өсуін, мамандандырылған және трансформацияланған банктерде айтарлықтай циклдік ауытқулардың бар екенін көрсетті; Б) ипотекалық сегментте банктердің тиімділігін арттыру үшін операциялық шығындарды оңтайландыру, цифрлық ипотекалық экожүйені дамыту, ресурстық базаны тиімді пайдалану және тәуекелдерді басқаруды күшейту шешуші мәнге ие екені анықталды.

4) Ипотекалық қолжетімділікті біріктіретін MPI, PIR және HAI авторлық интегралдық индекс аймақтар арасында терең құрылымдық теңсіздіктердің бар екенін дәлелдеді. Атап айтқанда, қолжетімділік Ақтөбе обл. – 0,5875; БҚО – 0,5705; Маңғыстау обл. – 0,5685 жоғары, ал оңтүстік аймақтарда Шымкент қ. – 0,348; Түркістан обл. – 0,4315; Алматы обл. – 0,4265 қолжетімділік айтарлықтай төмен. Бұл өңірлік әртараптандырылған ипотекалық саясатты әзірлеуді талап етеді. Ипотека лимиттерін, субсидиялау тетіктерін және бастапқы жарна талаптарын өңірлік ерекшеліктерге бейімдеу қажеттігі нақтыланды.

5) Децильдік талдау нәтижелеріне негізделген табыстық сегментация тәсілі ипотекалық өнімдердің жоғары табыс топтарына шоғырланғанын және төмен (1-3 децильдер) мен орта (4-6 децильдер) табысты жеке тұлғалардың ипотекалық нарықтан шеттелуін ғылыми тұрғыда дәлелдеді. Осы теңсіздікті төмендетуге арналған құралдар жүйесі нақтыланды. Әлеуметтік осал топтар үшін өңірлік коэффициенттер мен мемлекеттік субсидиялау тетіктерін енгізу, ал орта табыс топтары үшін мемлекет пен жұмыс берушілердің қатысуына негізделген ынтымақтастық матрицасы ұсынылды.

6) Ипотекалық несиелеу экожүйесін дамыту мақсатында ұсынылған интеграцияланған технологиялық модель скоринг үдерісін жасанды интеллект, машиналық оқыту және блокчейн негізінде жетілдірудің тиімділігін дәлелдеді. Ипотекалық үдерістің скоринг, тәуекелдерді басқару, құжаттарды верификациялау, андеррайтинг, бағалау, алаяқтықты анықтау және смарт-

келісімшарттар арқылы рәсімдеу кезеңдерін толық цифрландырудың тұжырымдамалық платформасы ұсынылды. Нәтижесінде, банктердің операциялық шығындарын қысқарту мен тәуекелдерді тиімді басқару арқылы ұлттық ипотекалық экожүйені сапалық жаңа деңгейге көтеруге бағытталғаны ғылыми тұрғыда негіздеді.

7) Кері ипотекалық несиелеуді енгізуге арналған қаржылық модель тұрғын үй капиталын табыс көзіне трансформациялау тетігі арқылы зейнеткерлік жастағы жеке тұлғалардың қаржылық әл-ауқатын арттыру мүмкіндігін ғылыми тұрғыда дәлелдеді. Ұсынылған модель зейнеткерлердің ай сайынғы табысын екі есеге ұлғайту әлеуеті бар екенін, ал жоғары құнды жылжымайтын мүлік иелері табысының одан әрі өсуін қамтамасыз ететіндігі анықталды. LTV көрсеткіші кері ипотекалық өнім бойынша банктердің қаржылық тұрақтылықтылығын қамтасыз ететіндігін дәлелдеді.

Зерттеу нәтижелерінің сынақталуы және тәжірибеге енгізілуі: Зерттеу нәтижелері қаржы жүйесі, банктік менеджмент және мемлекеттік тұрғын үй саясаты салалары үшін маңызды болып табылады, өйткені олар ипотекалық несиелеу жүйесінің тиімділігін арттырудың теориялық және практикалық тетіктерін айқындайды. Негізгі ұғымдар мен көрсеткіштерді (ипотекалық қолжетімділік, табыс-баға теңгерімі, банктердің тиімділігі) кешенді талдау және олардың өзара байланысын зерттеу арқылы диссертациялық жұмыс ипотекалық нарықтың құрылымдық ерекшеліктерін терең түсінуге мүмкіндік беріп, кейінгі ғылыми зерттеулерге әдіснамалық негіз қалыптастырады.

Зерттеу барысында алынған нәтижелер ғылыми қауымдастыққа отандық және халықаралық басылымдар арқылы ұсынылды. Екі деңгейлі әдіснама, банктердің тиімділігін бағалау құралдары (DEA, Malmquist), цифрлық ипотекалық экожүйесінің интеграциялық моделі мен кері ипотеканың қаржылық моделі ЕДБ-дің, сондай-ақ мемлекеттік органдардың тәжірибесінде қолдануға бейімделген. Атап айтсақ, зерттеу нәтижелері ипотекалық бағдарламалардың тиімділігін бағалауда, аймақтық және тұлғалардың табыс ерекшеліктерін ескере отырып саясатты жетілдіруде қолданылуы мүмкін. Сонымен бірге, зерттеу нәтижелерін қаржы институттарының операциялық тиімділігін арттыруда және тәуекелдерді басқару жүйесін жетілдіруде пайдалануға болады. Осылайша, зерттеу нәтижелері теориялық білімді тереңдетумен қатар, нақты басқару шешімдерін қабылдауда және Қазақстандағы ипотекалық несиелеу жүйесін тұрақты дамытуда маңызды рөл атқарады.

Жарияланымдар. Диссертациялық зерттеудің негізгі қорытындылары 10 ғылыми еңбекте жарық көрді: SCOPUS базасына кіретін журналдарда 2 мақала, ҚР Ғылым және жоғары білім министрлігінің Білім және ғылым саласындағы сапаны қамтамасыз ету комитеті ұсынған журналдарда 8 мақала жарияланды.

Диссертациялық зерттеу жұмысының құрылымы мен көлемі. Диссертация кіріспеден, үш бөлімнен, қорытындыдан, әдебиеттер тізімінен және 46 кестеден, 53 суреттен және қосымшалардан тұрады.

1. ЖЕКЕ ТҰЛҒАЛАРДЫ БАНКТІК ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

1.1 Ипотекалық несиелеудің экономикалық табиғаты, эволюциясы және негізгі түсініктерінің теориялық интерпретациясы

Ұлттық экономиканың дамуы қаржы нарығының жағдайына мен оның жекелеген құрамдастарының қалай жұмыс істейтініне тікелей байланысты. Олардың өзара тәуелділігі мен байланысынан экономикалық жүйе шеңберінде қаржылық ресурстар қалыптасады, содан кейін займдар мен инвестициялар түрінде тиімді қолданылады. Сәйкесінше, несиелеу жекелеген кәсіпорындар қызметінің дамуының, халықтың әл-ауқатының жоғарылауының және бүтіндей елдегі шаруашылық үрдістердің жеделдеуінің маңызды бөлігі болып табылады.

Тұрғын үйді қаржыландыру жүйелері, әсіресе ипотекалық несиелеу, жинақтарды жылжымайтын мүлікке бағыттау арқылы капиталды тиімді бөлуде маңызды рөл атқарады, бұл құрылыс саласын, жұмыспен қамтуды және жалпы экономикалық дамуды қолдайды, сонымен бірге тиісті реттеу болмаған жағдайда жүйелік тәуекелдер туындатуы мүмкін [4]. Ипотекалық несиелеудің стратегиялық маңызы оның қаржы, құрылыс, экология және еңбек нарықтарын қатар дамытатын көпсалалы әсерінде [5]. Мемлекеттік саясат аясында халықтың тұрғын үйге деген қажеттілігін қанағаттандырудың маңызды тетігі болуында [6].

Қазіргі экономикалық жағдайдың трансформациялану үрдісінде Қазақстанның экономикалық өсуіне ипотекалық несиелеудің ықпалы артып келеді, ол өз кезегінде экономиканың нақты секторының дамуына ғана жағымды әсер етіп қоймай, сонымен бірге кәсіпорындардың инвестициялық белсенділігінің артуына ықпал етіп, үй шаруашылықтарының ұзақ мерзімдік несие негізінде тауарлар алуға деген қаржылық ауқатын арттырады.

Сәйкесінше жоғарыда айтылғандарды ескере келе несиелеудің мұндай түрін дамытуды теориялық және әдістемелік негіздеу мәселелері Қазақстан экономикасын ары қарай дамыту тұрғысынан өзекті және маңызды болып табылады.

Несие қарым-қатынастарының қазіргі таңдағы даму кезеңінде ипотека міндеттемелерді қамтамасыз етудің құралы ретінде кеңінен қолданыла бастады. Заманауи «ипотека» түсінігі ежелгі римдік кепілдік қағидаларына негізделеді, соның жетілдірілген нысаны болып табылады. Уақыт өте келе тек ұсыну шарттары, көлемі, мақсаты, қамтамасыз етудің және несие қарым-қатынастарының сенімділігі ғана өзгерген. Қарыз алушының өз қарызы үшін жеке жауапкершілік алуынан бастап қазіргі міндеттемені жылжымайтын мүлікпен қамтамасыз етуге дейінгі ипотека институтының даму кезеңдерін келесідей көрсетуге болады (1-сурет).

Ипотекалық несиелеуді зерттеудегі тәсілдердің көптігі «ипотека», «ипотекалық несие», «ипотекалық несиелеу» ұғымдарының араласуына әкелді. Осылайша, ипотекалық несиелеу аясындағы терминологиялық аппаратты реттеу, жүйелендіру мақсатында жоғарыда келтірілген ұғымдардың мәнін зерттеу керек.

Мәселені зерттеуді «ипотека» анықтамасын түсінудің заманауи ғылыми тұжырымдамаларын зерттеуден бастау керек, ол ары қарай ипотекалық

несиелеудің мазмұнын банктер тарапынан жеке тұлғаларға берілетін қарыздың бір түрі ретінде қарастырып, оған тән негізгі белгілерді бөліп сипаттауға мүмкіндік береді.



Сурет 1 – Ипотека институтының эволюциясы

Ескерту – [7,8, 9] әдебиет негізінде автор құрастырған

Сонымен қатар, «ипотекалық несиелеу» санатының табиғатына қатысты өзіндік ұстанымды қалыптастыру жүйелі тәсіл әдістемесін қолдана отырып жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің әрекет етуінің теориялық

негіздерін тереңдетуге мүмкіндік береді. 1-кестеде несиелеудің бұл түрін зерттеу облысындағы ғылыми жұмыстарда орын алған бірнеше тәсілдер көрсетілген.

Кесте 1 – «Ипотека» санатының мәнін қарастырудың ғылыми тұжырымдамалары

Автор	Анықтамаға түсініктеме
1	2
Шалболова У.Ж.	Автор ипотеканы жылжымайтын мүлік кепілдігі арқылы ипотекалық несие (әдетте, банкте) алу деп қарастырады. Ипотекада мүлік қарыз алушының қолында сақталады. Кепіл азаматтық құқықта міндеттемені қамтамасыз етудің бір тәсілі, ал бұл жағдайда банктің несиенің қамтамасыз етілуі [10].
Сейткасимов Г.С.	Бұл зерттеуші де ипотеканы жылжымайтын мүлік (жер, тұрғын үй және өндірістік ғимараттар) кепілімен берілетін қарыз ретінде қарастырған [11].
Garriga C., Kydland F., Šustek R.	Ұзақ мерзімді номиналды төлемдері бар қарыз құралы [12].
Green R.	Ипотека – жылжымайтын мүлік кепілдігімен алынған несие [13].
Guttentag J.	Ипотека – несиенің жабылуын қамтамасыз ету үшін қарыз беруші алған мүлік кепілдігін растайтын жазбаша құжат [14].
Fuller J., Briscoe S.	Ипотека – қарыз алушы (кепіл беруші) кредиторға (кепіл ұстаушы) несиені жапқанға дейін қамтамасыз ету ретінде жылжымайтын мүлік немесе жер ұсынатын несие [15]
Борисов А.Б.	Ипотека – кәсіпорын, құрылыс, ғимарат немесе басқа да тікелей жермен байланысты объектінің сәйкес жер телімімен кепілдігі немесе оны қолдану құқығы [16]
Досжан Р.Д., Жоламанова М.Т.	Тұрғын үй сатып алуға немесе жер сатып алуға беріледі. Банктер мен мамандандырылған несие және қаржы институттары несие береді [17]
Лаврушин О.И.	Ипотека – жылжымайтын мүлікпен қамтамасыз етудің бір тәсілі, онда кепіл ұстаушы кепіл беруші міндеттемесін орындамаған жағдайда кепілге қойылған мүлік есебінен қанағаттану құқығына ие болады [18].
Minsky H.	Экономиканың қаржылық тұрақсыздық цикліне тікелей әсер ететін борыштық құрал [19].
Case K., Shiller R.	Жылжымайтын мүлік бағаларының өзгерісімен тікелей байланыстағы борыштық құрал [20].
De Stefani A., Mano R.C.	Фиксацияланған мөлшерлемелі немесе өзгермелі мөлшерлемелі қарыздар арқылы монетарлық саясаттың берілу каналын анықтайтын ұзақ мерзімді борыштық құрал [21].
Ескерту – [10-21] әдебиет негізінде автор құрастырған	

Қазақстанда ипотеканы жүзеге асыру ҚР Азаматтық кодексімен, «Жылжымайтын мүлік ипотекасы туралы» Заңмен және басқа да соған сәйкес қабылданатын нормативтік актілермен реттеледі. Отандық заңнамалар «ипотека» ұғымына қатысты бүртұтас анықтаманы қолданады. N 268-XIII 27.12.1994 ж. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі ипотеканы «кепілге салынған мүлік кепіл салушының немесе үшінші жақтың иелігінде қалатын кепіл түрі» ретінде анықтайды, Ал ҚР 23.12.1995 ж. № 2723 «Жылжымайтын мүлік

ипотекасы туралы» заңындағы «ипотека» анықтамасының Азаматтық кодекстен айырмашылығы «мүлік» сөзінен кейін «немесе ондағы үлесі» деген сөз тіркесімен толықтырылған, ары қарай мәтін толығымен бірдей [22, 23].

Ипотеканың қамтамасыз ету нысаны ретіндегі мақсаты жылжымайтын мүлікке құқық бекітудің жасырын тәсілдерімен байланысты қауіптің алдын алу болып табылады [24].

Ипотеканың айырықша маңызды қағидалары: кепілдің нақтылығы, яғни келісім-шартта кепіл құқығы объектісі болып табылатын мүліктің нақты анықталуы; кепілдің жариялылығы, мүліктің кепіл ауыртпалығы керектігі талабы [25].

Жалпы ипотеканы экономикалық жүйенің элементі ретінде қарастыруда ғалымдар оған тән мынадай белгілерді бөліп көрсетеді:

– ипотеканың пәні қашан да жылжымайтын мүлік болады;

– ипотека пәні қашан да қарыз алушының иелігінде болады, ол сол мүліктің меншік иесі, қолданушысы болады, бірақ кепіл кезеңінде оған кредитордың келісімінсіз өкім жүргізе алмайды;

– ипотекамен қамтамасыз етілген міндеттемені орындамаған жағдайда кредитор кепілге қойылған мүлікті жария сатылымда сатуды талап етуге құқылы [25];

– жылжымайтын мүлік кепілі өндірісті дамыту үшін қаржы ресурстарын тарту құралы рөлінде болады;

– ипотека нақты бір жағдайларда басқа нысандар (мысалы, сату-сатып алу) мақсатқа сай болмағанда объектіге меншік құқығын сатуды қамтамасыз етуге қабілетті [16].

Ипотека аз уақыттың аралығында үйге ие болу, жаңа пәтерге көшу, барлық отбасы мүшелерін тіркеу және ипотекалық несиені алдағы бірнеше жылда төлеуге мүмкіндік беретіндігімен тартымды [26].

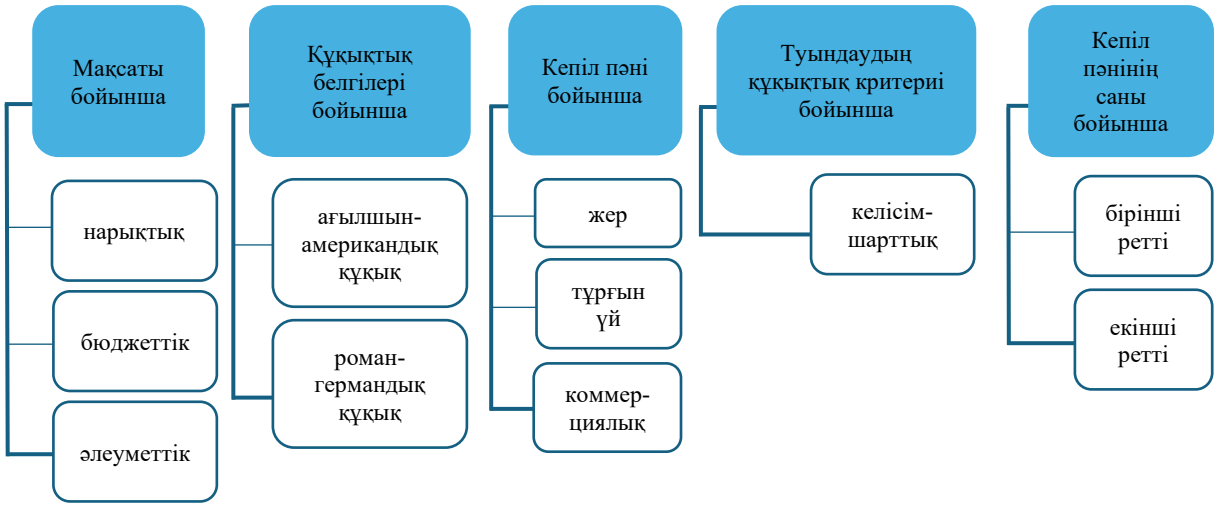
«Ипотека» ұғымын түсіндіруге қатысты заңнамаға және ғылыми тәсілдерге шолу жасау бұл дефинацияға қатысты бүртұтас тәсіл қалыптасқан деп тұжырымдауға мүмкіндік береді. Сәйкесінше, «ипотека» санатын кепіл пәні болып табылатын жылжымайтын мүлік кепіл берушіде немесе үшінші тұлғада қалатын, міндеттеменің орындалуын қамтамасыз ету әдісі деп қарастырамыз.

Ипотека түсінігінің мәніне қатысты әр түрлі көзқарастарды талдау ипотеканың түрлерін әр түрлі белгілері бойынша жүйелендіріп, жіктеуге мүмкіндік берді оны 2-суреттен көруге болады.

Әдебиет көздерін талдау «ипотека» санатының авторлық анықтамасын қалыптастыруға мүмкіндік берді. Біздің пікірімізше бұл міндеттемені орындауды жылжымайтын мүлікпен қамтамасыз етудің түрі, ол мүлік қарыз алушының қолдануы мен иелігіне қалады, оған сәйкес кредитор қарыз алушы ипотекамен қамтамасыз етілген міндеттемесін орындамаған жағдайда өз талабын кепіл пәні есебінен қанағаттандыруға құқылы.

Ипотека мақсаты бойынша нарықтық, бюджеттік және әлеуметтік болып бөлінеді. Құқықтық белгілері бойынша англо-американдық және романо-германдық үлгілер ажыратылады. Кепіл пәні бойынша жер, тұрғын үй

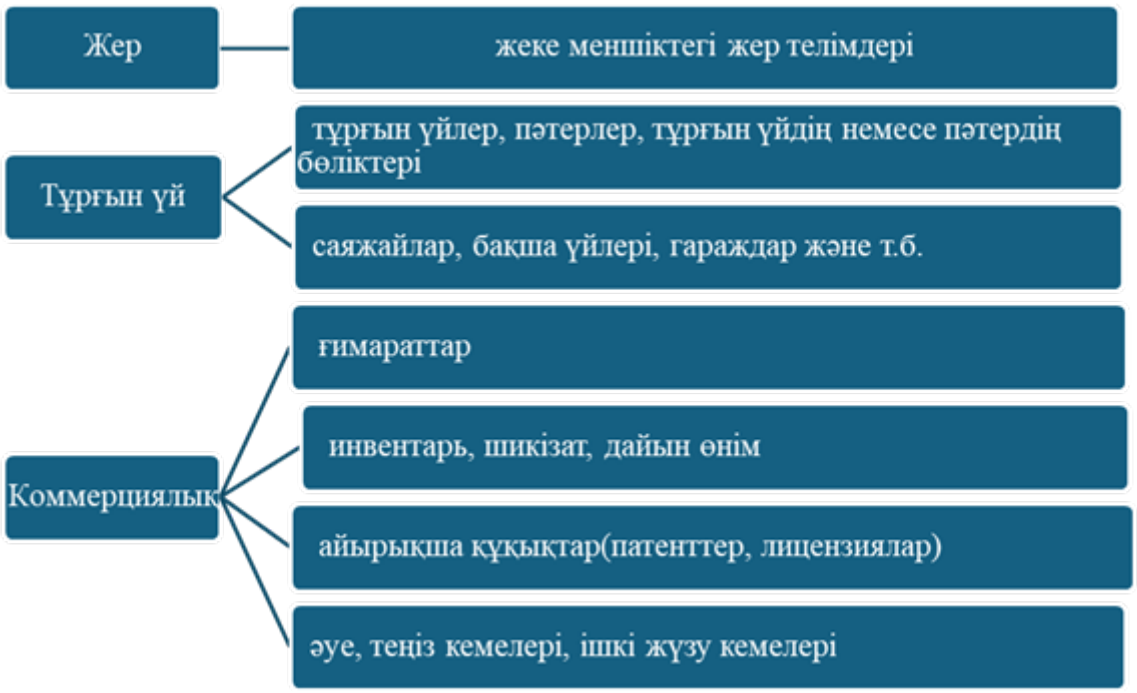
және коммерциялық нысандар қарастырылады. Құқықтық критерийлері бойынша келісімшарттық нұсқалар бөлінеді. Кепіл саны бойынша бірінші және екінші ретті ипотека түрлері көрсетілген (2-сурет).



Сурет 2 – Ипотека түрлерінің жіктелуі

Ескерту – [27-29] әдебиет негізінде автор құрастырған

Кепіл заты үш негізгі топқа бөлінеді: жер, тұрғын үй және коммерциялық мүлік. Жерге жеке меншіктегі жер телімдері кіреді. Тұрғын үйге үйлер, пәтерлер және олардың бөліктері, сондай-ақ саяжайлар мен гараждар жатады. Коммерциялық мүлікке ғимараттар, инвентарь, шикізат, дайын өнім, айрықша құқықтар және түрлі көлік кемелері кіреді (3-сурет).



Сурет 3 – Ипотеканың кепіл пәні бойынша жіктелуі

Ескерту – [30, 31] әдебиет негізінде автор құрастырған.

Ендігі кезекте «ипотекалық несие» және «ипотекалық несиелеу» түсініктерінің мәнін анықтау мәселесі жеке назар аударуды талап етеді, экономикалық әдебиеттерде жиі оларды тең түсініктер ретінде қарастырады. Анықтамалық және ғылыми әдебиеттерде ипотекалық несиені кредитордың жылжымайтын мүлікті кепілге алуы арқылы жылжымайтын мүлік сатып алуға ұзақ мерзімдік несие, жылжымайтын мүлік кепілімен ұзақ мерзімдік қарыз, ақша ресурстарын берумен байланысты қарыз капиталының қозғалысы ретінде қарастыратын тәсілдер көптеп кездеседі [24].

Кесте 2 – «Ипотекалық несие» санатын қарастырудың ғылыми тәсілдері

Ақпарат көзі	Анықтама
1	2
Досжан Р.Д., Жоламанова М.Т.	Тұрғын үй сатып алуға немесе жер сатып алуға беріледі. Банктер мен мамандандырылған несие және қаржы институттары несие береді [17].
De Stefani A., Mano R. C.	Ипотекалық несие – макроқаржылық саясатпен тығыз байланысты қаржы құралы [21].
Сейткасимов Г.С.	Ипотекалық несие – қатаң белгілі бір кепілге берілетін қарыз. Несие қайтарылмаған жағдайда кепілге қойылған мүлік сатылады және кредитордың қарызы жабылады. Сондықтан ипотекалық несие кредитор үшін неғұрлым «сенімді» несие түрі болып табылады [25].
Нечаев В.И. Михайлушкин П.В.	Ипотекалық несие – жылжымайтын мүлік – жер, өндірістік және тұрғын үй мақсатындағы құрылыстар кепілімен берілетін ұзақ мерзімдік қарыз (ссуда) [32].
Мақыш С.Б.	Ипотекалық несие – жылжымайтын мүлікті кепілге алып берілетін несиені білдіреді. Жылжымайтын мүлікке жер, тұрғын үй, өндіріс ғимараты және т.с.с. жатады. Ипотекалық несиелеу тұтыну несиесінің түрлеріне қарағанда біршама күрделі процесті білдіреді [33].
Мухитбекова А.М.	Ипотекалық несие – жеке тұлғаларды несиелеудің бір түрі болып табылады. Ипотекалық несиенің экономикалық мағынасы жағынан – бұл банктен немесе басқа да қаржы ұйымдарынан ссуда алу мақсатымен жылжымайтын мүлік кепілінің алуан түрлілігі болып табылады [34].
Badev A., Beck T., Vado L., Walley, S.	Ипотекалық несие – тұрғын үйді сатып алуды қаржыландыратын ұзақ мерзімді қарыз [35].
Ескерту – [17, 21, 25, 32-35] әдебиет негізінде автор құрастырған	

2-кестедегі анықтамаларды талдау ипотекалық несиенің мазмұнын түсіндіруде қазақстандық және ресейлік авторлар арасында жиі кездесетін бірқатар қарапайымдандырылған көзқарастар бар екенін көрсетеді. Атап айтқанда, кейбір авторлар ипотекалық несиені жылжымайтын мүлік, жер немесе құрылыс нысандары кепілімен банктер ұсынатын ұзақ мерзімді ссуда деп сипаттайды (2-кестедегі алғашқы үш автор). Мұндай анықтама шектеулі, себебі, біріншіден, «несие» мен «қарыз» ұғымдары теңестіріледі; екіншіден, тәжірибеде ипотекалық несиені тек банктер ғана емес, түрлі қаржы-несие ұйымдары береді; үшіншіден, ипотека міндетті түрде ұзақ мерзімді сипатқа ие емес – бұл нарықтық шарттар мен өнімдердің түрленуіне байланысты өзгеретін категория.

Енді кезекте «несие» мен «қарыз» ұғымдарының ара жігін айқындау үшін отандық құқықтық базаға жүгінсек, Азаматтық кодексе сәйкес қарыз келісім-шарты бойынша бір жақ (қарыз беруші) меншікке (шаруашылық жүргізу, оперативті басқару) екінші жаққа (қарыз алушы) белгілі бір туа біткен белгілері бар ақша немесе заттар береді, ал қарыз алушы сол ақша сомасын немесе сондай сападағы және сандағы заттарды қарыз берушіге қайтаруға міндет алады. Банктік қарыз келісім шарты бойынша қарыз беруші қарыз алушыға ақшаны төлемділік, мерзімділік, қайтарымдылық шартымен беруге міндет алады [22]. Заңда банктік несие түсінігі түсіндірілмегендіктен қазақстандық ғалымның еңбегіне жүгінсек, Г.С. Сейтқасымов банктік несиені банктер, арнайы қаржы-несие мекемелері қарыз алушыға ақшалай ссуда түрінде ұсынатын несие деп қарастырады [11].

Осылайша, олардың анықтамаларынан келесі салдар шығады: қарыз ақшалай да, заттай да нысанда беріледі, ал банктік қарыз – тек ақшалай және соңғысы міндетті түрде негізгі қарыз сомасын және оның пайызын төлеуді қарастырады. Сонымен қатар, әрекет етіп отырған заңға сәйкес банктік қарыз келісім шарты тек жазбаша нысанда жасалады, қарыз келісім шарты ауызша нысанда да жасалуы мүмкін. Сондықтан ипотекалық несиеге тән белгілерге байланысты, дәлірек айтсақ, сәйкес келісім шарт жасалып, ақшалай нысанда, міндетті түрде пайызын төлеу қарастырылатындықтан, оны ұзақ мерзімдік ссуда ретінде түсіндіру дұрыс емес деп есептейміз.

Ипотекалық несиенің ұзақ мерзімдік сипаты да пікір-талас туғызады. Ресейлік ғалым Е.Г. Чернова ипотекалық несиенің құрылыс сатып алу, тұрғын үй немесе өндірістік ғимараттарды жөндеу, жер телімдерін игеруді қаржыландыру үшін берілетініне баса назар аударады. Ол мақсатты және ұзақ мерзімдік сипатта болады [36]. Мұндай тәсіл, жылжымайтын мүлікті сатып алу, салу немесе жаңғыртуға бағытталып инвестициялық сипат алады. Ипотекалық несиенің ұзақ мерзімдік сипаты да дау туғызады, кәсіпорын бірінші реті алып отырған жылжымайтын мүлікті кепілге қоюы мүмкін, ал кейіннен оны айналым капиталына несиелерді қамтамасыз ету үшін қолданады. Сондықтан ипотекалық несие қашан да ұзақ мерзімдік сипатта бола бермейді.

Ипотекалық несиенің мәнін зерттеу келе, оған тән бірнеше белгіні бөліп көрсетуге болады:

– қатаң түрде белгілі бір кепілге берілетін несиелер;

– қатаң түрде белгілі бір мақсатқа алынады, өйткені ол тұрғын үй, өндірістік ғимараттарды сатып алу, салу және жер телімдерін игеруді қаржыландыру үшін қолданылады;

– ұзақ мерзімге беріледі [18].

Жоғарыдағы зерттеуден ипотекалық несие – кепілге қойылған мүлікті иелену және пайдалану құқығын сақтай отырып, қарыз алушыға жылжымайтын мүлік кепілімен алдын-ала жасалған кестеге сәйкес несиеге берілген ақша қаражатттары.

«Ипотекалық несиелеу» түсінігінің анықтамасында экономикалық әдебиеттерде бірнеше тәсіл көрініс алады. Мысалы, Г.А. Абдрахманова және Г.С Абдукаимова ипотекалық несиелеуді жеке тұлғаларға тұрғын үй алуға сол

алынатын тұрғын үйді кепілге қоя отырып берілетін ұзақ мерзімдік несие деп анықтайды [37]. Осыған ұқсас тәсіл ресейлік заңнамада көрсетілген: «ипотекалық несиелеу – жылжымайтын мүлік кепілдігімен кредит беру» [38]. Екі тәсіл де ипотекалық несиелеуді үрдіс ретінде қарастырады, бірақ екінші тәсіл ұтымдырақ, себебі несиенің мақсатты қолданылуын шектемейді.

Басқа қазақстандық ғалым У.М. Искаков ипотекалық несиелеуді сипаттауда ипотекалық және тұтынушылық несиелеудің біртұтастығын көрсетеді, себебі екі жағдайда да жеке тұлғалардың түпкі қажеттіліктерін несиелеу көзделеді [39]. О.И. Лаврушиннің редакциясымен шыққан «Банковское дело» оқулығының авторларының бірі, ресейлік профессор Г.С. Панова, тұрғын үй алуға алынған несиелерді тұтынушылық несие санатына жатқызады [40].



Сурет 4 - «Ипотека», «ипотекалық несие», «ипотекалық несиелеу» түсініктері арасындағы өзара байланыс

Ескерту – автор құрастырған

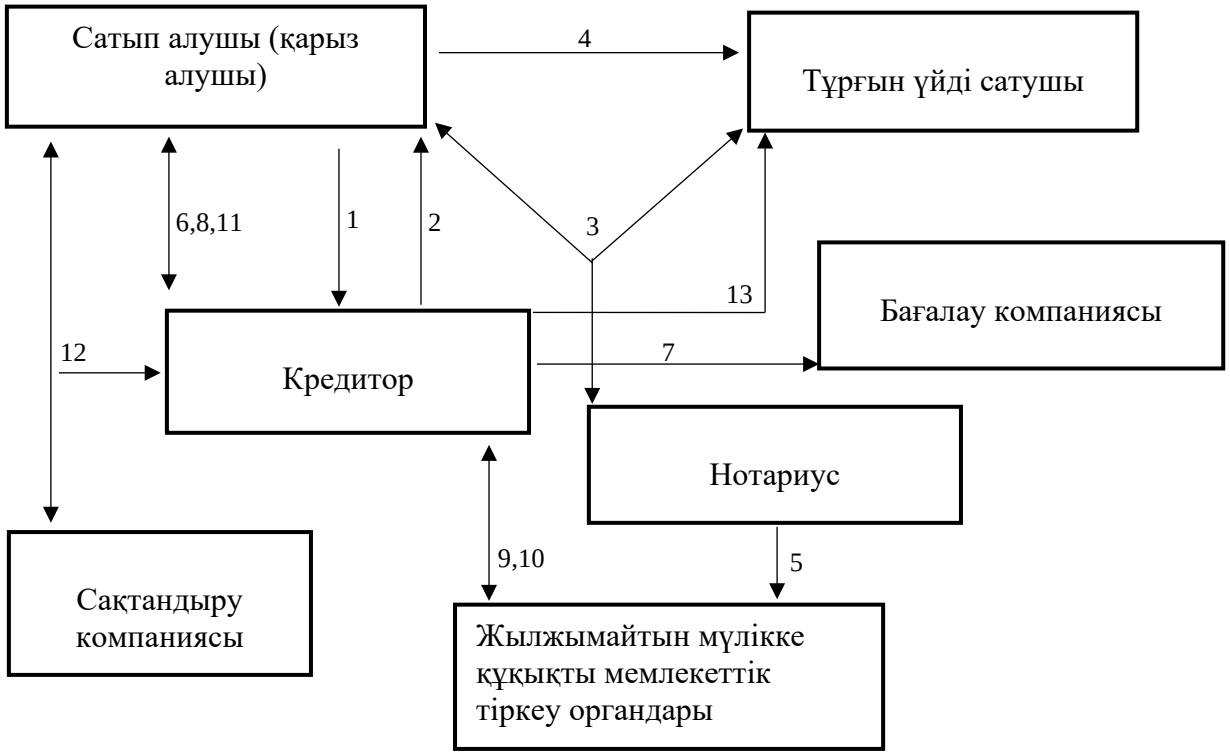
Осылайша, «ипотекалық несиелеу» санатының мәнін қарастырудағы тәсілдерді талдай келе, ипотекалық несиелеу – ипотекалық несие беру бойынша қызмет көрсетудегі әрекеттер тізбегін қамтитын үрдіс деп қорытынды жасауға болады. Біздің пікірімізше, бүтіндей алғанда ипотекалық несиелеу қарыз алушының қолданысында қалатын жылжымайтын мүлікпен міндетті түрде қамтамасыз етілген, мерзімділік, қайтарымдылық, уақыттылық, төлемділік қағидаларын сақтау негізінде кредитордан қарыз алушыға қаржы ресурстарының қозғалысы үрдісінде туындайтын, экономикалық субъектілер арасындағы қарым-қатынастың жиынтығы. Сонымен, «ипотека», «ипотекалық несие», «ипотекалық несиелеу» түсініктері арасындағы өзара байланысты 4-суретте көрсетілген сызба түрінде бейнелеуге болады.

Ипотекалық несиелеу жүйесі – тұрғын үй нарығының тұрақты жұмысын қамтамасыз ететін өзара байланысты субъектілер жиынтығы. Олардың негізгі міндеті – қаржылық тұрақтылықты сақтау, тұрғын үйге қолжетімділікті арттыру және нарықтағы тәуекелдерді тиімді басқару. Бұл міндеттер 3-кестеде көрсетілген.

Кесте 3 – Ипотекалық несиелеу субъектілерінің мақсаттары мен міндеттері

Субъект	Негізгі мақсаттары мен міндеттері
Қарыз алушылар	Банктермен несие келісімшартын жасасып, сол шарттармен алынған несиені тұрғын үй сатып алуға жұмсайды
Тұрғын үй сатушылар	Өз меншігіндегі немесе басқа жеке/заңды тұлғаларға тиесілі тұрғын үй ғимараттарын олардың тапсырмасы бойынша сатушылар
Кредиторлар	Қарыз алушының несиелеу шарттары мен талаптарына сәйкес төлемқабілеттілігі мен несиеқабілеттілігін бағалау негізінде ипотекалық несие беру; несие келісім шартын (қарыз келісім шарты) және ипотека туралы келісім-шарт рәсімдеу; берілген ипотекалық несие бойынша қызмет көрсету
Екінші ретті нарық операторлары (ипотекалық тұрғын үй несиелеу бойынша агенттіктер)	Кредиторларды қайта қаржыландыруды; эмиссиялық ипотекалық бағалы қағаздар шығаруды; тұрғын үй аясын несиелеуге инвесторлар қаражатын тартуды жүзеге асырады
Жылжымайтын мүлікке құқықты мемлекеттік тіркеу органдары	Тұрғын үй сату-сатып алу келісімдерін тіркеу; меншік құқығының жаңа меншік иесіне өтуін рәсімдеу; ипотека және ипотека құқығы туралы келісім шарттарды тіркеу; меншік құқығы және тұрғын үйдің кепілдік ауыртпалығы бойынша ақпаратты сақтау және ипотекалық несие нарығы қатысушыларына ұсыну
Сақтандыру компаниялары	Мүліктік сақтандыру (кепілдіктегі тұрғын үйді сақтандыру), ипотекалық нарықты жеке сақтандыруды жүзеге асырады
Бағалау компаниялары	Ипотекалық несиелеуде кепіл заты болып табылатын тұрғын үй ғимараттарын бағалауды жүзеге асырады
Риэлторлық фирмалар	Қарыз алушылар мен тұрғын үйді сатушылар үшін сату-сатып алу нұсқаларын таңдау, сату-сатып алу келісім шартын жасауға көмектесу, тұрғын үй нарығы қатысушыларының тапсырысы бойынша тұрғын үйді сатуды ұйымдастыру, өндіріп алу көзделген тұрғын үйді сату бойынша сауданы жүргізуді ұйымдастыруды жүзеге асырады
Инвесторлар	Ипотекалық несиемен қамтамасыз етілген, кредиторлар немесе екінші ретті нарық операторлары эмиссиялаған бағалы қағаздарды сатып алады
Инфрақұрылымдық буындар (нотариат, паспорт қызметтері, қамқорлық органдары, заңдық кеңес беру және т.б.)	Тұрғын үйлермен жасалған келісімдерді заңдық қолдауды, тұрғылықты жері бойынша азаматтарды тіркеуді (соның ішінде кепілге қойылған пәтерлер мен үйлерде), жылжымайтын мүлікпен келісім жасауда кәмелетке толмағандар құқығын қорғауды қамтамасыз етеді
Ескерту - [40, 41] әдебиет негізінде автор құрастырған	

Жоғарыдағы кестені қорытындыласақ, қарыз алушылардың негізгі мақсаты – қолжетімді қаржыландыру арқылы тұрғын үй сатып алу қажеттілігін қанағаттандыру болса, банктер мен қаржы ұйымдары үшін басты міндет – ұзақ мерзімді несиелеу арқылы табыстылықты қамтамасыз ету, тәуекелдерді басқару және ипотекалық қоржынның сапасын сақтау. Мемлекеттік институттардың мақсаттары әлеуметтік әл-ауқатты көтеру, тұрғын үй нарығының тұрақтылығын қолдау, тұтынушылардың құқықтарын қорғау және ипотекалық инфрақұрылымды дамыту болып табылады. Сонымен бірге, ипотекалық нарықтың қосалқы субъектілері – сақтандыру, бағалау және кепілгерлік ұйымдар – тәуекелдерді азайтып, ипотекалық мәмілелердің қауіпсіз орындалуын қамтамасыз ету міндетін атқарады.



Сурет 5 – Ипотекалық несиелеу субъектілерінің өзара әрекеттесу сызбасы

Ескерту – [42] әдебиет негізінде автор құрастырған

Ипотекалық қарым-қатынастың негізгі субъектілерін анықтап алғаннан кейін, ипотекалық қарым-қатынасты жүзеге асырудың базалық үлгісін талдап, ипотекалық қызмет көрсетудің ерекшеліктерін нақтылаймыз. 5-суретте ипотекалқ несие беру үрдісінің сызбасы келтірілген.

Қазақстанда жеке тұлғаларға ипотекалық несие беру үрдісі стандартты болып табылады және көптеген кезеңдерден және олардың әрқайсысына тән операциялардан тұрады. Олардың қатарына мыналарды жатқызуға болады:

1) сатып алушының қаржылық мекемеге несие беруге құжаттар пакетімен өтініш білдіруі (жеке тұлғаны куәландыру құжаты, неке туралы куәлік, балалардың туу туралы куәлігінің көшірмесі, жалақы туралы анықтама,

зейнетақы төлемдері туралы үзінді, сатып алынатын тұрғын үйге құқық бекітетін құжаттар көшірмесі), несие келісім-шартының шарттарын анықтау және қарыз алу-қайтарудың басқа да шарттарын анықтау;

2) қаржы мекемесінің қарыз алушыға талап етілген соманы беруге келісімі туралы растау хатын беруі;

3) сатушы мен қарыз алушының арасында сату-сатып алу келісім-шартының жасалуы;

4) сатып алушының сатушыға тұрғын үй құнының бір бөлігін төлеу үшін алғашқы жарнасын беруі, ол қарыз алушының өз есебінен жүзеге асады;

5) жылжымайтын мүлікті құқықтық кадастрда, жылжымайтын мүлік құқығын тіркеудің бірыңғай мемлекеттік реестрінде тіркеу;

6) қарыз алушының ҚР әрекет етуші заңға сәйкес тіркелген сатып алу-сату келісім-шартын әкелуі;

7) ипотекалық несиелеу кезінде кепіл заты болып табылатын тұрғын үйді тәуелсіз бағалау.

8) банктік қарыз (қажет болғанда кепілгер келісім-шартын) және кепілдік келісім-шартын жасау;

9) ипотека ауыртпалығы бар жылжымайтын мүлікті құқықтық кадастрде, жылжымайтын мүлік құқығын тіркейтін бірыңғай мемлекеттік реестрде тіркеу;

10) ипотекаға кепілге қойылған жылжымайтын мүлікті иеліктен шығаруға тыйым салу;

11) банктік қарыз келісім-шартының шарттарына сәйкес қарыз алушының комисссияны төлеуі;

12) сақтандыру компаниясын тарту арқылы ипотекадағы жылжымайтын мүлікті және сатып алушының өмірін сақтандыру келісім-шартын жасау;

13) жылжымайтын мүлікті сатушыға қаржы мекемесінің қажет қаражатты аударуы.

Жеке тұлғалардың уақытша бос қаражатын инвестициялық ресурстарға трансформациялау әр түрлі типтегі қаржы делдалдары жүйесі арқылы жүзеге асады. Мұндай тетіктің бар болуының өзі азаматтарға өмір сүру сапасын жоғарылатуға, өз қаражаты жеткіліксіз болса да тұрғын үйдің меншік иесі атануға мүмкіндік береді. Қазақстанда бұл үрдісте қазіргі таңда банктік мекемелер алдыңғы қатарлы орынды иеленіп отыр.

Дамыған елдердің заманауи ипотекалық несиелеу нарықтарында ипотекалық кредиторлар қызметін атқарушы институттар өкілдердің кең шеңберімен сипатталады: коммерциялық банктер және олардың бөлімшелері, несие-жинақтау мекемелері және басқа да банктік емес ұйымдар [14,15]. Бұл ипотека нарығын аймақтық және мақсатты көрсеткіштері бар ресурс көздері бойынша әртараптандырады, ал қазақстандық ипотекалық нарықтың ерекшелігі ондағы мемлекеттік және жеке меншік банктердің монополиялық жағдайы.

Осылайша банктік ипотекалық несиелеу ипотекалық несиелеудің бір түрі болып табылады және оған несиелеудің осы түріне қатысты барлық белгілер тән, ол өз кезегінде ипотекалық несиелеуді басқа қарыз түрлерінен ерекшелендіреді.

Ипотекалық несиелеу феноменін тереңірек түсіну үшін оның мәнін әртүрлі ғылыми мектептер мен зерттеу бағыттарының тұрғысынан қарастыру да қажет (4-кесте).

Кесте 4 – Ипотекалық несиелеу феноменін түсіндірудегі ғылыми мектептер

Ғылыми мектеп/ бағыт	Негізгі өкілдер	Талдау фокусы	Ипотекалық несиелеу туралы негізгі тұжырымдар
Макроқаржылық-тарихи бағыт	Oscar Jorda, Moritz Schularick, Alan M. Taylor	Ұзақ мерзімді макродеректер, банктік баланстар, қаржы циклдері	Ипотека қазіргі капитализмде жүйеқұраушы рөл атқарады; ипотека экспансиясы дағдарыстардың тереңдігіне және қалпына келу қарқынына тікелей әсер етеді.
Институционалдық экономика	Mark Boleat	Қаржы институттарының архитектурасы, мемлекеттік реттеу, құқықтық орта	Ипотека – тек банктік өнім емес, елдің қаржы институттары мен мемлекеттік саясатқа тәуелді күрделі институционалдық жүйе.
Тарихи-компаративтік, саяси экономика	Timothy Blackwell, Sebastian Kohl	Урбанизация, меншік құрылымы, саяси институттар	Ипотекалық жүйелер елдің тарихи даму жолымен анықталады; институционалдық әртүрлілік тарихи-мәдени траекториялармен түсіндіріледі.
Посткейнсиандық теория, қаржылық тұрақсыздық	Hyman Minsky	Несие циклдері, нарық психологиясы, қаржылық тұрақсыздық гипотезасы	Ипотека нарығындағы несие кеңеюі, оптимизм, актив бағаларының өсуі қаржылық тұрақсыздыққа және «Мински моментіне» әкеледі; ипотекалық нарық табиғаты циклдік.
Эконометрика, тұрғын үй бағаларын өлшеу	Karl Case	Бағалар динамикасы, индекстер	Case-Shiller индексі тұрғын үй бағаларын объективті өлшеудің әмбебап құралына айналды; ипотекалық нарықтағы баға өзгерістерін талдаудың статистикалық базасын жасады.
Мінез-құлық экономикасы	Robert Shiller	Психологиялық күтулер, нарық нарративтері, иррационалдық	Баға көпіршіктері психологиялық және нарративтік факторлардан туындайды; нарықтағы иррационалдық ипотекалық тұрақсыздықтың маңызды көзі.
Қаржылық тәуекелдер және микроэкономикалық талдау	A. Pennington-Cross	Subprime нарығы, дефолт тәуекелі, рейтинг сапасы, реттеу	АҚШ-тағы subprime тәжірибесі арқылы дефолт тәуекелдерін, рейтинг жүйесінің әлсіздігін және реттеу олқылықтарының дағдарысқа алып келу механизмдерін ашты.
Ескерту – автор құрастырған			

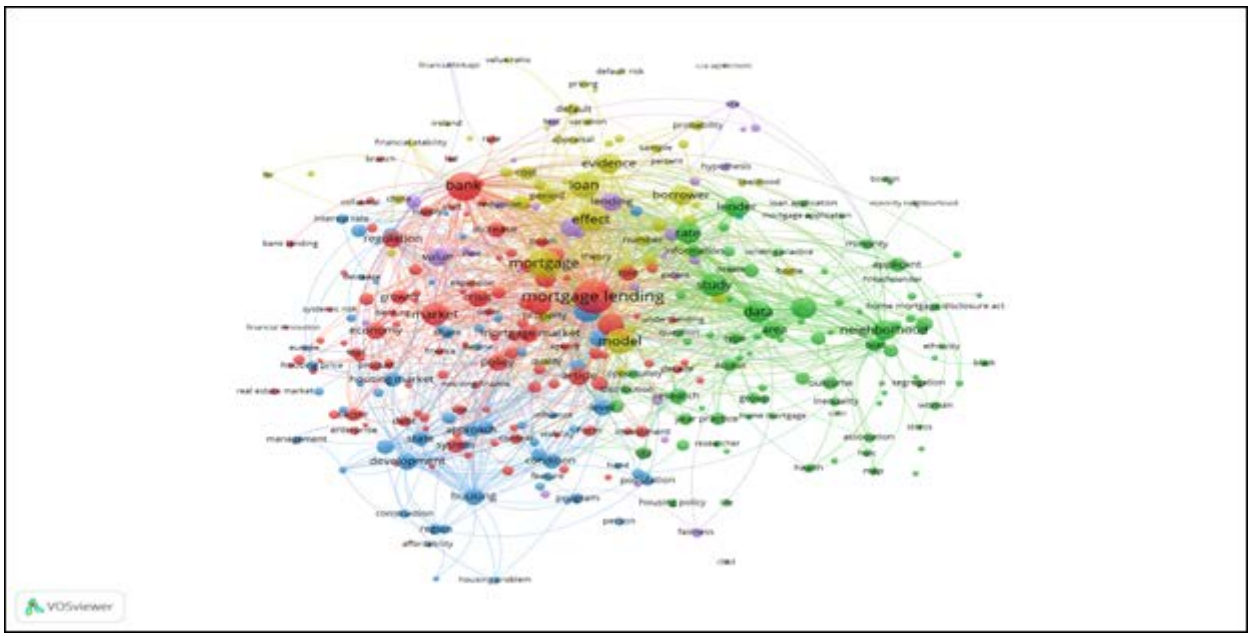
Макроқаржылық бағыт өкілдері – Oscar Jorda, Moritz Schularick және Alan M. Taylor – тарихи деректерді талдау арқылы ипотеканың қазіргі капитализмдегі жүйеқұраушы рөлін айқындап, XX ғасыр бойы банктердің балансында ипотекалық кредиттің үлесі екі есеге артқанын және оның қаржы циклдерінің негізгі қозғаушысына айналғанын дәлелдеді. Олардың зерттеулері ипотекалық несие экспансиясының экономикалық дағдарыстардың тереңдігі мен қалпына келу жылдамдығына тікелей әсер ететінін көрсетеді [43]. Ал Mark Boleat ипотекалық қаржыландырудың институционалдық негіздерін зерттей отырып, тұрғын үй несиелеу жүйелерінің дамуы елдің қаржы институттарының архитектурасына, мемлекеттік реттеу саясатына, құқықтық ортаға және нарық құрылымына тәуелді екенін көрсетті [44]. Оның еңбектері ипотеканың тек банктік операция емес, экономиканың көптеген секторларын байланыстыратын институционалдық жүйе екенін айқындайды.

Тарихи-компаративтік бағытты жалғастырған Timothy Blackwell мен Sebastian Kohl ипотекалық қаржыландыру жүйелерінің эволюциясын, урбанизацияның, меншік құрылымының және саяси институттардың әсерін зерттеді. Олар ипотека жүйелерінің тарихи path dependence логикасымен дамитынын, яғни елдің саяси-экономикалық даму жолы ипотекалық модельдің ұзақ мерзімді траекториясын анықтайтынын көрсетті [45]. Бұл көзқарас әр елде ипотекалық жүйелердің неге әртүрлі институционалдық үлгіде қалыптасатынын түсіндіруге мүмкіндік береді.

Посткейнсиандық ракурста Hyman Minsky ипотекалық несиелеуді посткейнсиандық қаржылық тұрақсыздық гипотезасы арқылы қарастырды. Ипотекалық нарықтағы оптимизм, несие кеңеюі және актив бағаларының шарықтауы қаржылық жүйеде жиналған тәуекелдерді күшейтіп, ақырында «қаржылық пирамида» тәрізді тұрақсыздыққа алып келетінін көрсетті. Бұл көзқарас ипотекалық нарықтың циклдік табиғатын түсіндіруде маңызды [19, 46, 47].

Нарықты бағалау мен эконометрикалық талдау саласында Karl Case тұрғын үй бағаларының динамикасын өлшеудің жаңа әдістерін жасап, Case-Shiller индексін дамытты. Бұл индекс ипотекалық нарықтағы баға қозғалыстарын объективті бағалауға мүмкіндік беретін әмбебап құрал ретінде қалыптасты [48]. Robert Shiller мінез-құлық экономикасы тұрғысынан ипотекалық нарықтағы баға көпіршіктері көбіне адамдардың күтулерге, иррационалды шешімдеріне және нарықтағы кең таралған нарративтерге тәуелді болатынын көрсетіп, ипотекалық тұрақсыздықтың психологиялық негіздерін айқындады [49].

A. Pennington-Cross заманауи кезеңде ипотекалық нарықтың құрылымы мен тәуекелдерін жан-жақты зерттеп, әсіресе АҚШ-тағы subprime сегментіне талдау жүргізді. Ол ипотекалық дефолт тәуекелдерін, несиелік рейтингтердің сапасын, тәуекелді бағалаудың тетіктерін және реттеудегі олқылықтардың қаржылық дағдарысқа әсерін терең қарастырды. Оның еңбектері ипотекалық нарықтағы тәуекелдердің микроэкономикалық деңгейде қалай қалыптасатынын нақты көрсетеді [50].



Сурет 6 – Ипотекалық несиелеу саласындағы зерттеу тақырыптарының өзара байланыс картасы

Ескерту – Автор VOSviewer бағдарламасында ғылымиметриялық талдау нәтижелері бойынша алды

Ипотекалық несиелеу жүйесін және ондағы зерттеу бағыттары мен байланыстарды талдау заманауи зерттеулердің бағыттарын анықтауға мүмкіндік берді. VOSviewer бағдарламасы арқылы жүргізілген библиометриялық талдау ипотекалық несиелеу тақырыбындағы зерттеулердің негізінен «mortgage lending», «bank», «model», «risk» және «policy» ұғымдарының төңірегінде шоғырланғанын көрсетті (6-сурет).

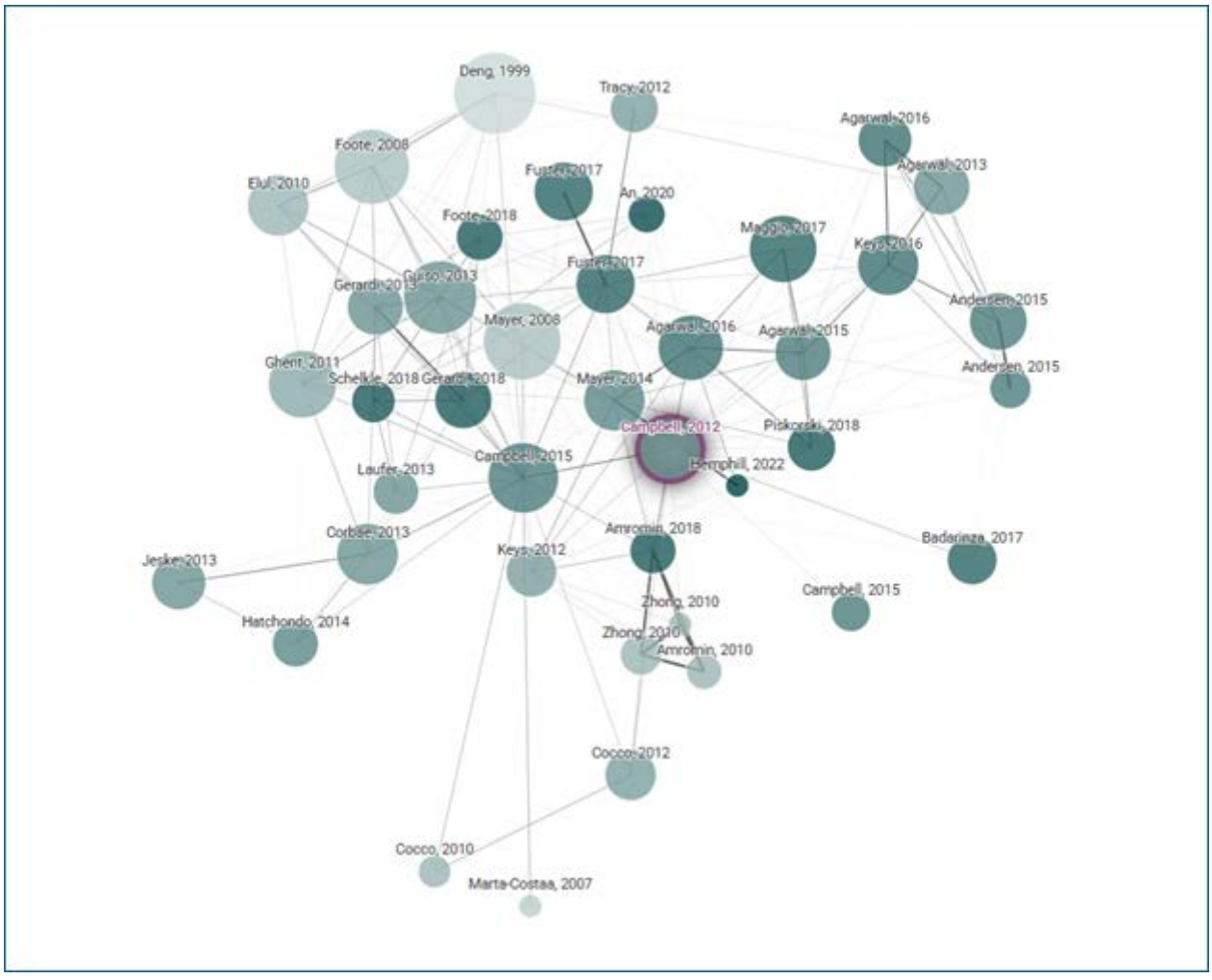
Бұл ғылыми зерттеулердің банктік реттеу, макроэкономикалық факторлар, тәуекелдерді бағалау мен болжау модельдерін әзірлеуге назарын айқындайды. Зерттеулердің елеулі бөлігі әлеуметтік мәселелерге арналған – ипотекалық өнімдердің қолжетімділік мәселесі, сонымен бірге несие берудегі әділдік және оның түрлі әлеуметтік топтарға әсері. Қазақстан үшін аталмыш нәтижелер шетелдік ғылыми үрдістерді отандық ипотекалық нарықтың ерекшеліктерімен салыстыра отырып түсіндіру тұрғысынан маңызды. Әсіресе реттеу тетіктері мен макроэкономикалық факторлар – пайыздық мөлшерлемелер, инфляция және банктік қадағалау қазіргі кезде еліміздегі ипотекалық нарықтың дамуына шешуші ықпал етіні рас. Онымен қоса, тұрғын үйдің қолжетімділігі мен әділдікке қатысты шетелдік зерттеулер еліміздегі ғылыми ізденістерді тереңдетуге және тәжірибелік шешімдерді жетілдіруге маңызды бағыт береді.

Ипотекалық несиелеу саласын зерттеу барысында тек негізгі ұғымдарды қарастыру жеткіліксіз. Сонымен қатар осы бағытта жоғары дәйексөзге ие шетелдік авторлар мен олардың ғылыми еңбектеріне библиометриялық талдау жүргізу де маңызды. Осы мақсатта ипотекалық несиелеу тақырыбы бойынша

ғылыми жұмыстар арасындағы байланыстарды анықтау үшін Connected Papers құралы қолданылды (7-сурет).

Бұл құрал ғылыми мақалалар арасындағы дәйексөз мен тақырыптар арасындағы байланыстарды визуализациялауға мүмкіндік береді. Талдау нәтижесінде 1999-2025 ж.ж. аралығында ипотекалық несиелеу мәселелері бойынша жоғары дәйексөзге ие негізгі авторлар мен олардың еңбектері анықталды. Суретте түйіндердің өлшемі мен олардың арасындағы байланыстар зерттеулердің ықпалын және өзара ғылыми байланыс деңгейін көрсетеді.

Талдау нәтижелері сәйкес Campbell Y. J. авторының «Mortgage Market Design» атты ғылыми мақаласы зерттеу желісінің орталық элементтерінің бірі болып табылады. Бұл еңбек ипотекалық нарық құрылымын талдауға арналған және жоғары дәйексөз көрсеткішіне ие болғандықтан, көптеген кейінгі зерттеулер осы жұмыстың шеңберінде дамыған.



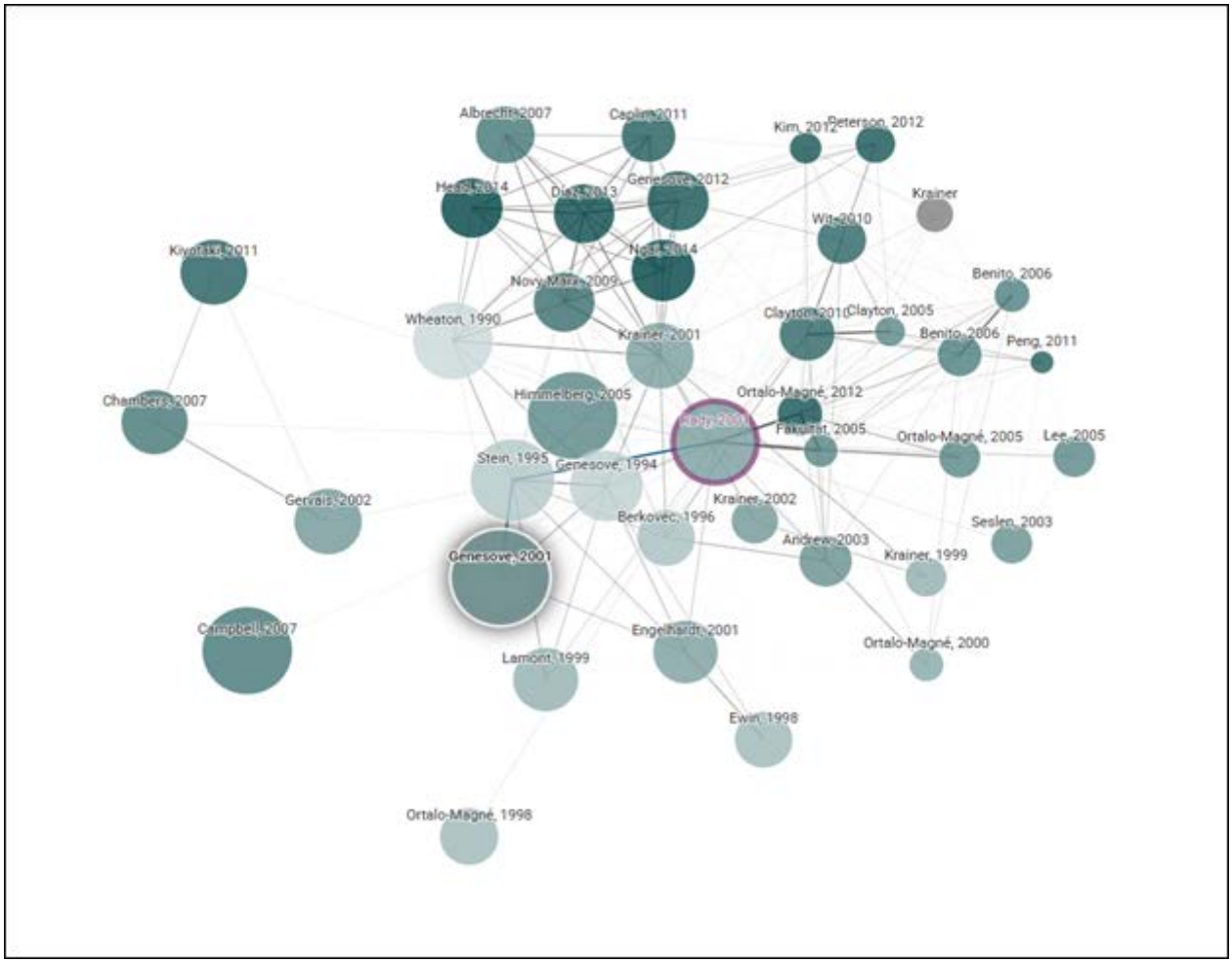
Сурет 7 – Ипотекалық несиелеу тақырыбы бойынша шетелдік авторлардың ғылыми еңбектеріне жүргізілген библиометриялық талдау

Ескерту – Автор ConnectedPapers бағдарламасында ғылымиметриялық талдау нәтижелері бойынша алды

Аталған мақалада ипотекалық нарық құрылымындағы елдер арасындағы айырмашылықтардың себептері мен салдары қарастырылады. Автор талдауды бірнеше ғылыми бағыттардың қиылысында жүргізеді, атап айтқанда: қалалық экономика, активтердің бағалануы, мінез-құлықтық қаржы, қаржылық делдалдық және макроэкономика. Сонымен қатар, зерттеуде несиелік бум кезеңінен алынған сабақтар, дағдарыстан кейінгі ипотекалық несиелерді қайта құрылымдау мәселелері, тұтынушылардың қаржылық қорғалу деңгейі және баламалы ипотекалық қаржыландыру модельдері талқыланады [51].

Campbell зерттеуінде ипотекалық жүйелердің тиімділігі салыстырылып, АҚШ моделі өзге елдер тәжірибесінен, әсіресе Данияның жабық облигациялар жүйесінен үйрене алатыны атап өтіледі. Ол бұл жүйені ипотекалық несиелерді қаржыландырудың ең тұрақты әрі тиімді институционалдық үлгілерінің бірі деп сипаттайды. Мұндай салыстырулар ұлттық ипотекалық жүйелерді бағалауда халықаралық тәжірибені пайдалану қажеттігін көрсетеді.

Осыған сәйкес, төмендегі картада шетел ғалымдарының өзекті еңбектері де талданды (сурет 8).



Сурет 8 – Шетелдік авторлардың ғылыми еңбектерінің өзара байланыс картасы

Ескерту – Автор ConnectedPapers бағдарламасында ғылымиметриялық талдау нәтижелері бойынша алды

Картада орталық түйін ретінде Rady және Ortalo-Magné авторларының «Housing Market Dynamics: On the Contribution of Income Shocks and Credit Constraints» атты мақаласының орналасуы да кездейсоқ емес. Бұл зерттеу табыс шоктары мен несиелік шектеулердің тұрғын үй бағасы динамикасына қалай әсер ететінін, сондай-ақ ипотекалық несиелеудің циклдік сипатын өмірлік цикл моделі негізінде түсіндіреді [52].

Зерттеу нәтижелері несиелік шектеулердің әлсіреуі тұрғын үй нарығындағы баға өсімін жеделдетіп, нарықтық циклдердің айқындалуына әкелетінін дәлелдейді. Осылайша, Campbell көрсеткен институционалдық салыстырулар мен картада көрсетілген халықаралық зерттеулер ипотекалық нарық динамикасын бағалауда макроэкономикалық және микрожүйелік факторлардың біртұтас қарастырылуы қажеттігін айқындайды.

Жүргізілген талдау тұрғын үй нарығы, әсіресе ипотекалық несиелеу бойынша халықаралық ғылыми зерттеулер бірнеше негізгі тақырыптық бағыттарға бөлінетінін көрсетеді.

Бірінші бағыт зерттеулері ипотекалық несиелеу бағасының динамикасына бағытталған. Зерттеулер көбіне ипотекалық несиелеу құнының өзгеруіне макроэкономикалық факторлардың, халық табысының және тұрғын үйге деген сұраныстың қалай әсер ететінін талқылауға бағытталған. Нәтижесінде мұндай зерттеулер баға циклдерінің қалыптасу механизмдерін түсіндіруге мүмкіндік береді.

Екінші бағыт ипотекалық несие шектеулері мәселелеріне арналған. Бұл бағыттағы зерттеулер тұрғын үйді сатып алу кезінде қарыз алушылардың несиеге қол жеткізу мүмкіндігін, бастапқы жарна талаптарының деңгейін және банктердің несие саясатының ықпалын қарастырады. Несие шектеулерінің өзгеруі тұрғын үй нарығында сұраныстың өзгеруіне және тұрғын үй бағасының өсуіне не төмендеуіне ықпал етуі мүмкін.

Үшінші бағыт ипотекалық несие нарығының институционалдық және құрылымдық факторларын зерттейді. Нақты айтқанда, тұрғын үй нарығының құрылымын, тұрғын үй ұсынысының ерекшеліктерін және мемлекеттік реттеу тетіктерінің нарыққа әсерін талдайды. Ал төртінші бағыт ипотекалық несиелеудің макроэкономикалық факторларын қарастырады.

Ипотеканың эволюциясы мен негізгі ұғымдарының қалыптасуын талдау бұл институттың нарықтық экономиканың ажырамас бөлігі ретінде дамып, қазіргі заман талаптарына сәйкес үздіксіз трансформациялануын көрсетеді. Шетелдік ғылыми мектептерді және халықаралық зерттеулерді тану ипотекалық жүйенің жұмыс тетіктерін түсінуге және оның тиімділігін арттыруға арналған ұсыныстар әзірлеуде маңызды негіз болып табылады.

1.2. Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі: институционалдық құрылымы, қызмет ету қағидалары мен бағалау әдіснамасы

Ипотекалық несиелеудің тиімді тетігін қалыптастыру ұлттық экономиканы дамытудың басты алғышарты болып табылады. Қаржы мекемелерінің әр түрлі шаруашылық субъектілеріне мұндай несие беруі олардың пайдасын

қалыптастырудың қосымша көздерін құруға, жеке тұлғалардың өз меншігіне тұрғын үй алу қабілетін арттыруға мүмкіндік береді және ұлттық шаруашылықтың бірқатар салаларының әрекет етуіне жағымды ықпал етеді. Құрылыс саласының даму қарқынының өсуі экономикалық субъектілерге ипотекалық несие беру санының артуына тікелей байланысты.

U. Chatterjee және оның әріптестері тұрғын үй бағалары мен тұрғын үйге салынатын инвестициялардың экономикалық өсуге ықпалын атап өтіп, ипотекалық несиелеудің нақты сектордағы өндіріс көлеміне әсер ететін маңызды инвестициялық тетік екенін көрсетеді [53]. Тиісінше, E. Cerutti, J. Dagher және G. Dell'Ariccia тұрғын үй қаржыландыруының тереңдеуі экономикалық циклдік тұрақтылықты арттырып, құрылыс секторындағы белсенділіктің ұлғаюы арқылы экономикалық өсімге серпін беретінін дәлелдейді [54]. Сонымен қатар, P. Morgan мен Y. Zhang жүргізген зерттеулер қалыпты (дағдарысқа дейінгі) кезеңдерде ипотекалық несиелеу банк жүйелері үшін тәуекелді әртараптандыру құралы ретінде қызмет етіп, олардың қаржылық тұрақтылығын күшейтетіні анықталды [55]. Ал M. Bochkarova талдауында ипотекалық несиелеудің тұрғын үй нарығындағы сұраныс пен ұсыныс теңгеріміне тікелей ықпал етіп, жаңа құрылыс жобаларын ынталандыру арқылы экономикалық өсудің маңызды драйверіне айналатыны көрсетілген [56].

Белгіленген несие түрі бүкіл банк жүйесінің тұрақтылығына елеулі ықпал етеді. Бұл 2007-2009 және 2014-2016 жылдардағы қаржылық-экономикалық дағдарыстардан кейін, сондай-ақ COVID-19 пандемиясының салдарынан қалыптасқан жағдайда Қазақстандағы ипотекалық дамудың тарихи ерекшеліктерімен дәлелденеді. Ұлттық валютаның девальвациясынан кейін көптеген қарыз алушылар шетел валютасымен рәсімделген ипотекалық несиелер бойынша төлемдерді уақтылы өтей алмай, кейін оларды өтеуге қаржылық мүмкіндіктерінен айырылды. Мұндай жағдай екінші деңгейлі банктердің мерзімі өткен қарыздар деңгейіне теріс әсер етіп, проблемалық несиелер бойынша ірі көлемде резервтер құруды талап етті және бірнеше жыл бойы банк секторының зиян шегуінің негізгі факторларының біріне айналды. Қазіргі таңда Қазақстандағы ипотекалық несиелеу ақырын қарқынмен дамуда, ол макроэкономикалық құбылмалылықпен, жеке тұлғалардың мұндай несие бойынша қызмет көрсетуге қаржылық мүмкіндігінің төмендігімен, қолдаудың мемлекеттік шаралары үлесінің жоғарылауымен байланысты. Қаржылық мекемелер, өз тәжірибесін ескере отырып, несие беруге қатысты аса сақтық саясатын жүргізіп, әлеуетті қарыз алушыларға талапты күшейткен. Банктік нарықта мұндай несиелер бойынша жоғары пайыздық мөлшерлеме бекітілгенін (мемлекеттің қатысуы бар банктерді қоспағанда) ескере отырып мұндай несие алуға азаматтардың өте аз бөлігінің ғана мүмкіндігі бар екенін атап өту керек. Сәйкесінше Қазақстанда бүгінгі күнде даму әлеуеті жоғары бола отырып ипотекалық несиелеу дамымай отыр, ипотекалық банктік өнімнің шарттары күрделі, азаматтардың өз меншігіне несиеге тұрғын үй сатып алу қабілеті елеулі түрде төмен.

Белгіленген мәселе жеке тұлғаларға банктік ипотекалық несие беру облысында зерттеулер жүргізу қажеттігін туғызып отыр, бұл жүйенің мәнгін,

оның құрылымын және негізгі құраушыларын қарастыруда жүйелі тәсілді қолдануды талап етеді.

Жылжымайтын мүлік сатып алудың неғұрлым кең тараған және дамыған түрі ретінде жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің мәнін қарастырайық. Айта кету керек, ғылыми әдебиетте қазіргі уақыттың өзінде ипотекалық жүйені қарастырудың бірнеше тәсілі бар. Кейбіреулер «ипотекалық несиелеу жүйесін» қаржы ағымының ипотекалық бағалы қағаздардың екінші ретті нарығындағы инвестордан ипотекалық несиенің бірінші реттін нарығындағы қарыз алушыға өтуін қамтамасыз ететін қарым-қатынастар жиынтығы деп қарастырады [57].

Мақыш С.Б. және Лаврушин О.И. ипотекалық несиелеу жүйесін екі бағыттағы қаржы үрдістері тұрғысынан қарастырады: біріншіден, банк және банктік емес ұйымдар шаруашылық субъектілері мен тұрғындарға ұсынатын тікелей ипотекалық несие беру; екіншіден, ипотекалық несиелерді (ипотекалық міндеттемелер) екінші ретті нарықта сату (ипотечных обязательств), ол өз кезегінде несиелеу үшін қосымша ресурстар тартуды, дәлірек айтсақ, қаржы компаниялары мен қорларды тартуды қамтамасыз етеді [40,42].

Жеке тұлғаларды дәл банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің мәнін анықтау үшін мұндай жүйені қарастырудың жүйелік тәсілін қолданамыз. Қазіргі таңда ғылыми еңбектерде жүйе мәнінің ғылыми санат ретіндегі көптеген тұжырымдамалары қалыптасқан. Олардың бірнешеуін келтірейік:

- «жүйе» өзара байланысқан элементтерден тұратын күрделі тұтас құрылым[58].

- жүйе – тұрақты-ретті, өзін-өзі басқаратын, басқарылатын бүтіндік [59]

- «жүйе» ұғымы бірге жинақталған, реттелген, ұйымдастырылған жерде қолданылады, бірақ, әдетте оның құрамдастары қалай жинақталған, реттелген, ұйымдастырылғандығының критериі айтылмайды [60].

Ипотекалық несиелеу жүйесін Р.У.Хусиханов қызмет аясы ипотекалық несиелеу болып табылатын қаржы институттары, дәлірек айтқанда, ипотекалық компаниялар, банктер, қарыз алушылар, сонымен қатар жылжымайтын мүлік нарықтары, мемлекет, аталған несиелеу түрі бойынша нарықты реттеудің құқықтық базасы және үрдістері деп түсінеді [61].

Келесі бір ресейлік ғалым В.В Клевцов ипотекалық тұрғын үй несиелеуін көп институционалды дифференциалданған қарым-қатынастан тұратын және ипотекалық капиталдың қозғалыс сызығы бойынша көп деңгейлі байланыстардан тұратын жүйе ретінде сипаттайды. Жүйенің элементтеріне автордың пікірінше ипотекалық несиелеу технологиялары, инновациялық ұйымдық құрылымдар және институционалдық формалар, ипотекалық өнім маркетингіндегі инновациялар, инновациялық қаржылық технологиялар жатады [62].

Сонымен, «жүйе» ұғымына қатысты көрсетілген тәсілдерді, «ипотека», «ипотекалық несие», «ипотекалық несиелеу жүйесі» дефинициялярына қатысты жоғарыда айтылған түсініктемелерді ескере отырып, жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі – зерттеудің бүтін объектісі, елдегі несие жүйесінің бөлігі, қаржы ресурстарының сол қаржы делдалдарынан клиенттерге

мерзімділік, қайтарымдылық, төлемділік және міндетті түрде жылжымайтын мүлікпен қамтамасыз етілуі негізінде қозғалуы үрдісінде өзара әрекеттесетін банктік мекемелер мен жеке тұлғалардың жиынтығы, ол басқа жүйелермен азаматтардың банктік мекемелердің қарыз қаражаттары көмегімен өз меншігіне тұрғын үй сатып алу қабілетін жоғарылату мақсатында өзара әрекеттеседі.

Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің әрекет ету ерекшеліктері мен алғышарттарын қарастырайық. 9-суретте белгіленген жүйенің үлгісі көрсетілген.

Оның пайда болуы мен қалыптасуының алғышарттарына келесілерді жатқызуға болады:

1) жылжымайтын мүлікке жеке меншіктің болуы;

2) несие қарым-қатынастарында кепіл ретінде болатын жылжымайтын мүліктің болуы;

3) мемлекетті және жеке меншік банктік мекемелер әрекет ететін қаржылық қызметтер нарығының дамуы;

4) біреуі банктік мекеме болып табылатын өзара әрекеттесетін екі экономикалық субъектінің болуы;

5) банктің ипотекалық несие өніміне тұрғындар тарапынан сұраныстың болуы;

6) ипотекалық несиелеу қатысушыларының өзара қарым-қатынастың туындауына ынтасын оятатын уәжінің болуы, олардың мүдделерінің өзара келісуі және т.б.

Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің әрекет етуінің ерекшеліктеріне мыналарды жатқызған жөн:

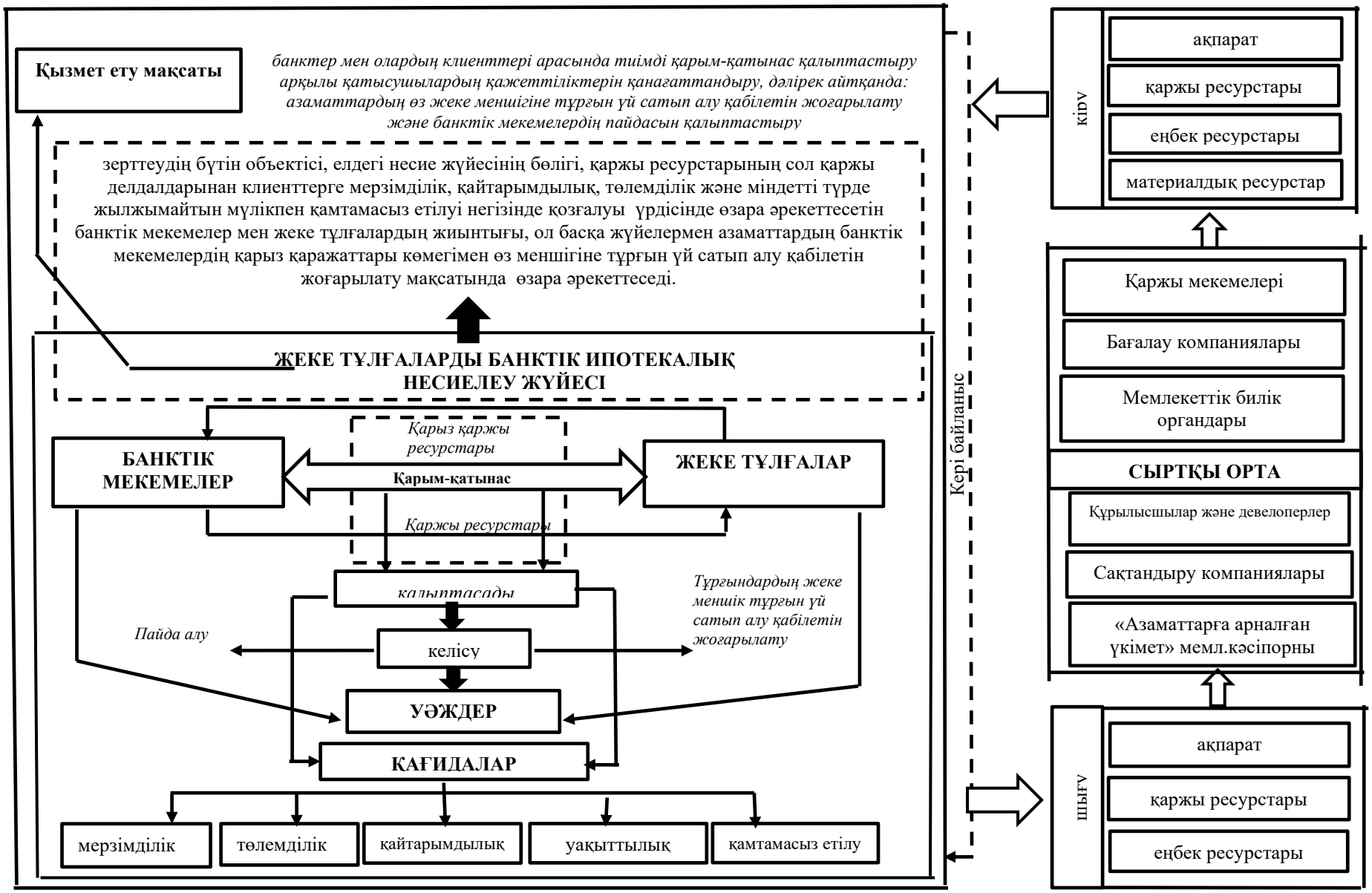
1) қарыз берудің ұзақ мерзімдік сипаты және банктер мен олардың клиенттері арасындағы өзара әрекеттесу кезеңігің ұзақтығы;

2) кепілде тұрған (қарызды қамтамасыз етуші) жылжымайтын мүлікке қарыз алушының меншік құқығын иеленуі;

3) жүйенің әрекет ету мақсатының болуы, ол банктер мен олардың клиенттері арасында тиімді қарым-қатынас қалыптастыру арқылы қатысушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру, дәлірек айтқанда: азаматтардың өз жеке меншігіне тұрғын үй сатып алу қабілетін жоғарылату және банктік мекемелердің пайдасын қалыптастыру (өзара әрекет);

4) сыртқы ортамен өзара әрекет, бұл әрекеттің субъектілері қатарында: мемлекеттік билік органдары, басқа қаржылық мекемелер, құрылыс салушылар және девелоперлық компаниялар, жарнама агенттіктері, бағалау компаниялары, сот жүйесі және т.б. (субъектілік) бар.

Осылайша, жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің әрекет етуінің көрсетілген алғышарттар мен ерекшеліктері бұл жүйені басқа сол сияқты ипотекалық несиелеу жүйелерінен ерекшелендіреді. Оның күрделілігі жеке



Сурет 9 – Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің сызбасы

Ескерту – [63-71] әдебиет көздері бойынша автор құрастырған

тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің дамуына ықпал ететін оның қасиеттері мен факторларына байланысты. Бірінші мұндай жүйенің қасиеттерін қарастырайық. Олардың қатарына бірінші кезекте келесілерді жатқызу керек.

Тарихилық – бұл қасиеттің мәні әр жүйенің өзінің дамуының эволюциялық жолы мен оның қызмет етуінің заңдылықтары бар екенінде. Банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің пайда болуы мен дамуының тарихи аспектілерін түсіну мұндай жүйенің қызмет етуінің ерекшеліктерін түсінудің маңызды шарты болып табылады, ол өз кезегінде мемлекеттің экономикалық дамуының әр түрлі кезеңдеріндегі оның жекелеген субъектілерінің мінез-құлқын талдау үшін қажет.

Мақсаттылық – банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің барлық субъектілері үшін ұлы мақсаттың болуымен анықталады. Мақсаттың болуы банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің бар болу мүмкіндігін анықтайды. Ешбір мақсатсыз жүйе болмайды, ал оның жекелеген элементтері белгілі бір объектілердің жиынтығы болып қала береді.

Белгіленген жүйенің қызмет етуінің негізгі мақсаты жоғарыда анықтағанымыздай – банктер мен олардың клиенттері арасында тиімді қарым-қатынас қалыптастыру арқылы қатысушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру, дәлірек айтқанда: азаматтардың өз жеке меншігіне тұрғын үй сатып алу қабілетін жоғарылату және банктік мекемелердің пайдасын қалыптастыру.

Құрылымдылық – бұл барлық ашық экономикалық жүйелерге тән қасиет, өйткені олар табиғатынан күрделі және көптеген элементтерді қамтиды. Жүйенің құрылымы оның морфологиясы болып табылады, яғни негізгі құраушылар, көмекші элементтер және жүйе асытндағы жүйе анықталатын құрудың композициясы. Банктік ипотекалық несиелеу жүйесі үшін негізгі субъектілер банктер мен жеке тұлғалар. Сәйкесінше бұл жүйе шеңберінде оның негізгі жүйе астындағы жүйелері болып банктік мекемелер жиынтығы табылады: олардың ішінде жеке меншік, ипотекалық, мемлекеттік банктік мекемелер бар немесе басқа да жіктемелік белгілерді қолдануға болады. Ипотекалық қызметтерді тұтынушылар жүйесінде жеке тұлғаларды да әр түрлі критерийлер бойынша, мысалы, табысы, тұрғылықты жері және т.б. бойынша бөлуге болады.

Ашықтық – экономикалық жүйелер қашан да ашық жүйелер болып табылады, олар басқа да шаруашылық және өзге де жүйелердің көптеген түрлерімен өзара әрекеттеседі. Осылайша, банктік мекемелер қызмет ететін жалпы экономикалық орта олардың ипотекалық қызметтер көрсетуге деген қызығушылығын қалыптастыруға қатты әсер етеді. Екінші жағынан, аталған жүйенің ашықтық қасиеті мемлекеттік билік органдары тарапынан жағымды ықпалды жүзеге асыруға, оның қызмет ету қарқынын белсендіру, тұрғындарға банктердің ипотекалық несие беру көлемін жоғарылатуға мүмкіндік береді.

Бейімділік – жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің қаржылық қызметтер нарығының қызмет етуінің ағымдағы беталыстарын, ұлттық шаруашылықтың дамуын ескеруге, соған сәйкес өзінің даму беталысын өзгертуге мүмкіндік беретінінен куәландыратын қасиет. Бейімділік барлық жүйелердің маңызды қасиеті болып табылады, өйткені жүйенің икемділігі мен

оның жылдам өзгере алу қабілеті оның әрекет етуінің маңызды элементі. Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі де елдегі экономикалық жағдайға бейімделуге қабілетті.

Тұрақтылық – жүйенің қиын сыртқы ықпалдарға қарсы тұру мүмкіндігін білдіретін қасиет. Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің бүтіндей алғанда мұндай қауіптерге қарсы тұруға беріктік қоры бар. Қазақстан тәжірибесі көрсетіп отырғандай, кейбір жағдайларда банктер ипотекалық несие беруді өте жылдам тоқтатады, ал мұндай нарықты қалпына келтіру ұзақ уақыт алады. Жүйенің тұрақтылық деңгейі өте жиі ұлттық банктің ақша-несие саясатын жүргізу ерекшеліктеріне және оның республика тұрғындарын ұзақ мерзімдік несиелеу үшін жағдай туғызуға деген қызығушылығына байланысты.

Бүтіндік – кез келген жүйенің маңызды қасиеті. Жүйеде бүтіндіктің болуы арқасында оның құрылымы қалыптасып, оның шегі анықталады. Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі бүтін болып табылады, статикалық анықтауға болатын элементтерден тұрады, бірақ олар бүтіндей жүйе сияқты серпінді дамуы мүмкін. Бүтіндік элементтердің жалпы санынан жүйенің негізін құрайтын түрлі субъектілерді бөліп алуға мүмкіндік береді. Көрсетілген жүйе үшін мақсаттың және бүтіндік қасиетінің болуы мұндай жүйенің шекарасын анықтап, оның құрамына кірмейтін субъектілерді бөлуге мүмкіндік береді. Мысалы, сақтандыру және бағалау компаниялары банктік ипотекалық несиелеудің дамуының маңызды элементтері болып табылады, бірақ бұл мекемелер көп жағдайда инфрақұрылымдық элементтер болып табылады және банктер мен қарыз алушылар арасындағы қарым-қатынастың тиімділігін арттыруға ықпалдасады.

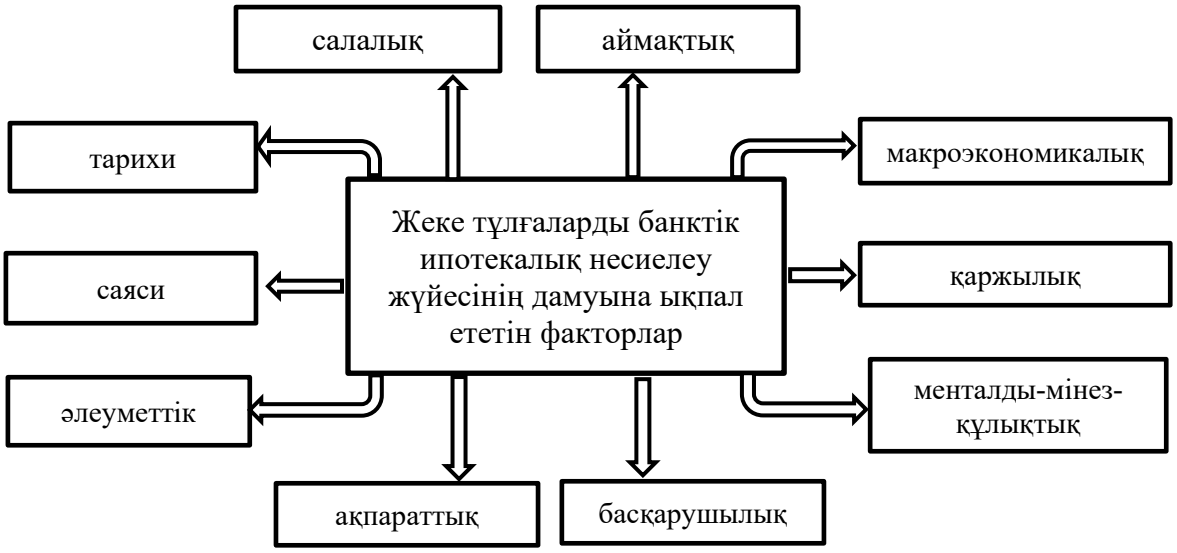
Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің үндестік қасиетін екі аспектіде қарастыру керек. Бәрінен бұрын үндестікті мұндай жүйенің негізгі субъектілері арасындағы қарым-қатынас талап етеді. Олардың мақсаттары мен уәждерінің ынтымақтастығы ғана оның ары қарай дамуына мүмкіндік береді. Екінші жағынан, белгіленген жүйенің даму векторы мен елдің жалпы экономикалық дамуы үндестікті қажет етеді. Бұл жағдайда аталып өткендей, ҚР ҰБ ақша-несие саясат ының шаралары банктік ипотекалық несиелеудің дамуына да елеулі ықпал етеді, өйткені орталық банк рестрикциялық та, экспансионистік те саясат жүргізу мүмкіндігіне ие. Олардың әр қайсысы үшін өзіндік ерекшеліктер тән және оларды енгізу елдегі несие нарығының әрекет етуі, соның ішінде банктік ипотекалық несиелеу жүйесі үшін де әр түрлі салдарға әкеледі. Мемлекеттің қолдауынсыз мұндай жүйенің дамуын белсендіру мүмкін емес.

Өлшеудің көпкритерийлігі – барлық макроэкономикалық жүйелерге тән қасиет, ол нақты сандық көрсеткіштерді есептеу мен талдау арқылы трендтерді анықтау мүмкіндігін көрсетеді. Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі үшін мұндай көрсеткіштер қатарында несиелеу көлемі, мерзімі, қарыз валютасы бар. Сонымен бірге бұл қасиет көрсетілген жүйенің дамуын сондай басқа жүйелер мәліметтерімен салыстырмалы талдауды қолдану арқылы сипаттауға мүмкіндік береді. Жүйені көрсеткіштер жиынтығы арқылы көрсету оның жағдайын зерттеудің анағұрлым ыңғайлы тәсілі болып табылады және

соның негізінде оның болашақтағы дамуының әлеуетті трендтерін болжауға мүмкіндік береді.

Диссипативтілік – жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің ашықтығын, сыртқы ортаның ықпалымен жылдам өзгеру қабілетін, соның салдарынан оның ары қарай даму үрдістерін болжау күрделілігін көрсететін қасиет.

Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі макроэкономикалық жүйе ретінде тек ашық экономикалық ортада болады және дамиды. Ол сәйкесінше мұндай жүйенің үнемі ықпал етіп отыратын ішкі және сыртқы факторларға ашықтығын білдіреді. Мұндай факторлар жағымды да, деструктивті де болуы мүмкін. Оны зерттелетін процеске немесе құбылысқа әсер ететін және бірнеше сипаттамасы бар элементті немесе шартты белгілеу үшін қолданады [72]. Joseph J. Spengler экономикалық факторларды экономикалық дамуды анықтайтын негізгі элементтер ретінде қарастырады. Ол факторларды өндірістік ресурстар (жер, еңбек, капитал), технология, нарықтық механизмдер, экономикалық шешімдер ортасы деп жүйелейді. Экономикалық факторды экономикалық дамудың материалдық және институционалдық негізін анықтайтын негізгі анықтаушы айнымалылар ретінде түсіндіреді [73]. Сонымен, осы келтірілген факторды ғылыми санат ретінде түсіндірулерді ескере отырып жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің дамуына ықпал ететін басты факторларды анықтайық Ол факторлардың негізгі тобы 10-суретте көрсетілген.



Сурет 10 – Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің дамуына ықпал етуші факторлар

Ескерту - [74-78] әдебиет негізінде құрастырылған

Тарихи факторлар – елдегі жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің қалыптасуындағы жалпы және маңызды ерекшеліктерді анықтайтын факторлар. «Ипотекалық қарыздар» нарығының құрылымы, ондағы қаржылық емес мекемелердің белсенділігі халыққа ипотекалық қарыз беру көлемін

жоғарылату үшін жағдай туғызу үрдісінде оларды есепке алу үшін маңызды факторлар болып табылады. Мысалы, Қазақстанда банктер ұлттық экономикадағы басты кредиторлар мен инвесторлар болып табылатындығы тарихи қалыптасқан жағдай, сондықтан олар ипотекалық нарықта да басты рөл атақарады.

Саяси факторлар – елдегі саяси тұрақтылықты қамтамасыз ететін саяси элитаның қалыптасу үрдісімен байланысты факторлар жиынтығы. Олардың қатарына келесілерді жатқызу керек:

1) банктік мекемелер қызметі үшін сапалы базаны қалыптастыру;

2) сол бағыттағы мемлекеттік билік органдары жұмысының тиімділігі;

3) ипотекалық несие нарығындағы несие берушілер мен қарыз алушылардың құқығын қорғау аясында заңнаманың болуы;

4) жылжымайтын мүлікке меншік құқығын қорғау деңгейі;

5) жемқорлықты халық тарапынан қабылдау деңгейі;

6) қаржы мекемелерінің өз мүдделерін жылжытуы;

7) саяси жемқорлық деңгейі;

8) қоғамның билікке деген сенім деңгейі;

9) сот жүйесінің тәуелсіздігі және т.б.

Әлеуметтік факторлар – қоғамдағы адамдардың мінез-құлқына әсер ететін түрлі жағдайлардың жиынтығы. Оларға елдегі халық саны, еңбекке қабілетті азаматтар үлесі және жұмыссыздық деңгейі жатады. Сонымен қатар халықтың демографиялық құрылымы, урбанизация деңгейі, білім деңгейі, туу көрсеткіші және өмір сүру ұзақтығы да маңызды рөл атқарады.

Тұрғын үй ипотекалық жүйесінде экономикалық субъектілердің өзара әрекеттесуі әлеуметтік саясатты іске асыруға бағытталып, оны тиімді реттеу мен қадағалау үшін қажетті әлеуметтік-экономикалық, ұйымдастырушылық және құқықтық жағдайларды қамтамасыз етеді [74].

Макроэкономикалық факторлар – ұлттық шаруашылық шеңберінде әрекет ететін барлық экономикалық жүйелерге ықпал ететін факторлар. Оларға мыналарды жатқызуға болады: елдегі ЖІӨ деңгейі; аталған сферадағы мемлекеттік саясатттың сапасы; инвестициялық климат; макроэкономикалық жағдайдың тұрақтылығы; ұлттық валютаның тұрақтылығы; салық заңының ерекшеліктері; орташа жалақы деңгейі; көлеңкелі экономика деңгейі; валюталық реттеу ерекшеліктері және басқалар.

Қаржылық факторлар – жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесіне ықпал ететін экономикалық факторлардың бір бөлігі, оларға депозиттік мөлшерлеме деңгейін; ипотекалық өнімдер бойынша мөлшерлемелерді; ипотекалық қарыз беру аясындағы банктер арасындағы бәсекені; банктердің капитализация деңгейін; банктер тарта алатын ұзақ мерзімдік ресурстардың болуын және т.б. жатқызуға болады.

Салалық факторлар – ұлттық шаруашылықтың жекелеген салаларында туындайтын және жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесіне жағымды немесе кері әсер етуі мүмкін факторлар жиынтығы. Мысалы, отандық кәсіпорындардың шетелдерде өз өнімдерін өткізуі барысында туындаған мәселелер олардың даму қарқынын тежеп, жұмыс күшінің артылып қалуына,

жұмыстан босауына әкеліп, соның салдарынан ипотека алу үшін төлемқабілетті азаматтар санының төмендеуіне әкелуі мүмкін.

Аймақтық факторлар – елдің әр түрлі аймақтарында туындайтын және банктік ипотекалық несиелеуді тежеуі мүмкін барлық факторлардың жиынтығы. Қазіргі таңда ипотекалық қарым-қатынастың әлеуетті қатысушылары болуы мүмкін азаматтардың басым бөлігі Астана және Алматы қалаларында тұратыны жалпыға белгілі. Соған байланысты бұл аймақтарда жаңа объектілер құрылысы елеулі қарқынмен дамуда. Қазақстанның басқа аймақтарында жаңа тұрғын үйлер құрылысын салу белсенділігі төмен болуы мүмкін, оны құрылысқа рұқсат берудің белгілі бір жергілікті ерекшеліктерімен, жалақының орташа деңгейімен және сәйкесінше ипотекалық өнімге сұраныспен түсіндіруге болады. Жекелеген депрессивті аймақтарда (мысалы, моноқалаларда) банктік ипотекалық несиелеу төмен болады. Сонымен бұл фактлорларға жалақының орташа деңгейін, экономикалық белсенді халық санын, жергілікті билік органдары жұмысының тиімділігін және басқаларды жатқызуға болады.

Ақпараттық факторлар – ипотекалық несиелеу нарығындағы банктік мекемелердің әрекет ету айқындылығын жоғарылатуға ықпал ететін факторлар, олар қарыз алушылармен өзара әрекеттесу тиімділігін арттыруға, қаржылық қызметті тұтынушылардың құқығын қорғау деңгейінің өсуіне ықпал етеді. Банктердің ақпараттық базасының болуы әлеуетті қарыз алушылардың несие тарихын қолдану банктерге ипотекалық өнім бойынша несие тәуекелін төмендетудің қосымша мүмкіндіктерін береді. Заманауи ақпараттық технологиялар жеке тұлғалардың банктер ұсынатын қаржылық қызметтердің ерекшеліктері туралы хабардар болу деңгейін жоғарылатуға, сонымен қатар онлайн форматында ипотекалық қарыздың базалық параметрлерін анықтауға, қарыз алушының өз мүмкіндіктерін талдауына мүмкіндік береді.

Басқарушылық факторлар – бұл мазмұнда бұл фактлорларды екі аспектіде қарастырған жөн. Біріншісі – банктегі несиелеу жұмыстарын ұйымдастырумен байланысты, олардың қатарына мыналар жатады: менеджерлердің біліктілік деңгейі; бөлімшелер арасындағы өзара әрекеттесудің сапасы;ипотекалық несие беру туралы шешім қабылдау жылдамдығы; банк жұмысында ақпараттық технологияларды қолдану деңгейі; банктің таңдаған даму моделі және т.б..

Банктің тұрақтылығына ықпал ететін фактор ретінде менеджмент сапасын атауға болады, ол еңбекті дұрыс бөлу, банктің салмақталған несие және есеп саясаты, банк стратегиясы, тиімді банктік маркетинг, ұлттық банк бекіткен әрекет етуші нормативтерді және әрекет етуші заңдарды сақтау, банк басшылығының кәсіби сапасы және басқалар. Активтерді, пассивтерді, өтемділікті басқаруда басқарудың әр түрін қаржылық талдау және олардың тиімділігін бағалау банк қызметінің сәттілігінің қажет шарты болып табылады.

Екіншісі мұндай факторларды ипотекалық қарым-қатынасты реттеу және ипотекалық несиелеу нарығындағы банктердің рөлін белсендіру аясындағы мемлекеттік билік органдарының әрекет етуі тұрғысынан қарастырумен байланысты. Бұл жағдайда Ұлттық банк, Ұлттық экономика Министрлігі, жергілікті атқарушы органдар және басқа да ипотекалық қарым-қатынастарды реттеу аясындағы мемлекеттік мекемелер арасындағы қызметті үйлестіру

маңызды болып қалады. Олардың өзара әрекеттесуінің сапасы жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің дамуы үшін жағымды орта қалыптастырудың бірінші кезектегі шарты болып табылады.

Менталдық-мінез-құлықтық факторлар – табиғаты әр түрлі болып келетін экономикалық жүйелерді талдауда әдетте бөліп көрсетпейтін факторлар жиынтығы. Бірақ біздің пайымдауымызша, бұл факторлар да жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің дамуында маңызды рөл атқарады, әсіресе ипотекалық қарым-қатынаста халық негізгі субъектілердің бірі болып табылатынын ескерсек. Қазіргі таңда ғылыми жұмыстарда менталдық, мінез-құлықтық, психологиялық факторларды танып-білуге едәуір назар аударылуда. Атап айтсақ, P. Czeglédi, B. Lips және C. Newland өз еңбектерінде елдердің экономикалық дамуындағы айырмашылықтар тек институттармен немесе ресурстармен ғана емес, сонымен бірге халықтың экономикалық құндылықтары мен көзқарастарын білдіретін экономикалық менталитетке тікелей байланысты екенін атап көрсетеді; олардың пікірінше, қоғамдағы еркін нарыққа, бәсекеге, мемлекеттік реттеуге және экономикалық ынталандыруларға деген көзқарас институционалдық тұрақтылықты да, экономикалық өсімнің қарқынын да айқындайды, сондықтан экономикалық процестерді түсіндіруде менталдылықты негізгі фактор ретінде ескеру қажет [79].

Біздің пайымдауымызша, менталдық-мінез-құлықтық факторларына келесілерді жатқызған жөн: экономикалық менталдылық ерекшеліктері, көлеңкелі экономикаға деген қарым-қатынас, патернализм деңгейі, ұзақ мерзімдік қарыздарға деген бейімділік, банктік мекемелер қызметіне деген сенімділік деңгейі, меншікті тұрғын үй иеленуге деген ұмтылыс және т.б.

Факторлар жүйенің дамуына алғышарт жасаса, оның нақты жұмыс істеу тәртібін әрекет ету қағидалары айқындайды. Осыған байланысты, енді ипотекалық несиелеу жүйесінің қағидаларын қарастыру орынды. Ғылыми әдебиеттерде «қағида» санатының мәнін қарастыруда көптеген ғылыми тәсілдер қалыптасқан. Зерттеу пәнін талдау үрдісінде мәселенің терминологиялық жағы маңызды мәнге ие. Ғалым экономисттер Гринкевич Л.С., Счастная Т.В., Сагайдачная Н.К., Казаков В.В. өз жұмыстарында «қағида» түсінігін берілген жағдай, мінез-құлықтың негізгі ережелері, әрекет ету ережесі және т.б. деп көрсетеді [80]. Біздің пікірімізше, қағида қандай да бір түпнегізді, яғни несиенің мәні неден құралатынын көрсетеді деуге болады. Ол қандай да бір теорияның берілген жағдайын, ол сүйеніп әрекет ететін ережені сипаттайды. Ипотекалық несиеге қатысты пайдаланатын болсақ, біз несиенің баға, ақша, қаржы және т.б. санаттармен өзара әрекеттесу заңдылықтары туралы айта аламыз.

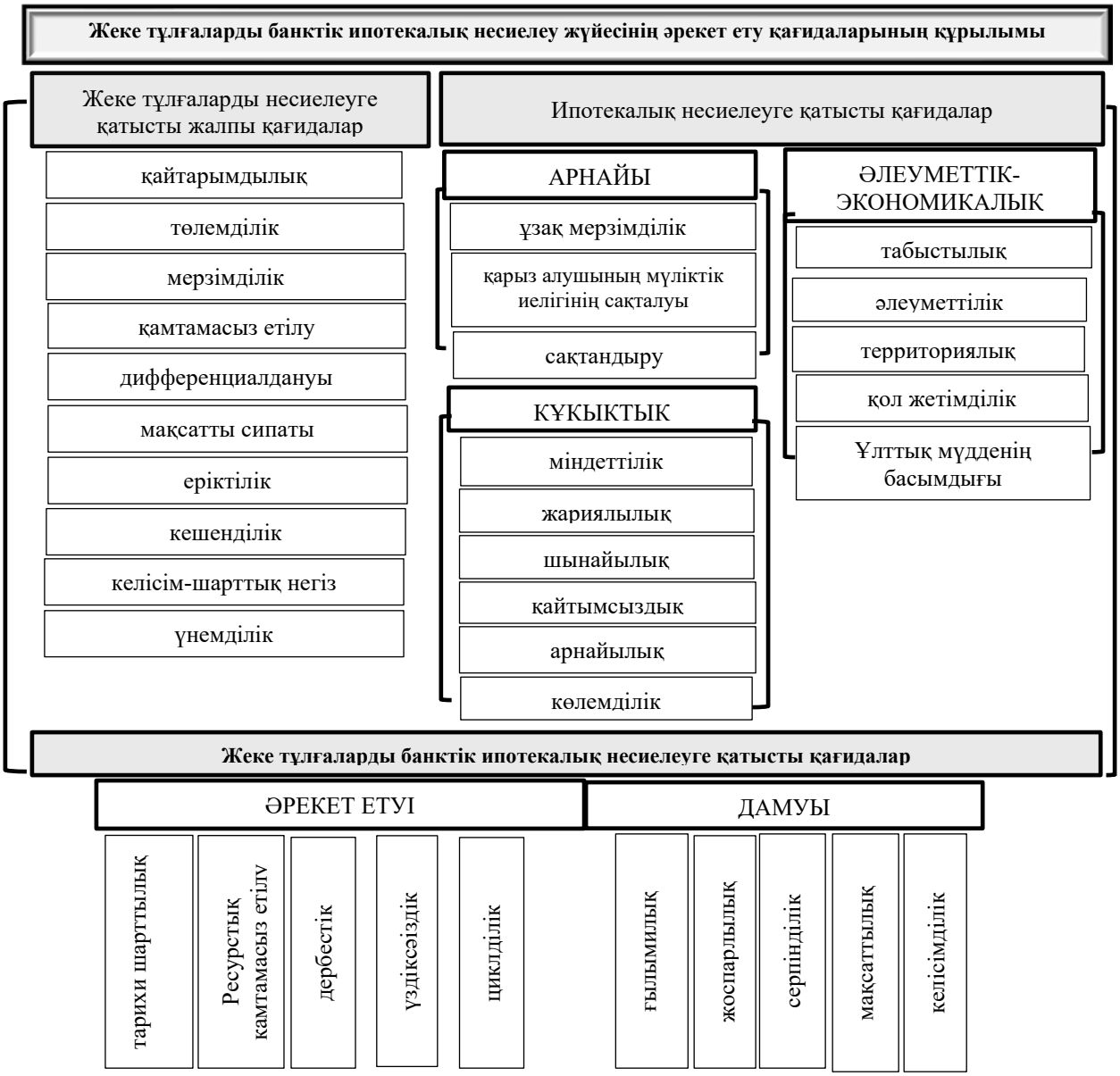
Диссертация шеңберінде біз қағиданы нақты бір объект немесе жүйенің даму үрдісінде ұстану керек түпкі, өрлеуші ереже ретінде қарастырамыз.

Біз қағидаларды шартты түрде үш топқа бөлеміз: біріншісі, жеке тұлғаларды несиелеуге қатысты жалпы қағидалар; екіншісі, ипотекалық несиелеуге қатысты қағидалар, үшіншісі – жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеуге қатысты.

Ұзақ мерзімдік тарихи дамудың нәтижесінде жеке тұлғаларды несиелеуге қатысты жалпы негізгі қағидалар қалыптасқан. «Банктер және банктік қызмет туралы» Заңда да, ҚР Азаматтық кодексіндегідей несиелеу қағидаларына тек

қайтарымдылық, төлемділік және мерзімділік жатқызылған [22,89]. Заңдарда жазылған бұл негізгі қағидаларды кеңірек ашу керек.

Қайтарымдылық қағидасы несие сомасы және есептелген пайыздар кредиторға міндетті түрде қайтарылуы керектігін білдіреді, ал J. Schumpeter пікірінше, несие экономикада жаңа ресурстарды қозғалысқа келтіретін тетік болғандықтан, оның қайтарымдылығы банктік ресурстардың тұрақты жаңарып отыруының басты шарты болып табылады.



Сурет 11 – Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің әрекет етуі және дамуының қағидаларының құрылымы

Ескерту - [81-88] әдебиет негізінде құрастырылған

Келесі негізгі қағида төлемділік, банктік несиелеудің төлемділігі қарыз алушыдан берілген ақша қаражаттарын қолданғаны үшін пайыз алуды білдіреді. Пайыздың мөлшері несиелеу мерзімі, қарыз алушының беделі, қамтамасыз

етудің болуы және сонымен байланысты ақша қаражаттарының қайтарылмау тәуекелдеріне байланысты. Мерзімділік қағидасы келісім-шартта бекітілген уақыт арқылы жүзеге асады, сол уақыт аралығында несие сомасы қарыз алушының билігінде болады, ал уақыты өткеннен кейін несие ұйымына ол сома қайтарылуы керек. Бұл жерже қазақстандық ғалымдар Г.А. Абдрахманова және Г.С.Абдукаимованың пікірлерінше несиелеу мерзімі экономикалық тұрғыда негізделген болуы керек және капиталдың айналымдылығы, дебиторлық және кредиторлық қарызға байланысты [37].

11-суретте жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің әрекет ету қағидаларының құрылымы жүйелендірілген.

Жеке тұлғаларды несиелеуге қатысты жалпы қағидаларды ТМД елдерінің бірқатар ғалымдары толықтырған. Қайтарымдылық, төлемділік, мерзімділікпен қатар қамтамасыз етілу, дифференциалданғандық, мақсатты сипаты туралы өз еңбектерінде С.Б. Мақыш, Г.А. Абдрахманова, Г.С.Абдукаимова, А.А. Нурпеисова, Р.У. Рахметова, В. К. Аширов, Н. А. Дубровина, С. В. Климентьева, Николаева Т.П. атап өтеді [37, 42, 91-93]. И.В.Меркулова және А.Ю.Лукьянова жеке тұлғаларды несиелеу қағидаларын келісім-шартттық негізі қағидасымен, И.В.Стихиляс, Т.Г.Туманова және А.С.Теряева еріктілік қағидасымен, ал Сейітқасымов, Ж. Бекболатұлы, С. Кәрімжанов кешенділік қағидаларымен толықтырады [94-96].

Ипотекалық несиелеу несиелеу жүйесінің басты элементі, негізі болып табылатын қағидаларды қатаң сақтай отырып жүзеге асырылады. Келесі топты ипотекалық несие беру, өтеу үрдісінде сақталуы керек қағидалар құрайды, олар үш топқа бөлінеді: арнайы, құқықтық және әлеуметтік-экономикалық. Бұлар банк несие қоржынын қалыптастыруда, ал мемлекеттік органдар жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеуді қолдау бағдарламаларын дайындауда қолданатын ипотекалық несиелеу операцияларын жүзеге асыру қағидалары.

Жоғарыда айтылғандарды ескере отырып автор жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеуге қатысты қағидаларды жүйелендіріп ұсынаған. Мұндай тәсіл біздің пайымдауымызша ғалымдар белгілеген жеке тұлғаларды несиелеуге қатысты жалпы қағидалар мен жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу қағидаларын жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеуге қатысты қағидаларға біріктіріп жинақтауға мүмкіндік береді, жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеудің ерекшеліктерін түсінуге көмектеседі.

Тарихи шарттылық қағидасы – кез келген жүйенің дамуы оның тарихы мен қалыптасу эволюциясы контекстінде жүзеге асатынын білдіреді. Ары қарай әрекет ету және даму зерттеліп отырған жүйенің қалыптасуының белгілі бір ретроспективалық негіздерін ескере отырып жүзеге асады. Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу үшін бұл жүйенің Қазақстанда 90-жылдары және жаңа екінші мың жылдықтың басында нарықтық және жоспарлы экономика тетіктерін ұштастыру негізінде қалыптасқанын, сондықтан елдегі азаматтардың басым көпшілігі тұрғын үйді мемлекет қамтамасыз етуі керек немесе өз меншігіне тұрғын үй сатып алу қаржылық тұрғыда қол жетімді, әрі ауыртпалық салмайтындай жағдай жасауы керек деп есептейтінін ескеру керек. Осыған байланысты Қазақстанда ипотекалық несиелеу нарығында мемлекет рөліндегі

терең патернализм бар екенін диссертациялық зерттеудің келесі тарауларында көреміз. Сонымен бірге мұндай қағиданың мәні нарық оның пайда болуы мен дамуының тарихи алғышарттары болғанда ғана туындап, әрекет ететінінен көрінеді.

1991 жылы Кеңес Үкіметінен тәуелсіздік алғаннан кейін тұрғын үй құрылысының ауқымы Қазақстанда елеулі мөлшерде қысқарды. Тұрғын үй құрылысының төмен деңгейінен кейін 2000-жылдардың ортасында күшті өрлеу орын алды. Ол ипотекалық несиелеу ережелерінің жеңілдеуі мен 2005 жылдан бастап жеке құрылыс компаниялары мен жеке тұлғалардың қатысуымен бірнеше тұрғын үй құрылысы бағдарламаларының қабылдануына байланысты [97].

Ресурстық қамтамасыз ету қағидасы – бұл қағиданың мәні жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу оған қажет ресурстар болғанда ғана әрекет етуі мүмкін екендігімен түсіндіріледі. Дәл солардың ұштасуы ғана мұндай жүйенің тиімді дамуына жағдай жасауға мүмкіндік береді. Атап айтқанда, оның дамуы үшін қаржы құралдарының болуы, ипотекалық қарызды қайтара алу мүмкіндіктерін дұрыс бағалай алатын білікті қызметкерлердің болуы, бүтіндей барлық қаржылық мекемелердің әрекет етуінің негізі ретінде ақпараттық ресурстардың болуы және т.б. маңызды болып табылады. Оның дәлелі ретінде швед ғалымдары Oskar Broberg and Anders Ögren өз елдеріндегі коммерциялық банктердегі ипотекалық несиелеудің 70 жылдық тәжірибесін талдау негізінде өз еңбектерінде банктер жобаның тәуекелі тым жоғары болатын болса, несие өнімдерін жасамайды деген қорытындыға келіп, несие өнімін әзірлеуде оның қамтамасыз етілуі басты нәрсе дейді [98].

Дербестік қағидасы – қағиданың мәні жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі ашық және сыртқы ортамен өзара әрекеттесетіндігіне қарамастан айқын белгіленген шекарасы бар жүйе болуынан көрінеді. Сондықтан оның жекелеген элементтерінің дамуы жүйенің бүтіндей дамуына ықпал ететід және керісінше. Бұл оның барлық элементтері нақты тәртіппен жұмыс істегенде ғана әрекет ететінін білдіреді.

Үздіксіздік қағидасы - жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі эволюциялық жолмен дамиды және қоғамда үнемі әрекет етеді дегенді білдіреді. Оның әрекет етуі адамның тұрғын үйге деген объективті қажеттіліктеріне және өз меншігіндегі жылжымайтын мүлкінің болуына деген қалауына байланысты, ал бұл кейбір елдерде мүлдем өзекті емес нәрсе. Дәл осы жағдай несиелеудің бұл түрінің дағдарыстан кейін қайта қалпына келуіне және ары қарай дамуына ықпал етеді. Банктік мекемелер үнемі қаржылық қарым-қатынастар бар қоғам шеңберінде әрекет ететінін, олардың рөлін ауытыру күрделі екенін ескерсек, онда банктік мекемелер қызметінің ауқымын кеңейту мәселесі де әрқашан өзекті болып қала береді. Ипотекалық несие банк мекемелеріне активтердің елеулі көлемін қалыптастыруға, өзін ұзақ мерзімдік түсімдердің болжамды көлемімен қамтамасыз етуге мүмкіндік беріп, қаржылық мекеменің қаржылық жағдайына жағымды әсер етіп, оның қызметін анағұрлым болжанатын етеді.

Циклділік қағидасы – бұл қағиданың мәнін кез келген жүйенің циклмен дамитынынан, сондықтан жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесін дамыту шарттарын қалыптастыруда бұл ережені ескеру керек. Бүтіндей

алғанда мұндай жүйенің даму циклдары елдің экономикалық өсу циклдарымен өте тығыз өзара байланысты, өйткені бұл жүйелер өзара байланысты.

Экономикалық өсу, тұрақты экономикалық орта және несиелеу шарттарының жақсаруы тұрғын үйге сұранысқа жағымды ықпал етеді [99].

Бірақ, өте жиі ұлттық экономиканың дамуының жағымды серпіні болса да ипотекалық несиелеу нарығының өсуі орын алмайды және Қазақстанның мысалы бұл мәселеде аса көрнекі болып табылады. Біз мұны 2010-2013 ж.ж. байқай алдық, мысалы, тұтынушылық несиелеу нарығы мұндай трендті қайталады. Мұндай жағдай халықты ипотекалық несиелеуде банктер рөлін белсендірудің институционалдық базасының жетілмегендігінен куәландырады.

Банктік ипотекалық несиелеу жүйесін дамыту қағидаларын, яғни оны дамыту үшін жағымды жағдайлар қалыптастыру үшін ескеру және сақтау қажет ережелерді қарастырайық.

Ғылымилық қағидасы – бұл қағиданың мәні жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесін дамыту ғылыми негізделген іс-шараларды ескере отырып ғана жүзеге асырылуы керектігін білдіреді, оларды енгізу ұзақ мерзімдік эффект алудың алғышарттарын қалыптастыруға мүмкіндік береді. Бұл мәселеде бізге шетелдік ғалымдар Yener Coskun , Unal Seven , H. Murat Ertugrul және Ali Alp зерттеулері қызығушылық туғызады, олар тұрғын үйге баға серпінін және дамушы нарықтар мен Түркиядағы көпіршік эффектісі тәуекелдерін зерттей келе, құрылыс құны мен жалдау төлемі өзара жағымды байланыста, ал ипотека бойынша нақты пайыздық мөлшерлеме ұзақ мерзімдік келешекте тұрғын үй бағасымен кері байланыста теген қорытындыға келеді [100]. Көріп отырғанымыздай, аталған саладағы ғылыми зерттеулер бұл жүйенің әрекет етуінің ағымдағы беталыстарын ғана емес, сонымен қатар оның әрекет етуінің макроэкономикалық үлгілерін ұсынып, әр түрлі көрсеткіштер өзгерісіне байланысты даму сценарийлерін болжауға мүмкіндік береді. Сонымен бірге шетелдік тәжірибені мұқият зерттеу көрсетілген жүйенің жұмыс тиімділігін жоғарылату үшін пәрменді шаралар құрудың маңызды аспектісі болып табылады.

Жоспарлылық қағидасы - қағида бұл жүйені жоспарлы дамытудың, дағдарыстық жағдайлардан біртіндеп қалыпқа келудің жағдайларын қалыптастырудың немесе алдағы салмақты әрекет ету дің жайлы климатын құрудың маңыздылығын білдіреді. Қазақстандағы 2008 жылдың тәжірибесі көрсеткендей, құрылыс саласының бейберекет дамуы ипотекалық қарыздарды қайтару қабілеті әубастан төмен клиенттерге көптеп берумен ұласқан, бұл өз кезегінде аталған жүйенің жоспарлы әрекет етуінің маңыздылығынан куәландырады. Сондықтан Қазақстанның банктік секторындағы бар мәселелер Г.Кодашева, Н.Парусимова, М.Риспекова және А.Учкампированың пікірінше банктік реттеу және қадағалау жүйесінің жетілдірілмегенін білдіреді, Ұлттық банк тарапынан банктік секторды қаржылық сауықтыру шараларын жүзеге асыруды талап етеді [101].

Серпінділік қағидасы – бұл қағида жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің үнемі дамып отыратын, айтылып өткендей бірқатар факторлар ықпалынан өзгеріп отыратын объект екенін білдіреді. Дәл сондықтан

оны дамыту жағдайларын қалыптастыруда ұлттық экономика шеңберінде де, жүйенің өзінде де жағымды да, деструктивті де факторлардың бар екенін ескеру керек. Мұндай жүйенің жұмысына кері әсер ететін неғұрлым сындарлы жағдайлардың туындауының алдын алу клиенттерге ипотекалық қарыз беруге банктік мекемелерді ынталандыру үрдісінің маңызды құрамдасы болып табылады. Мүмкін мұндай дағдарыс жағдайларының алдын алу үшін 2020 ж. басынан Қазақстанда жаңа мемлекеттік орган – ҚР-ның қаржы нарығын реттеу және дамыту жөніндегі агенттігі өз әрекетін бастады, оның басты міндеттері – қаржылық қызметтерді тұтынушылардың құқығы мен мүддесін қорғау және қаржы нарығының дамуы мен қаржы жүйесінің тұрақтылығына ықпалдасу [102].

Мақсаттылық қағидасы – бұл қағида жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесін дамыту мақсаттарын қалыптастырудың маңыздылығын көрсетеді. Диссертациялық жұмыстың 1.2 тарауында айтылып өткендей, мұндай жүйенің қасиеттерінің бірі – мақсаттың болуы. Бірақ, оның дамуы мақсатты қалыптастыру, оны нақтылау, ұсақ мақсаттарға бөлгенде ғана мүмкін. Ол базалық мақсаттарды анықтауда ғылыми тәсілдерді қолдану арқылы жүзеге асады, мақсаттарды сандық және сапалық түрде қалыптастыруға болады. Сонымен бірге даму мақсаты абстарктілі түрде құралуы мүмкін, бірақ оған қол жеткізу оның жүзеге асырылу деңгейін аралық қадағалаумен жалғасуы керек. Жалпы жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесін дамыту векторын қалыптастыру бүтіндей елдегі жүзеге асырылатын макроэкономикалық жоспарлаудың құрамдас бөлігі болып табылады, сондықтан ұлттық экономиканың дамуының жалпымемлекеттік мақсаттарына сәйкес болуы керек және мемлекет шаруашылығын реформалау стратегиясын толықтыруы керек.

Заңдылық қағидасы – бұл қағиданың мәні мемлекеттік биліктің заң шығарушы және атқарушы органдарымен ынтымақтастықты қамтамасыз ету, ипотекалық несиелеу нарығын дамытудың қажет нормативтік-құқықтық базасын құрудан көрінеді. Қажет ынталандыру шараларын әзірлемей, банк мекемелерінің қызметін реттейтін ҚР ҰБ қолдауынсыз аталған жүйенің тұрақты өсу қарқынын қамтамасыз ету мүмкін емес. Сонымен қатар, тараптардың алаяқтық әрекеттерін жүзеге асыруға жауапкершіліктерін, азаматтар құқығын қорғауды жоғарылату маңызды болып табылады. Іс жүзінде заңдық іргетассыз жүйенің дамуының бүтін тұжырымдамасын құру мүмкін емес. Сондықтан заңдылық қағидасы халыққа банктік ипотекалық несие беру нарығындағы банктер қызметін белсендірудің неғұрлым маңызды қағидаларының бірі болып табылады.

Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің әрекет етуі мен дамуының басты қағидаларын талдай келе, бұл қағидалар тізімі жаңа қағидалармен кеңеюі мүмкін екенін, оларды енгізу мұндай жүйенің жұмысын белсендіру іс-шараларын әзірлеудің жаңа ережелерін енгізудің маңыздылығымен анықталуы керек дейміз.

Біздің пайымдауымызша, әсіресе қазақстандық өмір шындығында банктер мен жеке тұлғалар арасындағы тиімді қарым-қатынасты қалыптастырудың маңызды құрамдасы ретінде жаңа қағида – *мотивациялық келісушілікті* енгізу маңызды болып табылады. Ипотекалық қарым-қатынастың негізгі

субъектілерінің уәждерін келістіру жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің дамуының кепілі бола алады. Дәл сондықтан мұндай жүйенің әрекет етуінің жағымды ортасын құру қаржы мекемелерінің құқығын қамтамасыз етумен қатар, сол сферадағы тұтынушылардың құқығын қорғау деңгейін жоғарылатуға да ықпал етуі керек. Әрекет ететін заңнама кредиторларды қорғаумен қатар, ипотекалық несиені алушыларды да бірдей қорғауы керек. Бұл қағиданың мәні сонымен қатар, банктік мекемелердің қарыз беру мүмкіндіктерін, тұтынушылар мен құрылыс компанияларының мүдделерін ескере отырып мемлекеттік билік органдарының әрекет етуші заңнамаға өзгерістер енгізу жылдамдығынан көрінеді.



Сурет 12 - Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің әр түрлі экономикалық жүйелердің дамуына ықпал ету бағыттары

Ескерту – [103-105] әдебиет негізінде автор құрастырған

Банктік жүйе сыртқы ортадан оқшау емес, керісінше, онымен тығыз әрекеттеседі, нәтижесінде ұлттық экономиканың тұрақты дамуына әкелетін уақытша бос ақша ағымының нақты экономикаға үздіксіз қозғалысы арнасын бекіту керек пе, жоқ па екенін анықтайды. Жоғарыда айтып өткеніміздей банктік ипотекалық несиелеу жүйесі ұлттық экономиканың дамуында маңызды рөл атқарады және экономикалық жүйелердің әр түрлі деңгейлеріне ықпал етеді. Ипотекалық несиелеу қаржылық-банктік жүйе мен тұрғын үй жылжымайтын мүлігі нарығына жағымды ықпал етумен қатар, экономиканың нақты

секторының дамуына жағымды әсер етеді, дағдарыс уақытында өнеркәсіптің жекелеген салаларында өндірістің құлдырауын тоқтатады.

Осылайша, жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің бірегейлігін және оның басқа да экономикалық жүйелердің дамуына мультипликативті эффектісін ескере отырып диссертацияда ондай ықпалды бөлшектеп көрсету және оның ықпал етуінің ерекшеліктерін анықтауға тырыстық. Атап айтқанда, белгіленген жүйенің ықпалына ұшырайтын деңгейлер анықталды: жеке, субъектілік, салалық, жүйелік және макрожүйелік. 12-суретте анықталған деңгейлердің мәні көрсетілген.

Осылайша, 9-суреттегі мәліметтерді талдау жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі барлық экономикалық субъектілер қызметіне ықпал ететінін көрсетеді. Бұл оның ұлттық экономиканы дамытудағы маңыздылығын көрсетеді. Айта кететіні, ғылыми жұмыстарда жиі мұндай жүйенің тиімді жұмысының тек жеке тұлғалар үшін және бүтіндей экономика үшін ғана жағымды аспектілері көрсетіліп жатады. Алайда, оның ерекшелігі бұл жүйенің банктер қызметіне жағымды әсер етіп, олардың жұмысының тиімділігін арттыратынымен де анықталатында. Атап айтқанда, ипотекалық несиелеудің банктер үшін артықшылығы несиені қайтармау тәуекелінің төмен болуында. А.М. Нургалиеваның пікірінше, шетелдерде несиенің қайтарымдылығын қамтамасыз ету мәселелеріне ерекше мән беріледі. Бұған себеп кепіл мүлігі клиент қызметінің қаржылық нәтижелеріне және оның беделіне қарамастан тәуекел жағдайлар орын алғанда банк зиянын өтеудің негізгі көзі болып табылады [106].

Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің құрылымы, оның институционалдық ерекшеліктері мен дамуына ықпал ететін факторлар бұл жүйенің көпдеңгейлі, өзара байланысқан және динамикалық сипатқа ие екенін көрсетеді. Дегенмен қазіргі кезеңде ипотекалық нарықтың күрделілігі мен оның әр түрлі салаларға тәуелділігі бұл құбылысты тек дәстүрлі «жүйе» ретінде талдаудан гөрі кеңірек түсіндіруді талап етеді. Бұл әсіресе цифрландыру, платформалық экономика, қаржы нарықтарының интеграциясы және мемлекеттік бағдарламалардың күрделенуі жағдайында айқын байқалады.

Халықаралық ғылыми әдебиетте қаржылық нарықтарды зерттеу «жүйе» парадигмасынан «экожүйе» тәсіліне өтумен сипатталатыны байқалады. Мәселен, J.F. Moore экономикалық жүйелерді өзара тәуелді акторлар коэволюциясы нәтижесінде қалыптасатын динамикалық экожүйелер ретінде түсіндіреді; оның пікірінше, нарық элементтері бір-бірінен тәуелсіз емес, керісінше ортақ құндылық жасау кеңістігінде әрекет етеді [107]. R.Adner экожүйені өнім немесе қызметтің өміршеңдігі бірнеше ұйымның бірлескен үлесіне тәуелді болатын, комплементарлық құрылымға негізделген жүйе ретінде қарастырады. Мұндай теориялық база ипотекалық нарықтың қазіргі жағдайына толық сәйкес келеді, себебі ипотека банктік өнімнен гөрі күрделі институционалдық тізбекке айналып отыр [108].

Сонымен қатар, D. Zetzsche, R.Buckley, D.Arner & J.Barberis цифрлық қаржылық архитектураның дамуымен қаржы саласының дәстүрлі жүйелік шекаралары бұзылып, оның орнына платформалық, модульдік және көпдеңгейлі

экожүйелік модельдер қалыптасып жатқанын атап өтеді [109]. Ал A. Gawer платформалық нарықтарда негізгі субъектілер арасындағы өзара тәуелділік пен технологиялық интеграция экономикалық экожүйелердің негізгі белгісі екенін көрсетеді. Бұл тұжырым ипотекалық нарыққа тән: ипотекалық өнімдер енді банктердің ғана емес, құрылыс секторларының, мемлекеттік институттардың, сақтандыру ұйымдарының, капитал нарықтарының, деректер платформалары мен финтех компаниялардың бірлескен әрекетінің нәтижесі болып отыр [110].

Осы ғылыми тұжырымдар ипотекалық нарықты жай ғана «несиелеу жүйесі» ретінде қарастыру оның қазіргі табиғатын толық ашпайтынын дәлелдейді. Қаржыландыру көздерінің әртараптануы, ипотекалық бағалы қағаздар нарығының дамуы, тәуекелдерді қайта бөлу механизмдері, цифрлық андеррайтинг, ЖИ, Big Data-ға негізделген скоринг және мемлекеттік бағдарламалардың көп векторлығы ипотекалық процесті біртұтас экожүйеге айналдырады. Экожүйелік көзқарас ипотекалық нарықтың тұрақтылығын, оның бейімделгіштік мүмкіндігін, технологиялық трансформацияларын және ұзақ мерзімді даму бағдарын түсінуге мүмкіндік береді.

Осыған байланысты ипотекалық жүйені талдау экожүйелік көзқарасқа негізделуі орынды. Мұндай тәсіл ипотекалық қатынастардың барлық қатысушылары арасындағы байланыстарды өзгермейтін құрылым ретінде емес, уақыт өте дамып, бірге эволюцияланатын әрі үнемі қолданыста болатын үдеріс ретінде қарастыруға мүмкіндік береді.

Ипотекалық экожүйе – бұл тұрғын үйді қаржыландыру процесін қамтамасыз ететін өзара тығыз байланысты институттар, қаржы құралдары, нарықтық тетіктер және реттеу механизмдерінің кешенді жүйесі. Бұл тек ипотекалық несие берумен ғана шектелмей, капитал нарығының жұмысын, мемлекеттік тұрғын үй саясатын, сақтандыру саласын, жылжымайтын мүлік нарығын және цифрлық қаржылық инфрақұрылымды қамтиды. Экожүйелік көзқарас ипотеканы жеке қаржылық өнім ретінде емес, ұлттық қаржы жүйесінің маңызды құрамдас бөлігі және елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына ықпал ететін құрылымдық элемент ретінде қарастыруға мүмкіндік береді.

Ипотекалық экожүйе, әдетте, бір-бірімен өзара байланысты бірнеше негізгі деңгейден тұрады. Оның алғашқысы – бастапқы ипотекалық нарық. Бұл деңгейде банктер мен ипотекалық ұйымдар қарыз алушыларға тұрғын үй несиелерін ұсынады. Келесі деңгей – қайталама ипотекалық нарық. Мұнда берілген ипотекалық несиелер қайта қаржыландырылады немесе бағалы қағаздарға айналдырылады. Бұл банктердің өтімділігін қамтамасыз етіп, жаңа несиелерді беруге жол ашады. Үшінші деңгей ретінде капитал нарығы қарастырылады. Онда институционалдық инвесторлар ипотекалық бағалы қағаздарға инвестиция құя отырып, тұрғын үй секторына ұзақ мерзімді қаржы ресурстарының тұрақты ағынын қалыптастырады.

Ипотекалық экожүйеге әртүрлі қатысушылар тартылады. Олардың қатарына құрамына қаржы институттары мен ипотекалық агенттіктер, сақтандыру ұйымдары мен бағалау компаниялары, мемлекеттік реттеуші органдар, құрылыс саласындағы кәсіпорындар, сондай-ақ цифрлық қаржы платформалары бар. Бұл жүйеде мемлекет заңнамалық негізді қалыптастыру,

субсидиялау бағдарламаларын іске қосу және қаржы жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету арқылы шешуші рөл атқарады.

Қазіргі таңда ипотекалық экожүйелер цифрландыру үдерістерінің жеделдеуі, деректерге негізделген тәуекелдерді бағалау модельдерінің енгізілуі, жасыл қаржыландыру және финтех шешімдерінің белсенді ықпалдасуы арқылы елеулі өзгерістерге ұшырауда. Алдағы кезеңде ипотекалық экожүйелердің тиімді жұмыс істеуі қаржы нарықтарының орнықтылығын қамтамасыз етіп қоймай, тұрғын үйдің қолжетімдік деңгейіне және ұлттық экономикалардың ұзақ мерзімді даму даму бағытына тікелей әсер ететін маңызды факторлардың біріне айналмақ.

Банк саласында экожүйелік тәсілдің қалыптасуы тұтынушылардың барлық қаржылық және сервистік қызметтерді біртұтас цифрлық ортада алуға сұраныстың артуымен, деректерді талдау мен жасанды интеллект негізінде жекелендірілген ұсыныстардың кеңінен енгізілуімен, сондай-ақ банктер мен финтех компаниялары арасындағы бәсекенің күшеюі нәтижесінде жаңа цифрлық өзара іс-қимыл форматтарының пайда болуымен сипатталады [111].

Осыған байланысты ипотекалық жүйені экожүйе ретінде қарастырып, оны талдауда кешенді көзқарасты қолдану орынды. Мұндай тәсіл қатысушылар арасындағы өзара байланыстарды статикалық емес, коэволюциялық және динамикалық үдеріс ретінде көруге мүмкіндік береді. Тарауда ипотекалық жүйенің негізгі сипаттамалары мен оның дамуына әсер ететін факторлар қарастырылды, алайда нарықтың қалай жұмыс істеп жатқанын нақты бағалау үшін оның нәтижелерін өлшейтін объективті құралдардың маңызы зор.



Сурет 13 – Ипотекалық экожүйені кешенді қарастырудың бес қабаттан тұратын концептуалдық платформасы

Ескерту – автормен құрастырылған

Өйткені ипотекалық жүйе банктерді, қарыз алушыларды, мемлекеттік органдарды, сондай-ақ қаржылық және ақпараттық инфрақұрылымды

біріктіретін күрделі құрылым болғандықтан, оны бір ғана көрсеткішпен сипаттау жеткіліксіз. Сондықтан мұндай жүйені бағалау бірнеше өлшемді, әртүрлі критерийлерді қамтитын және уақыттағы өзгерістерді ескеретін кешенді платформаны талап етеді (13-сурет).

Осы себептен қазіргі ғылыми зерттеулерде ипотекалық нарықтың жұмыс нәтижелілігі мен тиімділігін бағалау үшін параметрлік емес әдістер кеңінен қолданылып келеді. Атап айтқанда, Data Envelopment Analysis (DEA) және Malmquist өнімділік индексі ресурстарды пайдалану деңгейін, уақыт ішіндегі өнімділіктің өзгерісін және технологиялық дамудың серпінін анықтауға мүмкіндік береді. Бұл әдістер ипотекалық экожүйенің қалай жұмыс істейтінін жан-жақты бағалап, оның дамуына әсер ететін ішкі үдерістерді тереңірек түсінуге жағдай жасайды.

DEA – параметрлік емес математикалық бағдарламалау тәсілі болып табылады және ол шығындар мен алынған нәтижелердің арақатынасына сүйене отырып, салыстырмалы түрде біртекті шешім қабылдау бірліктерінің, яғни банктердің, өңірлердің немесе ипотекалық бағдарламалардың тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді.

Шетелдік ғылыми еңбектерде бұл көрсеткіштер, әдетте, коммерциялық банктердің жалпы қызметінің тиімділігін, қаржылық тұрақтылығын, макроэкономикалық өнімділігін немесе уақыт ішіндегі өнімділік динамикасын бағалауда қолданады.

Mette Asmild, Joseph Paradi және әріптестері DEA және Malmquist индекстерін Канаданың банк секторындағы өнімділік пен технологиялық өзгерістерді талдау үшін қолданған [112].

Жапониялық ғалым Kaoru Tone – Malmquist индексін DEA әдістемесімен біріктірген және өнімділік өзгерісін бағалау бойынша әлемдік деңгейдегі негізгі авторлардың бірі. Ол Malmquist индексінің математикалық құрылымын, оны есептеу алгоритмін, сондай-ақ өндірістік, қаржылық және қызмет көрсету секторларындағы қолдану мүмкіндіктерін егжей-тегжейлі талдайды [113].

Тағы бір авторлар тобы Rolf Färe, Shawna Grosskopf, Dimitris Margaritis Malmquist индексін DEA технологияларымен біріктірген олардың әдістемесі банк тиімділігін, соның ішінде ипотекалық портфельдерді талдауға қолданылады [114].

Қытайлық авторлар Yudi Yang, Fan Yang, Xiajie Yi және Dongwei He үш сатылы желілік DEA-Malmquist моделін 2015-2023 жылдардағы 104 коммерциялық банк деректеріне қолдану нәтижесінде қаржылық технологиялардың банктердің қаржылық тұрақтылығын төмендететіні және бұл ықпал несие тиімділігінің әлсіреуі арқылы жүзеге асатынын анықтады [115].

Ипотекалық нарық үшін DEA әдесін қолдану келесі ғылыми міндеттерді шешуге көмектеседі:

– банктердің ипотекалық несие беру тиімділігін салыстыру. Енгізулер ретінде – тартылған ресурстар (депозиттер, капитал, персонал саны), ал шығарулар ретінде – ипотекалық портфель көлемі, несиелердің сапасы, қарыз алушылар саны алынады;

– аймақтық ипотекалық нарықтардың тиімділігін бағалау. Бұл ретте енгізу көрсеткіштері ретінде халықтың табыс деңгейі, тұрғын үй құрылысының қарқыны, банктік филиалдар желісінің саны, ал нәтижелер көрсеткіштеріне берілген ипотекалық несиелердің көлемі, тұрғын үй қолжетімділігі және қарыз алушылар үлесі болуы мүмкін;
– мемлекеттік ипотекалық бағдарламалардың нәтижелілігін анықтау. Бағдарламаның тиімділігі бөлінген субсидия көлемі мен сол қаражат есебінен берілген қолжетімді тұрғын үйлер санының арақатынасы арқылы анықталады.

DEA әдісі белгілі бір сәттегі тиімділігін бағалауға бағытталса, Malmquist индексі уақыт өте орын алатын өзгерістерді ескеріп, ипотекалық нарықтың даму динамикасын талдауға мүмкіндік береді. Malmquist индексі екі негізгі құрамнан тұрады:
– техникалық тиімділіктің өзгерісі (catch-up effect) – банктердің мен аймақтардың уақыт өте келе тиімділік шегіне жақындауын не алыстауын сипаттайды, яғни қолдағы ресурстардың нәтижелі пайдалануын көрсетеді;
– технологиялық өзгеріс (frontier shift) – ипотекалық нарықтағы инновациялар мен институционалдық реформалардың ықпалымен тиімділік шекарасының алға жылжуын білдіріп, саланың жалпы даму деңгейіндегі өзгерістерді байқатады.

Ипотекалық жүйе үшін Malmquist индексін қолдану келесі мүмкіндіктер береді:
– ипотекалық өнімдердің цифрлану үдерісі;
– қаржыландыру тетіктерінің жаңару мүмкіндіктері;
– мемлекеттік бағдарламалардың трансформациясы;
– макроэкономикалық күйзелістерге бейімделу қабілеті.

DEA тәсілі мен Malmquist индексі негізінде ипотекалық экожүйенің акторларының қызметін бағалау үшін ұсынылатын интегралдық аппарат 5-кестеде жүйелендірілді.

Ипотекалық нарықтың күрделілігі мен көпдеңгейлі құрылымы оның тиімділігін бағалауға арналған әдіснаманы жүйелік, көпкритерийлі және динамикалық тұрғыдан қалыптастыруды талап етеді. Ипотека экожүйесі банктерден, қарыз алушылардан, мемлекеттік реттеушілерден, жылжымайтын мүлік секторынан, қаржы нарықтарынан және цифрлық инфрақұрылымнан тұратындықтан, оны бағалау тек жекелеген көрсеткіштер арқылы емес, ресурстардың жұмсалуы мен алынатын нәтижелердің өзара байланысын кешенді талдау негізінде жүргізілуі қажет. Осы мақсатта ипотека жүйесін бағалаудың әдіснамалық үлгісі үш өзара байланысты аналитикалық блоктан құралады: ресурстық блок, нәтижелік блок және динамикалық блок.

Ресурстық блок ипотекалық жүйенің жұмыс істеуіне тартылатын негізгі факторларды қамтиды. Оның құрамына банктердің меншікті капиталы, тартылған депозиттер, ұзақ мерзімді қаржылық ресурстар, мемлекеттік субсидиялар мен бағдарламалық қаржыландыру, сонымен қатар кадрлық және ақпараттық ресурстар кіреді. Бұл блок ипотекалық нарықтың әрбір субъектісінің қандай көлемде ресурс жұмсайтынын және олардың салыстырмалы тиімділігін анықтауға мүмкіндік береді.

Кесте 5 – Ипотекалық экожүйенің акторларының қызметін бағалаудың интегралдық аппараты

Бағалау деңгейі	DEA функциясы	Malmquist функциясы
Банк деңгейі	Ресурстарды пайдалану тиімділігі	Банк өнімділігінің жылдар бойынша өзгерісі
Аймақтық деңгей	Ипотека қолжетімділігінің салыстырмалы тиімділігі	Аймақтық нарықтардың даму қарқыны
Мемлекеттік бағдарламалар	Субсидияларды пайдалану дәлдігі.	Бағдарламалардың нәтижелілігінің уақыт бойынша динамикасы
Экожүйе тұтастылығы	Субъектілер арасындағы тиімділік симметриясы	Экожүйенің жалпы технологиялық прогресі.
Ескерту – [112-121] әдебиет негізінде автор құрастырған		

Нәтижелік блок ипотекалық жүйенің өндірістік және әлеуметтік-экономикалық нәтижелерін сипаттайтын көрсеткіштерді біріктіреді. Бұған ипотекалық портфельдің көлемі мен сапасы, берілген несиелер саны, тұрғын үймен қамтылу деңгейі, тұрғын үй қолжетімділігінің интегралдық индексі, қарыз алушылардың үлесі, несиелер бойынша мерзімі өткен қарыздар деңгейі және ипотекалық нарықтың тұрақтылық параметрлері жатады. Бұл блок жүйенің тиімділігіне тікелей баға беруге мүмкіндік беретін негізгі нәтижелерді көрсетеді.

Динамикалық блок ипотекалық жүйенің уақыт бойынша даму траекториясын бағалауға бағытталған. Бұл жерде өнімділіктің өзгеруін, технологиялық прогресті, нарықтық бейімделу қабілетін, ипотекалық өнімдердің цифрлану деңгейін және реттеушілік өзгерістерге икемделу жылдамдығын өлшейтін көрсеткіштер пайдаланылады. Динамикалық талдау ипотекалық нарықтың даму қарқынын, құрылымдық жаңғыруын және сыртқы күйзелістерге реакциясын анықтауға мүмкіндік береді.

Аталған үш блок өзара интеграцияланған бағалау жүйесін құрайды. Осы блоктарға сүйене отырып, ипотека жүйесінің тиімділігін бағалауда параметрлік емес әдістер – Data Envelopment Analysis (DEA) және Malmquist өнімділік индексі маңызды аналитикалық құрал ретінде қолданылады. DEA жүйенің статикалық тиімділігін өлшейтін негізгі әдісі болып табылады. Ол ресурстар мен нәтижелердің нақты арақатынасын талдай отырып, қаржылық ұйымдардың, аймақтардың, сондай-ақ мемлекеттік бағдарламалардың салыстырмалы тиімділігін анықтауға мүмкіндік береді. Ал Malmquist болса индексі уақыт бойындағы өзгерісті бағалауға жол ашады. Индекс технологиялық прогресс пен тиімділік динамикасын өлшейді. Сөйтіп, ипотекалық нарықтың даму шеңберін, инновациялардың енгізілуін және өнімділіктің ұзақ мерзімді қозғалысын көрсетеді.

Ұсынылып отырған әдіснамалық үлгі, бір жағынан, ипотекалық жүйенің ресурстық әлеуетін, алынған нәтижелерді және уақыт бойынша өнімділіктің өзгерісін біріктіреді. Сонымен бірге ипотекалық нарықты кешенді түрде сипаттауға жағдай жасайды. Ал екінші жағынан, банктердің тиімділігін,

аймақтық ерекшеліктерді, мемлекеттік бағдарламалардың нәтижелілігін және ипотекалық экожүйенің даму деңгейін бағалайды. Әдіснама жүйенің әлсіз тұстарын анықтап, басқару шешімдерін қабылдауға аналитикалық негіз қалыптастырады.

Қорытындылай айтқанда, зерттеудің бұл тарауында жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі ұлттық экономиканың маңызды құрамдас бөлігі ретінде қарастырылды. Оның институционалдық құрылымы, әрекет ету қағидалары және әлеуметтік-экономикалық факторлармен өзара байланысы талқыланды. Жалпы макроэкономикалық тұрақтылыққа мультипликативті әсер ететін күрделі экожүйе екені негізделді. Сонымен бірге цифрлық трансформация жағдайында ипотекалық экожүйенің тиімділігін бағалаудың көп критерийлі әдістері ғылыми нақтыланды. Бұл жүйені динамикалық және көп деңгейлі экономикалық құбылыс ретінде әрі қарай түсіндіруге мүмкіндік береді.

1.3 Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеудің шетелдік тәжірибесі

Алдындағы тарауда айтып өткеніміздей ипотекалық несиелеу экономиканы дамытудың маңызды құралы болып табылады. Әлемнің көптеген дамыған елдерінде жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу тек тұрғын үй жағдайларын жақсартудың басты нысаны ғана емес, сонымен қатар елдегі экономикалық жағдайға елеулі ықпал ететіні дәлелденген. Жалпы алғанда ипотекалық қарыз тұрғын үйлер мен өндірістік ғимараттарды сатып алуды, қайта жоспарлауды және тұрғызуды қаржыландыру үшін қолданылады дедік. Дүние жүзінде тұрғын үй саласына инвестиция салудың технологиясы үш негізгі қағидаға негізделеді: келісім-шарттық жинақтау, ипотекалық несиелеу және мемлекеттік қолдау. Бұл қағидалардың нақты жүзеге асырылу тетіктері әр елде әркелкі жүзеге асырылуы мүмкін, әдетте елеулі айырмашылықтарға ие. Әлемнің әр еліндегі ипотекалық несиелеу жүйелеріндегі айырмашылықтар нарық қатысушыларының құрамы (кредитор мен қарыз алушы ғана емес), несиені алу үрдісі (өтініш қабылдау, оны қарастыру, қажет құжаттар, оған қойылатын талаптар және т.б.), алғашқы жарнаның мөлшері, ипотекалық мөлшерлеме (тұрақты немесе тербелмелі), ипотеканы нормативтік-құқықтық реттеу (меншік құқығына қатысты заңдар, заң актілері) сияқтылардан көрінеді.

Алдыңғы тарауда талдап өткеніміздей, Қазақстан Республикасында 2000-шы жылдардың басында ипотекалық қаржыландырудың екі деңгейлік үлгісі қолданыла бастады. Біріншісі американдық үлгі («Қазақстан Тұрғын үй компаниясы» АҚ (бұрынғы ҚИК) арқылы ипотекалық облигациялар шығару) және екіншісі, немістік үлгі (жалғыз мемлекеттік оператор болып табылатын «Отбасы банкі» АҚ арқылы тұрғын үй құрылыс жинақтары жүйесі) қалыптасты. Енді осы қолданылып отырған үлгілердің әр елдерде қалай қолданылатынына талдау жасап көрелік.

Бір деңгейлі ипотекалық несиелеу жүйесінің негізінде ипотекалық банктер қызметі жатыр. Мұндай жүйелер Еуропа елдерінде, атап айтқанда Данияда, Швецияда, Германияда, Австрияда, Нидерландыда, Финляндия мен

Ұлыбританияда басым болып табылады. Ал Испания мен Францияда бір деңгейлі жүйе мемлекеттік ипотекалық банктер арқылы жүзеге асырылады.

Несиенің экономикалық теориясында ипотекалық несиелеуді ұйымдастырудың үлгілерін жіктеудің бірнеше тәсілдері ұсынылған. Мысалы, жіктеу белгісінің бірі ретінде үлгінің капитал нарығы үшін ашықтық дәрежесін қарастырып, соған байланысты келесі түрлерді бөліп көрсетеді:

– қысқартылған-ашық немесе дәстүрлі бір деңгейлі жүйе;
– қарыз-жинақтау немесе теңестірілген автономия;
– екі деңгейлі немесе кеңейтілген ашық үлгі [122, 123].

D. Maclennan және M. Stephens өз еңбектерінде ипотекалық несиелеудің екі негізгі үлгісін бөліп көрсетеді:

– депозиттік үлгі (жинақ банктері мен депозиттік институттар арқылы қаржы ресурстарын қалыптастыруға негізделген);

– нарықтық (инвестициялық) үлгі, мұнда ипотекалық несиелеу меншікті капитал мен қаржы нарықтарынан тартылатын қаражат есебінен жүзеге асырылады [124].

Кең тараған ипотекалық несиелеу үлгілерінің мазмұнын талдайық.

1. Қысқартылған-ашық немесе бір деңгейлі үлгінің сипаттамасы. Бұл үлгі қолданылғанда банк қарызды кез келген қаржы көздерінен қамтамасыз етеді, ипотекалық несие бойынша мөлшерлеме әр елдің қаржы нарығындағы жағдайға байланысты тербеледі. Бұл модель Ұлыбритания мен Франция сияқты дамыған елдерде, сондай-ақ Ресей мен Қазақстан секілді дамушы мемлекеттерде қолданылады. Несиелік келісім шарттың көрсеткіштеріне қатысты анықталған стандарттар жоқ, ипотекалық несиенің мерзімін, пайыздық мөлшерлемелерді банктер өздері белгілейді (14-сурет).

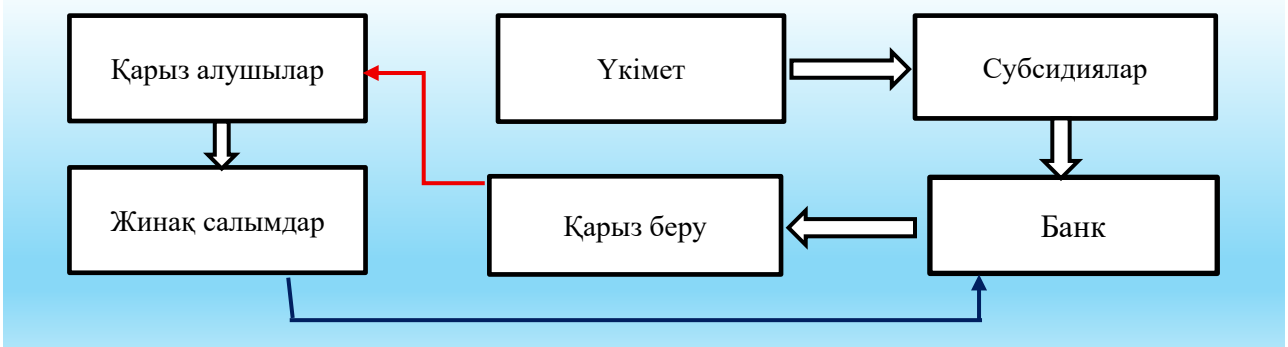


Сурет 14 – Қысқартылған-ашық үлгісінің сызбасы

Ескерту – автормен құрастырылған

2. Теңестірілген автономия (немістік үлгі) ссудалық-жинақтау қағидасына негізделеді. Қаржы болашақ қарыз алушылардың жинақтары есебінен қалыптасады, сондықтан белгілі бір уақыт жинақтау қажет болуы – оның негізгі кемшілігі. Артықшылығы – нарықтық және экономикалық жағдайларға тәуелділіктің өте төмендігі: тартылған қаражаттың нарықтық құны да, баға деңгейі де үлгінің жұмысын айтарлықтай өзгертпейді. Сонымен қатар бұл жүйе қарыз алушының төлем қабілеттілігі туралы шынайы ақпарат алуға мүмкіндік береді. Үлгі Германияда кең қолданылады, мұнда халықтың шамамен 10%-ы

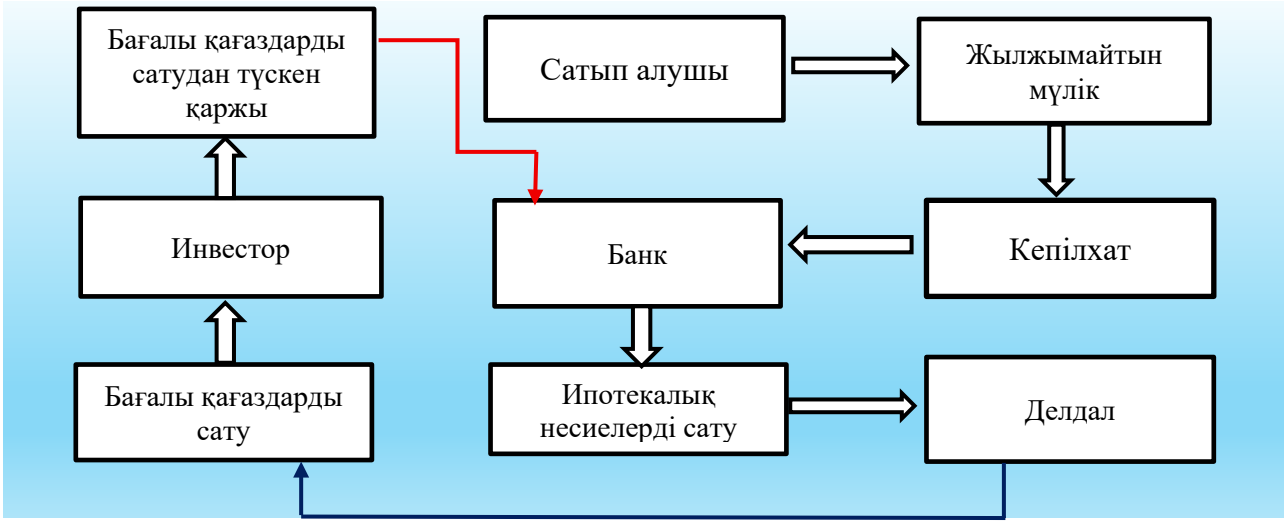
мемлекеттік дотация алуға құқылы, ал жинақтар қазіргі қарыз алушыларға несие ретінде беріледі. Үлгінің сызбасы 15-суретте көрсетілген.



Сурет 15 – Теңестірілген автономия үлгісінің сызбасы

Ескерту – автормен құрастырылған

3. Кеңейтілген ашық үлгі (американдық үлгі) жылжымайтын мүлікпен қамтамасыз етілген бағалы қағаздардың екінші ретті нарығынан тартылған қаражат арқылы жұмыс істейді. Мұндай жүйе тұрақты жұмыс істейтін екінші ретті нарықты және мемлекеттік қолдауды талап етеді. Үлгі АҚШ-та кеңінен қолданылады (16-сурет).



Сурет 16 – Кеңейтілген ашық үлгінің сызбасы

Ескерту – автормен құрастырылған

4. Кері ипотекалық несиелеу – зейнеткерлік жастағы тұрғындарға жылжымайтын мүлік кепілдігімен тұтынушылық мақсаттта берілетін, мерзімінің соңында бір уақытта толық жабылатын несиенің түрі болып табылады. Кері ипотекалық несие қарт адамдардың өмір сүру сапасын арттыру үшін зейнетақыға қосымша төлем ретінде қалыптастырылатын құрал болып табылады. Бұл құрал ұзақ мерзімдік, қызмет көрсетілмейтін, мешіктегі жылжымайтын мүлік кепілдігімен берілетін несие болып табылады. Несиені жабу кредитордың

жылжымайтын мүлікті сатуы арқылы жүзеге асады, бірақ, қарыз алушының несиені басқа тәсілмен жабу құқығы сақталады. Кері ипотекалық несие несиеге тән барлық белгілерге ие:

– мерзімділік (несие несие келісім-шартында анықталған мерзімге беріледі);

– қайтарымдылық (несие кепіл мүлкін сату арқылы жабылады);

– ақылы болуы (қарыз алушыға берілген қаражатқа пайыз есептеледі және ол негізгі қарыз сомасымен бір мезгілде жабылады).

Кесте 6 – Шетелдерде қолданылатын ипотекалық несиелеу үлгілерінің салыстырмалы сипаттамасы

Сипатталуы	Қысқартылған-ашық	Теңестірілген автономия	Кеңейтілген ашық үлгі	Кері ипотекалық несиелеу
Әрекет ету қағидасы	Нарықтық	Ссудалық-жинақтау	Нарықтық	Нарықтық
Несиелеу объектісі	Дайын немесе салынып жатқан пәтерлер мен үйлер	Дайын немесе салынып жатқан пәтерлер мен үйлер	Дайын немесе салынып жатқан пәтерлер мен үйлер	Зейнеткерлердің меншікті баспанасы
Қаражат тарту көзі	Банк қарызды кез келген қаржы көздерінен қамтамасыз етеді	Қаржы ресурстары болашақ қарыз алушылардың тартылған қаражаты есебінен қалыптасады	Мүлік кепілхатымен қамтамасыз етілген бағалы қағаздардың екінші ретті нарығынан түскен қаражат есебінен	Банк қарызды кез келген қаржы көздерінен қамтамасыз етеді
Негізгі кредиторлар	Ипотекалық банктер	Коммерциялық, ипотекалық банктер, құрылыс жинақ банктері, жинақтау банктері	Ипотекалық және жинақтаушы банктер	Коммерциялық, ипотекалық банктер
Ықпал ететін жағдай	Қаржы несие нарығының жалпы жағдайы	Нарықтың жағдайы мен экономикалық жағдайдан тәуелділік өте төмен	Қаржы несие нарығының жалпы жағдайы	Қаржы несие нарығының жалпы жағдайы
Несиелеу мерзімі	Несиелеу жағдайының ерекшелігіне басйланысты мерзімі анықталады	Жинақтау мерзімі 5-10 жыл, содан соң несиелендіру жүзеге асады	10-25 жыл	Зейнеткерлік жасынан асқан адамдардың өмір сүру ұзақтығын есептеу арқылы анықталады

6-кестенің жалғасы

Қолданылатын елдер	Дания, Швеция, Германия, Австрия, Нидерланды, Финляндия, Ұлыбритания	Германия	АҚШ	АҚШ, Ұлыбритания, Австралия, Канада
Ескерту – [123] әдебиет негізінде автор құрастырған				

Негізгі қарыз сомасы және, есептелген пайыз сомасы несие мерзімінің соңында кепіл мүлкін сату арқылы жабылатын болғандықтан, зейнткердің ай сайын несиені жауып отыруы келісім-шартта қарастырылмайды. Айта кететіні зейнеткердің несие келісім-шарты мерзімінің соңына дейін өмір сүру тәуекелі сақтандырылуы мүмкін, ол үшін өмірді сақтандыру келісім-шарттарында қолданылатын әдістеме қолданылуы мүмкін. Мұндай сақтандыруды қолдануға кредитор да, қарыз алушы да мүдделі, шетелдік тәжірибеде кері ипотека бойынша мемлекеттік бағдарламаны жүзеге асырудың бұл міндетті талабы болып табылады және оны жартылай мемлекет субсидиялайды. Кері ипотекалық несиелеуді жүзеге асырудың маңызды қыры қарыз алушының кепілге қойылған жылжымайтын мүлік объектісіне өмірінің соңына дейін меншік құқығын сақтап қалуы болып табылады. Егер несие келісім-шартының мерзімі қарыз алушы қайты болғанға дейін бітетін болса, қарыз алушы сол тұрғын үйде тұру құқығын да сақтап қалады.

Қысқартылған-ашық, теңестірілген автономия, кеңейтілген ашық үлгі және кері ипотекалық несиелеудің негізгі ерекшеліктері салыстырмалы сипаттамасы 6-кестеде берілген.

Енді әр елдерде қолданылып отырған осы үлгілерге, олардың артықшылықтары мен кемшіліктеріне, негізгі сипаттамаларына тоқтала кетейік.

Германияның ипотекалық нарығы – Еуропадағы ірі нарық болып табылады. Бұл елдің ипотекалық нарығының АҚШ ипотекалық нарығымен (АҚШ-та жоғары пайдалылық бірінші орынға шығады) салыстырғанда консервативтілігі басым және сенімділігі жоғары болып келеді. Германияда ипотекалық несиелердің негізгі көлемін банктер ұсынады, бірақ, несие-құрылыс кооперативтерінің үлесі де жеткілікті деңгейде жоғары болып келеді. Ипотеканы қолдаудың Германиядағы ең танымал бағдарламасы – KfW (Kreditanstalt fur Wiederaufbau) – ол тұрғын үй сатып алу шығындарының 30% дейін қаржыландыруға мүмкіндік береді [125, 126]. Оның басты артықшылығы – басқа ипотекалық несие өнімдерімен салыстырғандағы мөлшерлемесінің неғұрлым төмен болуында. Бұл қарыз стандартты шарттармен ұсынылатын несиемен бірге жалпы ипотекалық несие қоржынына кіреді. Германияда ипотекалық несие алу үшін құжаттар қоржыны біздің елімізде талап етілетін құжаттар тізіміне ұқсас болғанымен, кейбір ерекшеліктері бар деуге болады және келесі құжаттарды қамтиды:

– сауалнама;

– паспорт және оның көшірмесі;
– үш соңғы жалақы туралы анықтама;
– соңғы екі салық декларациясы;
– тиесілі мүлігі туралы мәлімет;
– тұрғылықты жерде тіркелгені туралы мәлімет;
– жылдық есеп пен бухгалтерлік баланс (өзін-өзі жұмыспен қамтамасыз етіп отырған қарыз алушылар үшін).

Бүтіндей алып қарайтын болсақ, бұл құжаттар тізімі әлемнің басқа елдерінде қабылданған ипотека алу үшін қажет құжаттар тізіміне сәйкес келеді, дегенмен де АҚШ және Ұлыбританияда қысқартылған құжаттар тізімі немесе мүлдем құжат талап етпей-ақ берілетін ипотекалық несиемен салыстырғанда Германияда ондай қарыздар мүлдем жоқ. Сонымен қатар, АҚШ-да немесе Ұлыбританияның ипотекалық нарықтарында алғашқы жарнасыз берілетін несиелер бар болатын болса, Германияда алғашқы жарнасыз берілетін несиелер мүлдем жоқ, ал алғашқы жарнаның ең төменгі мөлшері 20%, орта мөлшері 30-40% аралығында тербеледі.

Германияда танымал ипотекалық несиелердің түрлеріне тоқталатын болсақ:

1. Мөлшерлемесі тұрақты болып келетін, аннуитетті сызба бойынша төленетін стандартты ипотекалық несиелер, яғни ипотекалық қарыз бойынша төленетін төлем негізгі қарызды да, пайызды да қамтитын тұрақты сома. Ипотекалық несиенің бұл түрі Германияда жоғары сұранысқа ие. Мысалы, 15 жыл мерзіміне 1,9 % жылдық пайыздық мөлшерлемемен несие алған қарыз алушы 10 жылдан кейін де сол мөлшерлемемен төлеп отыратынына сенімді болады. Айта кететіні, егер несие бұдан да арзандайтын болса, қайта қаржыландыру мүмкін болып табылады. Тұрақты резиденттер және Германия мемлекетінің азаматтары тұрғын үй объектісінің 80 % құнына дейінгі мөлшерде 20 жыл мерзіміне дейін несие ала алады. Қарыз алушының жыл сайынғы табысы 20 мың еуродан кем болмауы керек, ал ипотека бойынша ай сайынғы төлемі оның жалақысының 35 % аспауы керек. Тұрғын үй нарығындағы баға деңгейі жалпы экономикалық жағдай, сатып алушылардың өмір сүру деңгейі және басқа да факторларға байланысты анықталады.

2. Мөлшерлемесі өзгермелі болып табылатын несиелер, ипотекалық қарыз мөлшерлемесі Euribor мөлшерлемесімен байланыстырылған және үш ай сайын түзетіліп отыратын несиелер. Несиенің бұл түрінің қарыз алушыға беретін мүмкіндіктері көп, мысалы, әр үш ай сайын жартылай немесе мерзімінен бұрын жабу немесе мөлшерлемесі тұрақты несиеге ауысу.

3. Негізгі қарыз мерзімнің соңында жабылатын несиелер. Мұндай несиелер басқа елдерде кездесе бермейді, ипотекалық қарыз мерзімінде тек пайыз төленеді, ал негізгі қарыз мерзімнің соңында бір төлем арқылы жабылады. Ал негізгі қарыз сомасын қарыз алушы өз еркінше жеке депозитте немесе басқа жолмен жинап отырады. Мұндай ипотекалық несие қарыз алушы үшін бір жағынан тиімді, өйткені ай сайын төленетін міндетті төлем сомасы көп емес, егер қарыз алушы уақытша жұмыссыз қалатын болса, қатты қиналып қалмайды, негізгі қарыз сомасын жинауды тоқтата тұра алады. Басты кемшілігі қарыз

алушының жауапкершілігі, қаржылық мәдениеті жоғары болуы керек, егер ол негізгі қарыз сомасын жинай алмаса ше?

4. Несие-құрылыс кооперативтері арқылы алынған несие. Несие-құрылыс кооперативтері өзін-өзі қаржыландыру қағидасы негізінде құрылған азаматтардың бірлестігі. Несиелеу кооператив мүшелері арасында ғана жүзеге асады, кооперативтің бір қатысушылары қаражаттарын депозитке салғаны үшін табыс алатын болса, басқалары ол қаражатты ипотекалық несие шартымен пайдаланады. Аталған несие түрі Ұлыбританияда кең танымал, ипотекалық нарықтағы ең ірі кредитор несие-құрылыс кооперативтері болып табылады.

Германияда бұл ипотекалық несиелердің түрлері заңмен бекітіліп ғана қоймай, тәжірибеде кеңінен қолданылады. Тағы бір айта кететін нәрсе Германияда Еуропаның басқа елдерімен салыстырғанда ипотекалық несие бойынша пайыздық мөлшерлеме анағұрлым төмен. Пайыздық мөлшерлеменің көлемі несиенің мерзіміне байланысты. Бұл елде несиелеудің 4 түрлі мерзімдері қарастырылған:

– бір жылға дейінгі;
– 1-5 жылдық;
– 5-10 жылдық;
– 10 жылдан жоғары.

Әдетте Германияда несиелеу мерзімі неғұрлым жоғары болса, пайыздық мөлшерлеме соғұрлым төмен. Мысалы, 2014 жылы 5-10 жылға дейінгі несиелер үшін көп уақыттан бергі ең төменгі пайыздық мөлшерлеме 1,88 % болып, ал ең жоғары мөлшерлеме 1 жылға дейінгі ипотекалық несие үшін – 2,23 % болып бекітілген. Бүтіндей алғанда біздің елімізде ұзақ мерзімдік ипотекалық несиелер жоғары сұранысқа ие болатын болса, Германияда 1 жылға дейінгі ипотекалық несиелер жоғары сұранысқа ие екен және олардың пайыздық мөлшерлемесі басқа ипотекалық несиелерге қарағанда жоғары, орта есеппен 2,1 % құрайды. Бұл елде ипотекалық несиені мерзімінен бұрын жабуға ұмтылу ипотека бойынша төленбеген пайызбен шамалас үлкен көлемде айыппұл төлеуге әкелуі мүмкін. Сонымен қатар, Германияда ипотека объектісін сот арқылы өндіріп алу кең тараған. Соттан тыс өндіріп алу жалға берілген мүлік үшін ғана мүмкін болады. Сот арқылы өндіріп алу алдын ала бағалаушыны тарта отырып тұрғын үйдің құнын анықтау арқылы жарияланған сату (аукцион) өткізуді білдіреді. Егер аукционда алынған сома жеткіліксіз болатын болса, онда қарыз алушының басқа да мүлкінен сот арқылы өндіріп алу қарастырылған, бірақ оның бірқатар шектеулері бар, артылған сома қарыз алушының өзіне қайтарылады.

Германияның жылжымайтын мүлік нарығында мемлекеттің рөлі өте жоғары болып табылады. Мемлекет ипотекалық банктерді қатаң бақылауда ұстайды. Банктердің мамандануы, олар жүзеге асыратын операциялардың шектеулілігі және шығарылатын облигациялар көлемінің шектеулі болуы бақылау тиімділігін арттырады. Облигациялармен қамтамасыз етілетін ипотекалық несиелер арнайы реестрге енгізіліп қадағалау органдары тарапынан тексеріледі. Германияда тұрғын үй саласында халықты мемлекеттік қолдау екі кезеңде жүзеге асырылады: қаражат жинақтауда және тұрғын үй несиесін

жабуда. Мемлекеттің жинақтау сатысындағы көмегі құрылыс жинақтары арқылы баспана сатып алғанға дейін тұрғын үйге арналған жинақтау келісім-шарттарына мемлекеттік сыйақы төлеу түрінде жүзеге асады. Германиялық бұл тәсіл отандық тәжірибеге енгізілген, Отбасы банкіндегі тұрғын үй жинақтарына жыл соңында мемлекеттік сыйақы есептеледі. Несиені жабу сатысында әр түрлі қаржылық құралдар қолданылады. Мысалы, қарыз алушының отбасында сәби дүниеге келсе, несиенің бір бөлігін мемлекет жауып береді немесе салық жеңілдіктерін беру арқылы қарызды, оның пайызын жабуға көмектеседі. Германиядағы халықтың тұрғын үй сатып алуы (соның ішінде ипотекалық несие арқылы сатып алу да бар) кезіндегі адрестік қаржылық көмек түріндегі мемлекеттік қолдау мемлекеттің тұрғын үй-әлеуметтік саясатының басты құрамдасы болып табылады. Қарыз алушыларды әлеуметтік қолдаудың бұл жүйесі Германияда неғұрлым жақсы реттелген. Өз жинақтары үшін салымшылар жыл сайын жинақталған соманың 10% дейін мөлшерде сыйақы алып отырады, ол сыйақы бюджет қаражаттары есебінен қалыптасады және ақша жинақтау бойынша келісім-шарттың барлық талаптарын орындаған салымшыларға төленеді. Мемлекет халықтың ұзақ мерзімдік тұрғын үй жинақтарын жүзеге асыру ұмтылысын белсенді қолдайды. Әр салымшы үшін мемлекеттік сыйақы мөлшері дербес есептеледі және тұрғын үй келісім-шартында бекітілген салымның сомасы мен мерзіміне байланысты. Сыйақының мөлшері сонымен қатар, балалар санына, қарыз алушының табыс бөлігіне, еңбек өтіліне және басқа да факторларға байланысты болады. Тұрғын үй құрылыс келісім-шарттары бойынша төмен тұрақты пайыздық мөлшерлемелер мен мемлекеттік сыйақы тұрғындардың кең көлеміне баспана мәселесін шешуге мүмкіндік береді.

Еуропаның көптеген мемлекеттерінде ипотекалық қаржыландыру жүйелері германдық Pfandbrief (ипотекалық банктер шығаратын облигация) моделінің негізінде қалыптасқан, себебі неміс ипотекалық банктерінің ипотекалық және қоғамдық секторға арналған қамтамасыз етілген облигациялар (covered bonds) шығаруы тұрғын үй нарығын ұзақмерзімді және төмен тәуекелді ресурстармен қамтамасыз ететін ең тиімді әдістердің бірі болып саналады. Көптеген елдер осы үлгіні өздерінің ұлттық құқықтық базасына бейімдеп, Pfandbrief-тәрізді өнімдерге арналған арнайы реттеу механизмдерін енгізген [127]. Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесінде мемлекет басты орынды алады. Үлгіні тұрғызу үшін мемлекет әр түрлі шараларды қолданады: ұйымдастырушылық-құқықтық, әкімшілік, нарықтық. Шетелдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, сәтті әрекет етіп отырған ипотека үлгісін мемлекет тарапынан қолдаусыз тұрғызу мүмкін емес.

АҚШ – ипотекалық нарық маңызды орын алатын мемлекет болып табылады. Американдық ипотекалық нарық әлемдегі ең дамыған нарық, бұл елдегі ипотекалық несие нұсқаларының көптігі сонша кез келген қарыз алушыға сәйкес келетін ипотеканы табуға болады. АҚШ ипотекалық несиелеудің тағы бір артықшылығы ипотекалық несиелерді секъюритизациялау тәжірибесінің (ипотекалық қарыздарды тәуелсіз инвесторларға сату) аса кең таралуында. Бұл елдегі секъюритизация келесі сызба бойынша жүзеге асады: банк ипотекалық несие береді, одан бірыңғай несиелер пулын жасайды, ал өзі инвесторлардың қаражаттарын (ипотекалық құнды қағаздар) тартады, олар бойынша қамтамасыз

ету сол несиелер бойынша талап ету құқығы болып табылады. Егер дәстүрлі қаржылық жүйеде біз қаражатымызды банкке апарып депозитке салатын болсақ, содан кейін банк өз атынан біздің қаражатымызбен ипотекалық қарыз алушыларды несиелейтін болса, секъюритизация сызбасы бойынша келісім-шарттан банк шығарылады. Секъюритизацияланған несиелер белгілі бір критерийлерге жауап беруі керек, АҚШ-та бұл критерийлерді үш басты мемлекеттік бағдарламалар бекітеді, олар: Ginnie Mae, Fannie Mae және Freddie Mac. Банктер шығарған және ипотека бойынша талаптармен қамтамасыз етілген облигациялар Mortgage-backed securities деп аталады және нарықта еркін айналыста болады. Аталған сызба есебінен тартылған қаржыландырудың көлемін кеңейтіп, қарыз алушының банкроттыққа ұшырау тәуекелдерін банк пен тәуелсіз инвесторлар аратсында бөлуге болады. Белгіленген критерийлерге сәйкес келмейтін қарыздар jumbo немесе subprime деп аталады, олар да секъюритизацияланады, олармен қамтамасыз етілген облигациялар да нарықта айналысқа шығарылады, бірақ едәуір жоғары пайыздық мөлшерлемелер белгіленеді, себебі олардың тәуекелі жоғары болып табылады.американдық ипотеалық нарықта андеррайтерлер және брокерлер деп аталатын ойыншылар кең тараған. Андеррайтерлер нақты қарыз алушыға несие берудің тәуекелін бағалаумен айналысады. Брокерлер банктердің ұсыныстары туралы кең көлемді ақпаратқа ие бола отырып, нақты қарыз алушыға тартымды болып табылатын несие шарттарын таңдап беруге қабілетті тәуелсіз ойыншылар. АҚШ-да ипотекалық несие рәсімдеу үшін қажет құжаттар тізімі өзгермелі болып келеді. Әдетте өтінішке кіретін құжаттар қатарында келесілер болады:

- несиеге өтініш беру;
- қарыз алушы туралы толық ақпаратты қамтыған сауалнама;
- ағымдағы жұмыс орны мен табысын растау;
- банктік шоттар, депозиттер, басқа да жинақтар туралы ақпарат;
- үйді (пәтерді) сату-сатып алу келісім-шарты;
- соңғы бірнеше жылдың салық декларациясы.

Сонымен қатар, құжаттар қоржыны шектелген (low doc loans) және мүлдем құжатсыз (no doc loans) берілетін ипотекалық несие бағдарламалары да бар. Мұндай несиелер неғұрлым жоғары пайыздық мөлшерлемелермен және жоғары мөлшердегі алғашқы жарнамен беріледі.

АҚШ-да мемлекеттік тұрғын үй саясаты жеті мақсатты көздейді:

1) сапалы баспана ұсынысын сақтау және кеңейту;
2) бар тұрғын үйлерді неғұрлым қолжетімді ету;
3) халық тұратын ықшам аудандарда нәсілдік және экономикалық әркелкілікті сақтау;
4) үй шаруашылықтарының әл-ауқатын жоғарылатуға көмектесу;
5) отбасылардың беріктігін сақтау;
6) баспананы негізгі және көмекші қызметтер ұсынумен байланыстыру;
7) мегаполистердің тепе-теңдікте өсуіне ықпал ету.

Бұл елде мемлекеттің тұрғын үй саясаты әртүрлі тәсілдермен қалыптасқан. Мемлекет тікелей субсидиялау арқылы немесе салықтық жеңілдіктер арқылы

көмек көрсетеді. Сонымен бірге ипотекалық нарықты реттеу, ипотекалық несиелердің қолжетімділігіне ықпал ету, жылжымайтын мүлік агенттіктерінің тәжірибесін қолдау, белгілі бір аудандарда тұрғызылатын баспаналардың типі, саны, және құнын айқындау сияқтыларды жүзеге асырады.

Тікелей субсидиялар санаттық федералды бағдарламалар түрінде немесе жергілікті билік органдарының өз бағдарламаларын әзірлеулеріне автономия беретін блоктық гранттар түрінде жүзеге асырылады. Субсидиялау бағдарламалары құрылысты қолдау, нақты бір ғимараттарды жөндеуді қолдау немесе отбасыларға бар жеке баспаналарға қол жеткізуге мүмкіндік беретін жалдау ваучерлерін қолдайды. Бағдарламалар белгілі бір көлемдегі табысқа ие, ерекше қажеттіліктері бар үй шаруашылықтарын (қарттар, зейнеткерлер) қолдауға арналуы мүмкін (алдағы уақытта осындай өнімнің бір түрі – кері ипотеканы қарастыратын боламыз).

Тұрғын үй саясаты субсидиялау бағдарламалары және салық льготаларымен шектелмейді. Бұл сондай-ақ тұрғын үй қалай қаржыландырылатынына, қалай салынатынына, жалға берілетініне, сатылатынына әсер етеді. Тұрғын үй саясаты аз қамтылған отбасыларға арналған тұрғын үйлердің қолжетімділігін анықтайтын институттар, ережелер және тәжірибелерге қатысты.

1970 жылдан бастап федералды басқарма аз қамтылғандар тұратын аудандарды кемсітетін ипотекалық несиелеу тәжірибесіне қарсы бірнеше заңдар мен ережелер қабылдады [128].

Мемлекеттік бағдарламалар үйді иелену, жалдау немесе кооператив, өзара баспана немесе қоғамдық жер қорлары сияқты иеленудің баламалы түрлерін де қолдау мақсатында әзірленеді.

Мысалы, 2018 жылы 8 млнға жуық табысы төмен жалға алушылар федералды тұрғын үй субсидияларын пайдаланса, 15 млн үй иеленушілер өздерінің федералды табыс салығынан ипотека бойынша пайыздан шегерімдер қолданған. 2018 жылы тікелей тұрғын үй көмегіне 49,5 млрд доллар федералды шығындар жұмсалған болса, үй иеленушілердің салықтарынан ипотекалық несие пайыздары үшін жасалған шегерімдер 85 млрд доллардан асқан [129].

Ипотекалық несие бойынша пайыздарды шегерумен қатар үй иелену бойынша салықтық шығындар қатарына мүлік салығы, тұрғын үй жылжымайтын мүлігін сатуға салықты төмендету, баспананы алғаш рет алушыларға төмендетілген пайыздық мөлшерлемелермен ипотекалық несие беру жатады.

Салық шығындарын қоспағанда үкімет кедей үй шаруашылықтарына үш негізгі тәсілмен ұсынады:

1) нақты бір құрылысты және оны іске қосуды қолдау;

2) арендаторларға жеке баспананы төлеуге көмектесу;

3) штаттар мен аймақтардың өздерінің тұрғын үй бағдарламаларын жүзеге асыруына көмектесу.

Ресейдің ипотекалық нарығы туралы қарастыратын болсақ, оны қазіргі уақытта қалыптасқан деп айтуға болады. Сонымен қатар ресейде басқа экономикасы дамыған елдердегідей ұсыныстар мен несиелеу нұсқаларының кең ауқымы жоқ. Нарықтың негізгі қатысушылары банктер мен қарыз алушылар,

мамандандырылған ипотекалық банктер жоқ. Мемлекеттік реттеушілердің арасынан ипотекалық несиелеуді секьюритизациялайтын ипотекалық несиелеу агенттігін атап өткен жөн. Оның механизмі американдық Ginne Mae, Fannie Mae, Freddie Mac бағдарламаларына ұқсас. Агенттік банктерден біртекті несиелер портфелін сатып алады, олар белгілі бір шарттарға сәйкес келеді және осы талап ету құқықтарымен қамтамасыз етілген бағалы қағаздарды шығарады. Ипотекалық несиелердің жалпы көлеміндегі секьюритизацияланған несиелердің үлесі американдық несиелерден біршама артта қалған. Ол 10-15%-ды құрайды. Ипотекалық брокерлер мен андеррайтерлер Ресей нарығында іс жүзінде жоқ, олардың функцияларын банктер атқарады. Ресейде ипотека алу үшін мынандай құжаттар пакеті талап етіледі:

- қарыз алушы қол қойған сауалнама;
- ағымдағы жұмыс орынын және табысын растау;
- қолда бар меншік жайлы ақпарат;
- ағымдағы несиелердің болуы немесе несие тарихының болуын растайтын құжаттар;
- мүлікті сатып алу - сату шарты.

Ресейде ипотекалық несиені қандайда бір құжат болмаған жағдайда немесе мүлдем құжаттарсыз алу іс жүзінде мүмкін емес. Ресейдегі ипотека бойынша бастапқы жарнаның орташа мөлшері шамамен 40%-ы құрайды. Әдетте, Ресейде ең төменгі бастапқы жарна сирек 20-30%-дан төмен, ал бастапқы жарнасыз ипотекалық несиелер іс жүзінде жоқ. Ресейде берілетін несиелердің көбісі тек белгіденген мөлшерлеме бойынша беріледі. Ресейде мына келесі екі шартты орындаған жағдайда несиені мерзімінен бұрын банктің келісімінсіз өтеуге рұқсат етіледі:

1) несие заңды тұлғаға емес азаматқа берілген;
2) несие кәсіпкерлік қызмет үшін пайдаланылмайды.

Ресейде берілген ипотекалық несиелердің басым бөлігі осы шарттарға жатады. Ипотекалық нарықты заңнамалық реттеуде біріншіден, ипотека объектісіне меншік құқығы бірден несие алушыға өтеді. Кепілге салынған мүлік ашық сауда көмегімен өткізіледі. Мүліктің құны несие берушінің ақшалай талаптарын өтеу үшін жеткіліксіз болған жағдайда, несие алушы - жеке тұлға, ал ипотека объектісі тұрғын үй болған жағдайда ғана қарыз өтелді деп есептеледі. Барлық өзге жағдайларда несие алушы айырманы өтеуге міндетті. Жылжымайтын мүлікті сатудан түскен қаражатты бөлгеннен кейін артық пайда болған жағдайда несие алушыға қайтарылады.

Ұлыбританиядағы ипотекалық нарық ұйымдары отандық және Американдық модельдерден айтарлықтай өзгеше. Басты өзгешелігі - елдегі ең ірі ипотекалық несие беруші - несие беру кооперативтері. Соңғы он жылдықта ипотека ұсынысы көлеміндегі несие құрылыс кооперативтерінің үлесі 90%-дан 60%-ға төмендеген. Әдетте несие алуға арналған құжаттар пакеті стандартты болып келеді. Ұлыбританияда 2014 жылға дейін құжатсыз ипотекалық несиелер кеңінен таралған болатын. Мұндай жағдайда несие алушы құжаттарды ұсынбайды. Осындай ипотекаларды өзін-өзі жұмыспен қамтыған адамдар, табысы ауыспалылар белсенді түрде алады. Бірақ, бүгінгі күні іс жүзінде

құжатсыз несиелер берілмейді. Реттеуші оларды жоғары тәуекелді деп есептейді. Бастапқы жарнаны шамамен АҚШ-пен салыстырса болады, сонымен қатар бастапқы жарнасыз несиелерде бар.

7-кестеде қазақстандық және шетелдік ипотекалық несиелеу жүйелерінің негізгі айырмашылықтары мен ұқсастықтары жүйелендірілген.

Кесте 7 – Қазақстандық және шетелдік ипотекалық несиелеу жүйелерін салыстыру

Салыстыру критериі	Қазақстандық	Немістік	Американдық	Ресейлік
Институцио-налдық құрылым	Мемлекеттік банктің «Отбасы банктің» монополиясы мен жеке банктердің нарыққа аз әсері.	Жеке құрылыс жинақ кассалары, жоғары бәсекелестік.	Жеке несие берушілер, GNMA үкіметтік қолдау және тұрақты қайталама нарық	Мемлекетпен байланысты мекемелердің басым рөлі (Дом.рф – ипотека мен облигацияларды ң басты операторы).
Қаржыландыр у	Несиелер салымшыларды ң жинақтары есебінен және бюджеттен беріледі.	Жабық жүйе: несиелер тек салымшыларды ң жинақтары есебінен беріледі.	Секьюритизация: екінші нарықта несиелерді сату және Fannie Mae, Freddie Mac және Ginnie Mae компанияларыны ң кепіл қағаздарын шығаруы.	Банк баланстары + Дом.рф қамтамасыз етілген бағалы қағаздар институты арқылы ауқымды секьюритизация.
Ынталандыру	Жинақтау үшін тікелей мемлекеттік сыйақы мен мақсатты бағдарламалар (әскерилер, жұмысшылар, әлеуметтік осал топтар).	Салық жеңілдіктері.	Пайыз бойынша салық шегерімі (Mortgage Interest Deduction).	Ана капиталы мен мақсатты бағдарламалар (әскерилер, IT мамандар, Қиыр шығыс тұрғындары).
Негізгі айырмашы-лық	Қолжетімділік белсенді мемлекеттік қолдау мен субсидияларға негізделген.	Тиімділік пен тұрақтылық нарыққа және өзін-өзі қаржыландыруға негізделген.	Терең және өтімді қайталама нарық қаржыландыруды ң жаппай қолжетімділігін қамтамасыз етеді.	Жеңілдікпен берілетін несиелердің жоғары үлесі мен мемлекеттік бағдарламаларға екпін.
Ескерту – автор құрастырған				

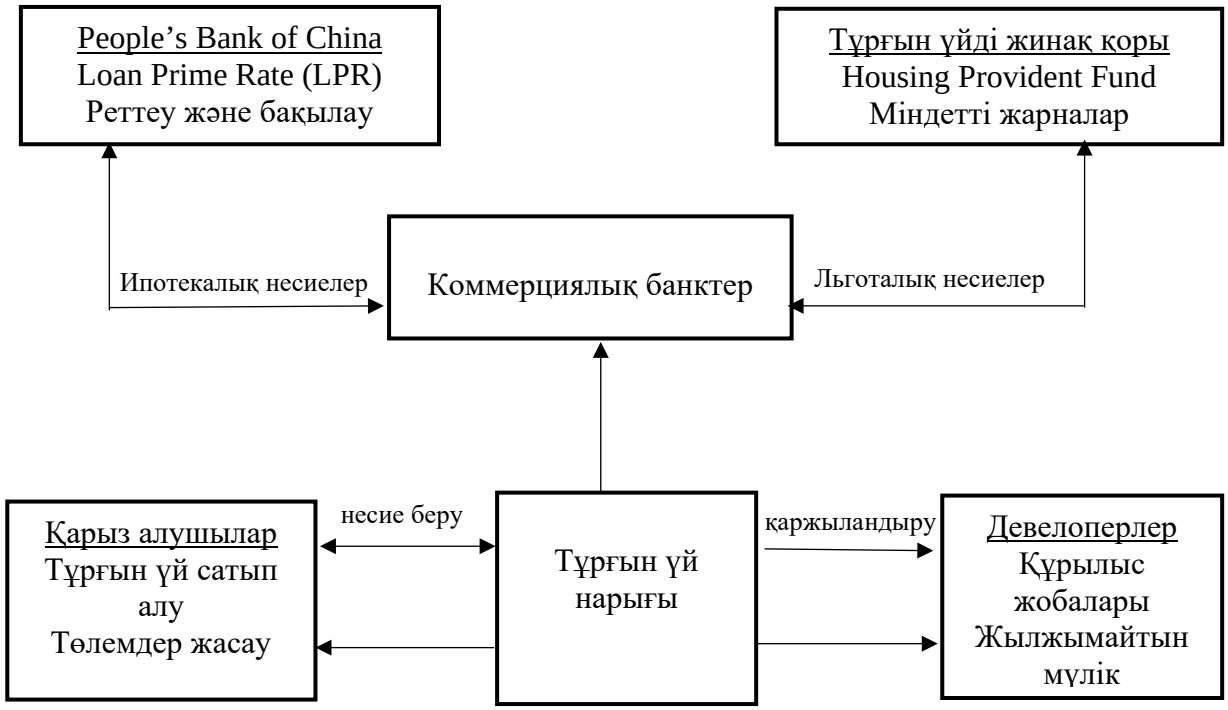
Ұлыбританияның АҚШ пен отандықтан айрмашылығы, құбылмалы мөлшерлемесі бар несиелер басым. Бұл елдегі ипотекалық нарықты ұйымдастырудың ерекшеліктеріне байланысты. Себебі, несиелік кооперативтердің шығындары өзгермелі. Олар кірістерін шығындар көлемімен байланыстыруға тырысады. Сонымен қатар, мерзімінен бұрын өтегендер үшін айыппұлдар кең таралған тәжірибе болып табылады. Борышкер төлем жасай алмаған жағдайда, өндіріп алу қолданылады. Әдетте ол сот тәртібімен жүзеге асырылады. Бұл жағдайда, несие беруші кепілге қойылған үйді немесе пәтерді өз пайдалануына алады, қарыз алушыны үйден шығарып, объектіні сатады. Алынған қаражаттан шығындарды өтейді. Бұл үрдісті mortgage repossession деп атайды. Оны американдық foreclosure-ден ажырата білген жөн. Объектінің сатудан артылып қалған қаражат қарыз алушыға қайтарылуы керек, ал АҚШ-та көп жағдайда несие берушіде қалады. Ал объектіні сатқаннан алынған қаражат жеткіліксіз болған жағдайда, non-recourse debt механизмі қолданылады.

Қазақстанның ипотекалық жүйесін немістік және американдық модельдерге көбірек ұқсағандықтан, көрші Қытайдың орталықтандырылған, қатаң макропруденциялық бақылауға негізделген ипотекалық жүйесімен салыстыру және оның реттеу тетіктері мен әлеуметтік бағдарланған сипатын зерттеу маңызды. Қытайдың ипотекалық несиелеу жүйесінің ерекшеліктері бірі – жұмыс берушілерді ипотекалық саясатқа кірістіру. Қытайда ипотекалық несиелеу жүйесі тұрғын үй саясатының маңызды элементтерінің бірі болып табылады және елдің қаржы жүйесінде айтарлықтай рөл атқарады. Қытайдағы ипотекалық нарықтың қалыптасуы 1990-жылдардың соңындағы тұрғын үй реформаларымен байланысты. 1998 жылы Қытай үкіметі тұрғын үйді мемлекеттік бөлу жүйесінен нарықтық механизмдерге көшіру туралы шешім қабылдады, нәтижесінде коммерциялық тұрғын үй нарығы мен ипотекалық қаржыландыру жүйесі қарқынды дами бастады. Осы реформадан кейін тұрғын үй сатып алу үшін ұзақ мерзімді банктік несиелер кеңінен қолданыла бастады және ипотекалық нарық қаржы секторындағы негізгі бағыттардың біріне айналды. Бүгінде Қытайдағы ипотекалық несиелеу жүйесі негізінен коммерциялық банктер арқылы жүзеге асырылады.

Қытайда Housing Provident Fund деп аталатын тұрғын үй жинақ қоры жүйесінің болуы. Жүйе 90-жылдардың басында енгізіліп, халықтың тұрғын үйге қолжетімділігін арттыруға бағытталған. Қызметкерлер мен жұмыс берушілер ай сайын жалақының белгілі бір бөлігін арнайы қорға аударып, тұрғын үй жинақ қорын қалыптастырады. Жиналған қаражат тұрғын үйді сатып алу, салу немесе жөндеу мақсатында несие алу үшін пайдаланылады. Осындай тетік әлеуметтік бағыттағы тұрғын үй саясатын іске асырудың тиімді құралдарының бірі болып, қалаларда ипотекалық несиелердің маңызды бөлігін қамтамасыз етеді [130].

Қытайдағы ипотекалық несиелер бірқатар ерекшеліктерге ие. Бірінші рет ипотека алушылар үшін бастапқы жарна деңгейі салыстырмалы түрде төмен белгіленеді. Инвестициялық мақсатта немесе екінші мәрте тұрғын үй сатып алушылар үшін талаптар қатаңырақ болады. Бұл тұрғын үй нарығындағы алып-сатарлықты шектеуге бағытталған мемлекеттік саясаттың бір бөлігі.

Пайыздық мөлшерлемелер Loan Prime Rate (LPR) көрсеткішіне негізделеді. Ол – қытайлық қаржы нарығындағы негізгі индикаторлардың бірі. LPR Қытай Халық Банкінің (People's Bank of China) ақша-несие саясаты арқылы реттеліп, коммерциялық банктер ипотекалық мөлшерлемені оған белгілі бір маржа қосу арқылы анықтайды (17-сурет).



Сурет 17 – Қытайдың жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі

Ескерту – автор [131] әдебиет негізінде автор құрастырған

Мемлекет ипотекалық несиелеу жүйесінде маңызды реттеуші рөл атқарып, ипотекалық саясаттың әртүрлі құралдарын қолданады. Оларға бастапқы жарна талаптарын өзгерту, мөлшерлемелердің төменгі не жоғарғы шектерін белгілеу сияқты шаралар. Аймақтық деңгейде арнайы реттеу шаралары да қолданылады. Баспана бағасы өсіп жатқан қалаларда ипотекалық талаптар қатаңдатылуы мүмкін, ал экономикалық белсенділігі төмен аймақтарда керісінше тұрғын үй нарығын ынталандыру мақсатында жеңілдіктер беріледі.

Көріп отырғанымыздай Қытайдың ипотекалық жүйесі жоғары орталықтандыруымен, мемлекет тарапынан қатаң реттелуімен және қаржы нарығының ауқымды көлемімен ерекшеленеді. Елде ипотекалық несиелеу экономикалық өсім мен урбанизацияны ынталандырудың негізгі құралдарының бірі ретінде қарастырылады. Банктердің пайыздық мөлшерлемелері базалық ставкаларына тікелей тәуелді, ал несие беру талаптары тұрғын үй нарығындағы «қызуды» бақылауға бағытталған макропруденциялық шаралармен күшейтіледі.

Қазақстанның ипотекалық жүйесі нарықтық механизмдер мен мемлекеттік бағдарламалардың үйлесіміне негізделген. Реттеу Қытайға қарағанда икемдірек: негізгі драйверлер – «Отбасы банк» тұрғын үй жинақ жүйесі, коммерциялық

банктер мен мемлекеттік бағдарламалар. Қытайдағыдай орталықтандырылған макроқатаң бақылау жоқ, бұл нарықтық серпілістерге сезімталдықты арттырады.

Осы тұрғыда екі елдің ипотекалық жүйелерін салыстыру негізгі ерекшеліктеріне түсінуге жәрдәмдеседі (8-кесте).

Кесте 8 – Қытай мен Қазақстандағы ипотекалық несиелеу жүйелерінің көрсеткіштерін салыстыру

Көрсеткіш	Қытай Халық Республикасы	Қазақстан Республикасы
Ипотекалық жүйенің қалыптасуы	1998 ж. тұрғын үй реформасынан кейін.	1990 жылдары қалыптасып, 2000 жылдары белсенді дамыды.
Негізгі қаржыландыру көздері	Коммерциялық банктер және тұрғын үй жинақ қоры	«Отбасы банк», екінші деңгейлі банктер
Мемлекеттік реттеу деңгейі	Өте жоғары	Жоғары
Бастапқы жарна	15-20%	10-20%
Несие мерзімі	20-30 жыл	15-25 жыл
Пайыздық мөлшерлеме	LPR негізінде	Нарықтық және мемлекеттік субсидиялар
Ерекше механизмдер	Housing Provident Fund	Тұрғын үй құрылыс жинақ жүйесі
Мемлекеттік бағдарламалар	Аймақтық тұрғын үй саясаты аясында	Екпін әлеуметтік осал топтар мен бюджеттен қаржыдыралатын топтарға.
Ескерту – автор құрастырған		

Шетелдегі ипотекалық несиелеудің тағы бір бағыты ретінде кері ипотека АҚШ, Ұлыбритания, Австралия, Канадада кең таралған. Испания, Венгрия сияқты елдерде кері ипотека енгізу кезеңінде. АҚШ-тағы кері ипотекалық несиелеу тәжірибесін қарастырайық. Кері ипотека АҚШ-та жақсы дамыған және мұнда жеке сектор да, мемлекеттік сектор да бар. Кері ипотека нарығы АҚШ-та ең алғаш 1961 жылы Мэн штатында Deering Saving and Loan банкі тарихта алғаш рет кері ипотекалық несие берген кезде басталды. Кері ипотека нарығындағы жеке сектордың белсенділігі жылжымайтын мүлік бағасының өсу кезеңіне сәйкес келеді.

Мұндай бағдарламалар 60-85 жас аралығындағы азаматтарға арналса да, онда тұрғын үй кепілге қойылып, қарызды өтеу тәртібі мен шарттары дәстүрлі ипотекадан өзгеше болады [132].

және одан үлкен азаматтарға арналған ерекше ипотекалық бағдарлама. Мұнда тұрғын үй кепілге қойылады, алайда қарызды өтеу тәртібі мен шарттары дәстүрлі ипотекадан өзгеше болып келеді.

1989 жылы АҚШ-да кері ипотека нарығының ары қарайғы дамуын анықтаған HECM (Home Equity Conversion Mortgage) атты бағдарлама пайда болды. HECM АҚШ конгрессінің және HUD үкіметтік ұйымының бақылауы бойынша жүзеге асырылады.

HECM мыналарға кепілдік береді:

– несие алушыларға. Мемлекеттік кепілдіктер қатаң түрде азаматтардың белгілі бір сегментіне беріледі. Несие алушы мен оның туыстарына маңызды кепілдік регресс талаптарының жоқтығы болып табылады;

– несие берушілерге;

– инвесторларға. HECM бағдарламасында несие алушыларға мынадай талаптар қарастырылған:

– минималды жас 62 жас (орташа зейнетке шығу жасы);

– тұрақты тұрғын үйдің болуы. Бұл кері ипотеканың объектісі болып табылады;

– федералдық деңгейде салықтар мен алымдар бойынша қарыздардың болмауы;

– бағдарлама бойынша алдын ала кеңес алу.

HECM бағдарламасының талаптары бойынша кері ипотека үшін кепілге қойылған зат несие алушыға тиесілі болуы қажет, құны жыл сайын белгіленген шекті мәнінен аспауы қажет, 1976 жылдан ерте салынбауы керек, сонымен қатар қажетті жөндеу жұмыстары жүргізілуі керек. Бағдарлама бойынша қарыз мөлшері тұрғын үйдің құнына, несие алушының жасына қарай анықталады. Алайда несиенің мөлшерінің қарыз құнына қатынасы 78%-дан аспауы керек.

Қарыз мөлшерін анықтау үшін жылжымайтын мүліктің шартты құны есептеледі. Ол жылжымайтын мүліктің бағаланатын құнына тең, бірақ 726,5 мың АҚШ долларынан аспауы керек (2019 жылы қолданыста болған шектеу).

Қарыздың ең жоғары мөлшері сақтандырудың максималды мөлшерін шекті қарыз алу коэффициентіне көбейту арқылы есептеледі.

Қаржыландыруды ұйымдастыру тұрғысынан кері ипотеканың американдық моделі екі негізгі кезеңнен өтті:

- кері ипотека бағдарламаларының дамуының бастапқы кезеңдерінде оның негізгі бөлігін жеке несие берушілер берді, содан кейін бірден Fannie Mae сатып алатын.

- 2006 жылдан бастап мемлекеттің рөлі инвесторлар үшін ипотекалық бағалы қағаздар бойынша тәуекелдерді жабу болды. ал FHA міндеттемелердің толық орындалуына, Ginnie Mae төлемдердің уақытылы жасалуына кепілдік береді.

Бұл ауысу HUD жасаған есептеулер негізінде жасалды. HUD – АҚШ-тағы кері ипотекалық несиелеу бағдарламаларының операторы.

Канададағы кері ипотеканы HOMEQ жинақ банкі корпорациясы береді. Жеке компания жинақ банкіне айналуы соңғы қаржылық дағдарыс кезінде болды. Ол кері ипотеканы депозиттермен қаржыландыру мүмкіндігін алу мақсатында болды. Қазіргі уақытта қаржыландыру негізінен меншікті капитал есебінен, сонымен қатар белгіленген пайызбен 5 жылға дейінгі арнайы 64 облигацияларды шығару арқылы жүзеге асырылады. 2014 жылдан бастап HOMEQ Corporation (CHIP Reverse Mortage) кері ипотекалық бағдарламасы 55 жастан асқан жеке тұлғаларға арналған және біржолғы немесе белгіленген төлемді қарастырады.

Кері ипотека бағдарламасы өмір бойғыға арналған несиелерді және қарыз алушыларға қатысты регресстік талаптардың болмауын қарастырады. Пайыздық мөлшерлеме 2018 жылы 5-7% аралығында болды. Ол несиенің мерзіміне байланысты болды. Қарыз алу коэффициенті 0,4-тен аупауы қажет.

Кері ипотекалық несиелеудің шарттарын салыстыру елімізде бұл үлгіні қолдануға белгілі бір мүмкіндіктерін зерттеуге мүмкіндік ашады (9-кесте).

Кесте 9 – Шетелдердегі кері ипотекалық шарттарды салыстыру

Ел	Кепілдіктердің болуы	Мөлшерлеме	Шекті қарыз алу коэффициенті	Басқа ерекшеліктері
АҚШ HECM бағдарламасы	– Ресми регуляторлық кепілдіктер; – Тұрғын үйде өмір бойы тұру құқығы; – Міндетті HUD кеңес беру;	Нарықтық мөлшерлемелер және FHA сақтандыру сыйақылары.	Негізгі коэффициент жасқа, пайыздық мөлшерлемеге және үй құнына байланысты.	– Бағдарлама FHA арқылы сақтандырылады; – Қаржы бойынша міндетті бағалау; – Несие non-recourse, мұрагерлер үй құнынан артық қарыз өтемейді.
Канада	– Ресми реттелетін келісімдер; – Қарыз алушының үйде тұру құқығы.	Нарықтық мөлшерлемелер (5-7% диапазоны).	Несие көлемі жасқа және үй құнына байланысты; орташа деңгей халықаралық тәжірибеге ұқсас.	– Кері ипотекаға сұраныс төмен (ақпарат аздығы мен бағалық сезімталдыққа байланысты); – Банктік сектор арқылы беріледі.
Австралия (HEAS мемлекеттік схемасы)	– Үйде тұру кепілдігі; – Мемлекеттік бағдарлама болғандықтан жоғары қорғаныс деңгейі;	Шамамен 3.95%	Жасқа және үй құнына байланысты; әдетте 0,2–0,3 шамасы.	– Үкіметтің Home Equity Access Scheme (HEAS) бағдарламасы; – Тұрақты төлемдер немесе бір жолғы төлемдер; – Non-recourse қағидасы; – Зейнетақымен байланысты табысты толықтыруға арналған.
Ескерту – [133-135] әдебиет негізінде автор құрастырған				

Австралияда кері ипотекамен Автралия бағалы қағаздар және инвестициялар жөніндегі комиссиясы қадағалайтын қаржылық компаниялар мен банктер айналысады. 2012 жылдан бастап реттеуші кері ипотека бағдарламаларына бірқатар талаптар енгізген, соның ішінде 2012 жылдан бастап

жылжымайтын мүлікті сатудан алынған сомадан асатын мөлшерде қарызды өндіріп алуға тыйым салу ережесі де бар. Австралияда қарыз алудың шекті коэффициенті 65-75 жас аралығындағы қарыз алушыларға 0,2-0,3 деңгейінде. Қолданыстағы келісімшарттардың 10%-ға жуығы мерзімінен бұрын, 1%-ы өлім салдарынан өтелінеді. Қаржыландыру секьюритизациялау арқылы жасалады. Ұлыбританиядағы алғашқы кері ипотеканы 1965 жылы Hodge Lifetime компаниясы берген. 2017 ж. жалпы сомасы 3 млрд фунт стерлингі болатын 37 мыңнан астам жаңа кері ипотека берілді. Еуропалық Одақтағы барлық кері ипотеканың шамамен 75%-ын Ұлыбритания құрайды. Ұлыбританияда Safe Home Income Plans 65 несие берушілер бірлестігі кері ипотекалық нарықтың 95%-дан астамын құрайды. Ұлыбританиядағы кері ипотека бағдарламалары регрессіз кепілдікпен өмір бойына беріледі. Төлемдер бір уақытта, белгіленген уақытта, аннуитет түрінде немесе несие желісі түрінде жасалуы мүмкін. Ұлыбританиядағы кері ипотека нарығын қаржылық қызмет көрсету басқармасы FSA бақылайды. Ол несиелік ұйымдарды лицензиялау, іскерлік қарым-қатынастар стандарттарын жасау, несиелеу барысында ақпараттарды ашу стандарттарын жасаумен айналысады.

Сонымен қатар, мемлекеттік кепілдіктің болуы және кері ипотекалық бағдарламалардың мемлекеттік ретінде болуы егде жастағы азаматтардың осы сияқты бағдарламаларға деген сенімін айтарлықтай арттырады. Шетелдік тәжірибені талдау, бір жағынан, несие өнімінің біріңғай құрылымы, оның әлеуметтік бағыты сияқты оның жалпы ерекшеліктерін көрсету, оны нарықтық несие берушілерге іске асыруға мүмкіндік беретін экономикалық тиімділік, екінші жағынан мемлекеттік қолдаудың болуы, ең алдымен нақты тәуекелдерді төмендету тұрғысынан, бағдарламаларды «квазимемлекеттік» ретінде орналастыру болып табылады. Бұл теориялық және практикалық тұрғыдан кері ипотека бағдарламаларын енгізу және дамыту үшін айтарлықтай пайдалы.

Жалпы ипотекалық несиелеу бойынша шетелдік тәжірибені талдау, Қазақстанда қолданылып отырған екі деңгейлі ипотекалық несиелеудің американдық және немістік үлгіге негізделгенін көрсетті. Қазіргі таңда елімізде коммерциялық банктер, ипотекалық институттар халыққа ұсынатын американдық үлгіге негізделген нарықтық ипотекалық өнімдермен салыстырғанда теңестіріліген автономиялық немістік жүйеге негізделген жинақтау жүйесі арқылы ипотекалық несиелеудің үлесі жоғары. Қытайдағы жұмыс берушілерді ипотекалық несиелеуге қатыстыру мен инвестициялық мақсаттағы тұрғын үйлерді сатып алуларға шектеулер нарықтың қызып кетпеуін болдырмауда Қазақстан үшін қызықты. Сонымен қатар дамыған шетелдік тәжірибедегі кері ипотекалық несиелеудің мүлдем қолданысқа енгізілмеген. Осыған байланысты алдағы тарауларда кері ипотекалық несиелеу тәжірибесін отандық ипотекалық несиелеу жүйесіне енгізу мүмкіндіктерін қарастыратын боламыз.

2 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖЕКЕ ТҰЛҒАЛАР БАНКТІК ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУ ТӘЖІРИБЕСІН ТАЛДАУ МЕН БАҒАЛАУ

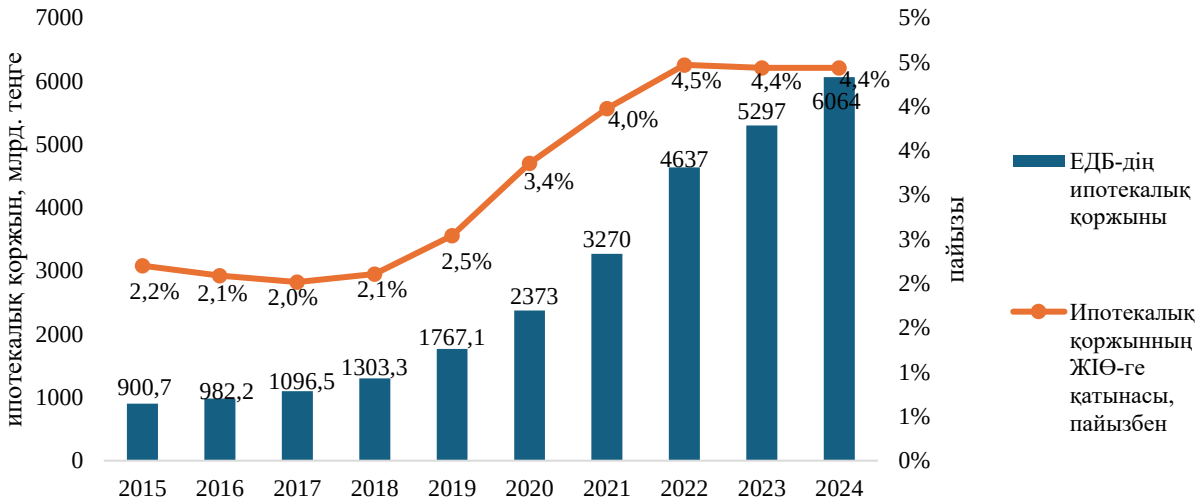
2.1 Қазақстандағы жеке тұлғалар ипотекасының макроэкономикалық детерминанттары мен тұрғын үй қолжетімділігінің индикаторлары

Диссертациялық жұмыстың бірінші бөліміндегі ғылыми-теориялық базаға сүйене отырып, Қазақстандағы ипотекалық несиелеу жүйесінің макроқаржылық детерминанттары мен тұрғын үй қолжетімділігінің индикаторларын қарастырайық.

Соңғы эмпирикалық зерттеулер ипотекалық несиелеудің макроэкономика, тұрғын үй нарығы және тұрғын үйге қолжетімділік арасындағы негізгі байланыстырушы арна екенін жүйелі түрде дәлелдейді. Ипотекалық несиелердің қолжетімділігінің артуы тұрғын үйге деген тиімді сұранысты күшейтіп, тұрғын үй бағасының өсуіне тікелей ықпал ететіні, ал тұрғын үй бағасының қымбаттауы кепілдік құнының ұлғаюы арқылы кредиттік экспансияны ынталандыратыны анықталған [136, 137]. Бұл өзара күшейтуші екі жақты байланыс ипотекалық қарыздың жылдам өсуіне, үй шаруашылықтарының борыштық жүктемесінің артуына және макроэкономикалық циклдердің тереңдеуіне алып келетіні көрсетіледі [138]. Сонымен қатар тұрғын үйге қолжетімділік ипотекалық пайыздық мөлшерлемелерге, табыс динамикасына және несиелеу шарттарына тікелей тәуелді макроқаржылық көрсеткіш ретінде қарастырылып, тұрғын үй бағасының өсуі жағдайында ипотеканың қолжетімділікті жақсартудағы оң әсері едәуір әлсірейтіні дәлелденген [139].

Аталған тұжырымдар Қазақстанның ипотекалық нарығы үшін де өзекті. Ел жағдайында ипотекалық несиелеудің кеңеюі халық табысының өсуі, инфляциялық үдерістер, базалық мөлшерлеменің өзгеруі және мемлекеттік тұрғын үй бағдарламалары арқылы қалыптасады. Ипотекалық қолжетімділіктің артуы тұрғын үйге сұранысты жедел күшейтіп, урбанизацияның жоғары қарқыны мен тұрғын үй ұсынысының салыстырмалы икемсіздігі жағдайында тұрғын үй бағасының өсуіне алып келеді. Нәтижесінде тұрғын үй бағасының қымбаттауы банктердің ипотекалық портфелін кеңейтуге жағдай жасап, қысқа мерзімде тұрғын үйге қолжетімділікті арттырғанымен, ұзақ мерзімді перспективада борыштық жүктеменің өсуі мен қаржылық тұрақтылық тәуекелдерінің жинақталуына әкелуі мүмкін. Осы тұрғыда, ипотекалық саясатты макроэкономикалық тұрақтылық және тұрғын үй ұсынысын кеңейту саясатымен үйлестірудің маңыздылығы жоғары.

2015-2024 жылдар аралығында Қазақстанның банк жүйесіндегі ипотекалық несиелеу айқын құрылымдық кеңею үрдісін көрсетіп отыр. Аталған кезеңде екінші деңгейлі банктердің ипотекалық қоржыны 900,7 млрд теңгеден 6064 млрд. теңгеге дейін өсіп, тұрғын үйді қаржыландырудың қаржылық делдалдық жүйедегі рөлінің едәуір күшейгенін айғақтады. Ипотекалық қоржынның ЖІӨ-ге қатынасының 2,2%-дан 4,4%-ға дейін өсуі тұрғын үй нарығының макроэкономикалық ықпалының артқанын және ішкі сұранысты ынталандырудағы ипотекалық механизмнің маңызын көрсетеді (18-сурет).



Сурет 18 – 2015-2024 ж.ж. аралығындағы ҚР-ғы ипотекалық қоржынның ЖІӨ-ге қатынасы

Ескерту - [140-142] әдебиет негізінде автор құрастырған

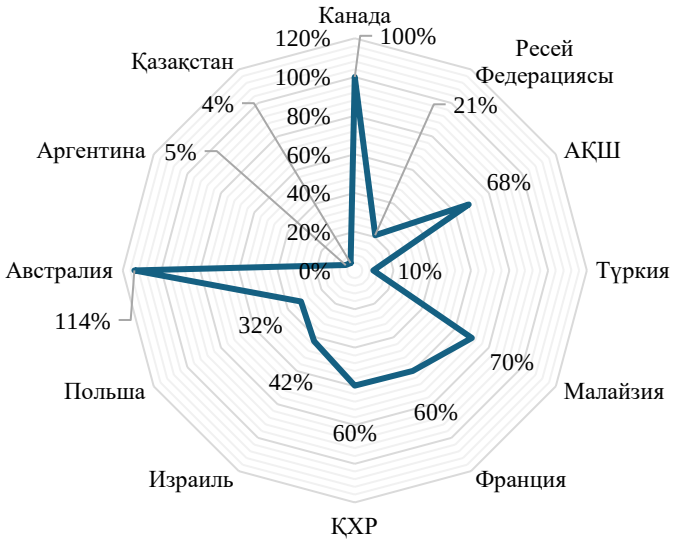
Көрсеткіштердің 2022-2024 жылдары салыстырмалы тұрақтануы нарықтың институционалдық жетілу кезеңіне өткенін және ипотекалық өсімнің экстенсивті емес, неғұрлым теңгерімді сипат ала бастағанын білдіреді.

Осы тұрғыда ЖІӨ-нің басқа елдердің экономикасындағы рөлін де көрсеткен жөн. Households Debt to GDP (үй шаруашылықтарың борыштық жүктемесінің ЖІӨ-ге қатынасы) көрсеткіші елдегі үй шаруашылықтарының жалпы қарыз жүктемесін сипаттайды, ал оның негізгі құрамдас бөлігі – ипотекалық қарыз болып табылады. Көптеген елдерде үй шаруашылықтары қарызының 80%-ы және одан да жоғары үлесі ипотекалық несиелерге тиесілі, сондықтан бұл индикатор іс жүзінде ипотекалық нарықтың ауқымын көрсетеді. Көрсеткіш ипотекалық несиелеудің макроэкономикалық «айнасы» болып табылады: оның өсуі тұрғын үй нарығындағы ипотеканың кеңеюін, ал төмен деңгейі ипотекалық қаржыландырудың шектеулілігін көрсетеді.

19-сурет әлем елдері арасындағы борыштық жүктеменің айқын айырмашылығын көрсетеді. Ең жоғары деңгей Австралияда (114%) және Канадада (100%) байқалады, бұл дамыған қаржы нарықтары бар елдерде үй шаруашылықтарының қарызы экономиканың көлемінен асып түсетінін білдіреді. АҚШ (68%), Малайзия (70%), Франция (60%) және ҚХР (60%) орташа борыштық деңгеймен сипатталады.

Қазақстан (4%) мен Аргентина (5%) ең төмен деңгейде қалып, үй шаруашылықтарының қарыздануы ЖІӨ-ге қатысты шектеулі екенін көрсетіп отыр. Бұл дамушы елдерде қаржылық левередждің әлі де төмен деңгейде екенін аңғартады.

Мұндай айырмашылықтар, негізінен, қаржы жүйелерінің даму деңгейіне, және ипотекалық нарықтың қолжетімділігіне байланысты қалыптасады. Сонымен бірге несиелеу мәдениеті мен макроэкономикалық ерекшеліктер де себептес.



Сурет 19 – Әлем елдеріндегі үй шаруашылығы қарызының ЖІӨ-ге қатынасы (2025 ж. маусым айындағы жағдай бойынша)

Ескерту- [140-143] әдебиет негізінде автор құрастырған

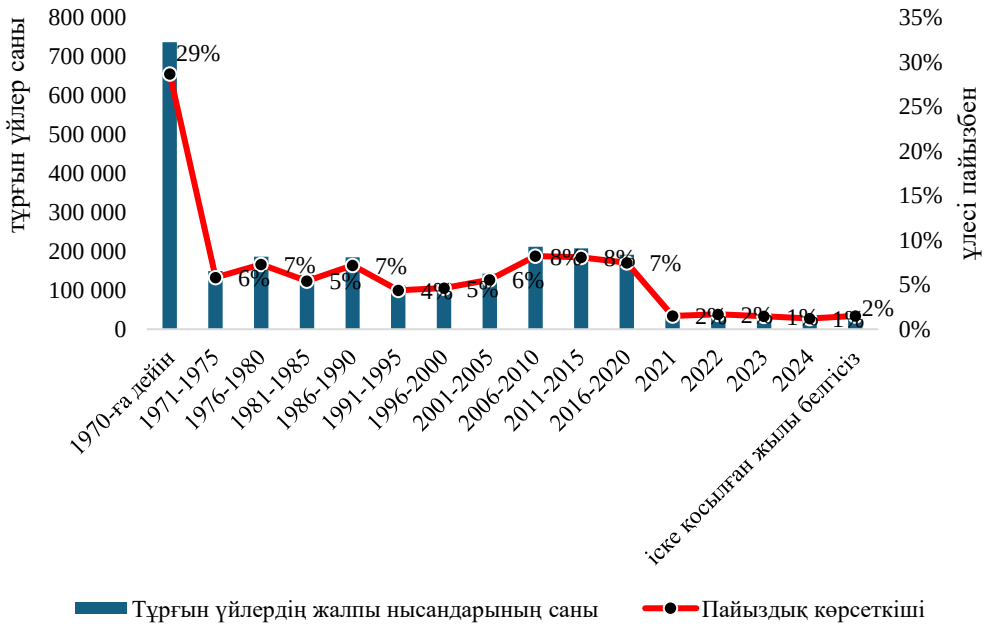
Қазақстан азаматтарының өмір сүру сапасының нақты көрінісі – бір адамға шаққанда тұрғын үймен қамтамасыз етілу көрсеткіші. Жалпы тұрғын үй қорының өсуі елдің әл-ауқатының жалпы жағдайын көрсетсе, жан басына шаққандағы орташа ауданның динамикасы азаматтардың өмір сүру сапасының өзгеруін нақты көрсетеді.

2015-2024 жылдар аралығында тұрғын үймен қамтамасыз етілу динамикасы 3,5 шаршы метрге ұлғайып, адам басына 24,5 ш.м.-ге жеткен (10-кесте).

Кесте 10 – 2015-2024 ж.ж. аралығындағы ҚР-ғы бір адамға шаққанда тұрғын үймен қамтамасыз етілу динамикасы

Жылы	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Бір адамға тұрғын үймен қамтамасыз ету, шаршы метр	21	21,4	22,2	21,8	22,2	22,6	23,2	23,4	23,9	24,5
Ескерту - [144] әдебиет негізінде автор құрастырған										

Бұл тұрғын үй құрылысының өсуін, тұрғын үй саясатының нәтижелілігін және халықтың өмір сүру сапасының біртіндеп жақсаруын жанама түрде сипаттайды. БҰҰ тұрғын үйдің жеткіліктілігін бағалаудағы әдіснамалық ұстанымдары жан басына 30 ш.м. тұрғын үй алаңы міндетті норматив ретінде емес, тұрғын үймен қамтамасыз етудің мақсатты функционалдық шегі (functional lower bound) ретінде қарастырады [145]. Дегенмен, көрсеткіш әлі де арттыруды талап етеді, бұл тұрғын үй қолжетімділігі саласында жүргізілетін шаралардың өзектілігін көрсетіп отыр.



Сурет 20 – ҚР-ғы пайдалануға берілген жылы бойынша жеке және көп пәтерлі тұрғын үйлердің жалпы санының пайыздық көрсеткіштері

Ескерту - [144] әдебиет негізінде автор құрастырған

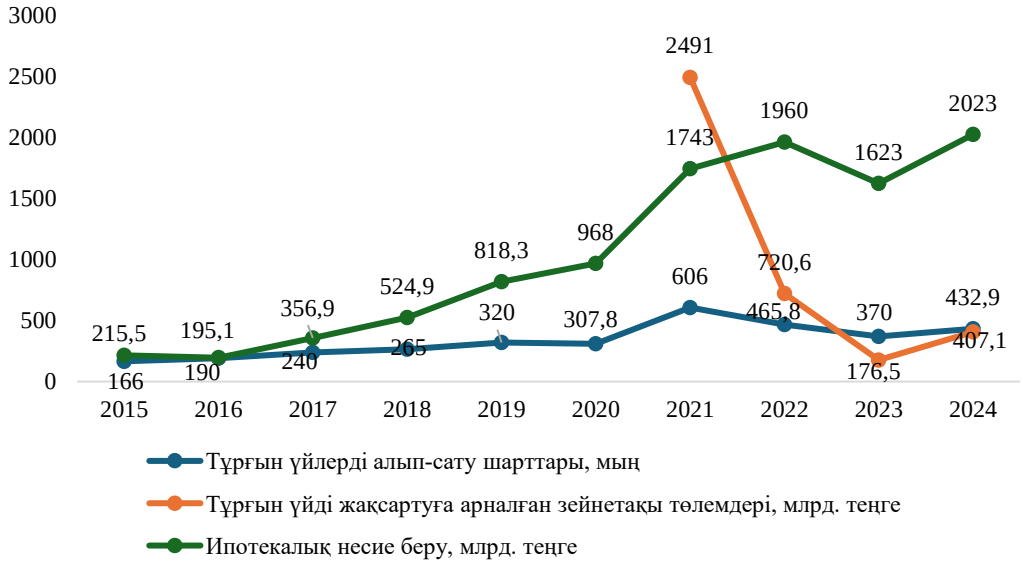
20-сурет нәтижелеріне сәйкес, тұрғын үй қорының ең ауқымды бөлігі 1970 жылға дейін салынған тұрғын үйлерге тиесілі. Аталған кезеңге 736 481 тұрғын үй сәйкес келеді, бұл жалпы тұрғын үй қорының 29%-ын құрайды. 1991-2024 жылдар аралығында тұрғын үйлер қоры 44% жаңарып, 1 132 826 нысан енгізілсе де, республикадағы тұрғын үй қорының 54%-ы 1990 жылға дейін салынғанын көрсетіп отыр. Бұл көрсеткіш тұрғын үй қорының едәуір бөлігінің физикалық және моральдық тұрғыдан ескіргенін және жеке тұлғалар тарапынан жаңғырту шараларына қатысуына итермелейтінін айқындайды.



Сурет 21 – 2015-2024 ж.ж. арасындағы тұрғын үйлерді пайдалануға беру динамикасы

Ескерту - [144] әдебиет негізінде автор құрастырған

2015-2024 жылдар аралығында тұрғын үйлерді пайдалануға беру көлемі тұрақты өсу үрдісін көрсетті (21-сурет). Зерттеліп отырған кезең ішінде пайдалануға берілген тұрғын үйлердің жалпы ауданы 8 940 мың шаршы метрден 19 124 мың шаршы метрге дейін ұлғайып, 214%-дық жиынтық өсімге қол жеткізді. Бұл тұрғын үйлерді пайдалануға жылына орта есеппен 8-9% қарқынмен дамығанын көрсетеді және саладағы инвестициялық белсенділік пен мемлекеттік тұрғын үй саясатының белсенділігін айғақтайды.



Сурет 22 – 2015-2024 ж.ж. аралығындағы тұрғын үй және ипотекалық нарықтың динамикасы

Ескерту - [140-141, 146-147] әдебиет негізінде автор құрастырған

22-сурет деректері бойынша Қазақстандағы ипотекалық несие беру көлемі 2015 жылғы 215,5 млрд. теңгеден 2025 жылы 2360 млрд теңгеге дейін өсіп, шамамен 11 есе артты. Бұл ипотекалық нарықтың ұзақ мерзімді кеңею үрдісін көрсетеді. Тұрғын үйлерді алып-сату шарттарының саны да 166 мыңнан 448,5 мыңға дейін ұлғайып, жалпы өсім 2,7 есеге жуықтады. 2021 жылы зейнетақы жинақтарын тұрғын үй мақсатында пайдалану нарыққа айтарлықтай бірреттік серпін беріп, төлемдер көлемі 2491 млрд теңгені құрады. Алайда 2025 ж. бұл көрсеткіш 448,5 млрд. теңгеге дейін төмендеп, зейнетақы төлемдерінің тұрақты қаржы көзі бола алмайтынын көрсетті. Жалпы алғанда, тұрғын үй нарығының негізгі қозғаушы күші ретінде ипотекалық несиелеу сақталып отыр.

2015-2024 ж.ж. аралығында орташа айлық номиналды жалақы 3,2 есе, яғни 126 021 теңгеден 405 416 мың теңгеге дейін артты. Бір экономикалық белсенді тұрғынға ипотекалық несиелердің жалақыға қатынасы 2015-2018 жж. төмен деңгейде (15-35%) болды, 2021 ж. 75%-ға дейін шарықтап, 2023-2024 жж. 47-52% аралығында тұрақтанды. Бұл ипотекалық ағынның жалақы өсімінен жылдамырақ артқанын көрсетеді. Ипотекалық қоржынның жалақыға қатынасы 2015 ж. 80%-дан, 2022 ж. 159% (шарықтау) жетті, 2023-2024 жж. 153-155%

деңгейінде сақталды. Яғни, қарыз жүктемесі ұзақ мерзімде жоғары деңгейде қалды (23-сурет).



Сурет 23 – 2015-2024 ж.ж. аралығында бір экономикалық белсенді тұрғынның орташа айлық жалақысының ипотекалық қоржынға және ипотекалық несиелерді беруге пайыздық қатынасы

Ескерту - [140-141, 148-150] әдебиет негізінде автор құрастырған

Қорытындылай келе, жалақы өсімі болғанымен, ипотекалық несиелеу мен жинақталған қарыз жүктемесінің өсуі одан озық. 2021-2022 жж. ынталандырулар қысқа мерзімді серпін берді, ал кейінгі жылдары нарық бейімделсе де, жалақы–ипотека теңгерімі толық қалпына келмеді. Бұл жағдай тұрғын үй нарығында қаржылық тәуекелдердің жинақталуын және болашақта тұрғын үй қолжетімділігін бағалауда жалақы динамикасымен қатар, қарыз жүктемесінің тұрақтылығын (DTI, HAI) кешенді түрде есепке алу қажеттігін көрсетеді.

Қазақстандағы ипотека нарығы 2015-2024 ж.ж. аралығында қарқынды даму кезеңін бастан кешірді. Адам басына шаққандағы ипотекалық міндеттемелердің үдемелі өсуі тұрғын үй нарығын дамытудың маңызды драйвері болып табылады. 24-сурет көрсетіп отырғандай, экономикалық белсенді бір тұрғынға шаққандағы ипотекалық қоржын 6 есе, яғни 101 344 теңгеден 627 483 теңгеге жеткен, ал несиелердің көлемі 9 есе өскен (24 247-ден 209 334 теңгеге).

Бұл банктердің несиелік белсенділігінің артып, ипотекалық нарықтың экономиканың маңызды сегментіне айналғанын дәлелдейді. 2020 жылдан кейінгі кезеңде, әсіресе постпандемиялық уақытта, мемлекеттік бағдарламалардың (7-20-25, «Баспана хит», аймақтық бағдарламалар) ықпалы байқалады; осы жылдары ипотекалық портфельдің өсу қарқыны күрт үдей түскен.

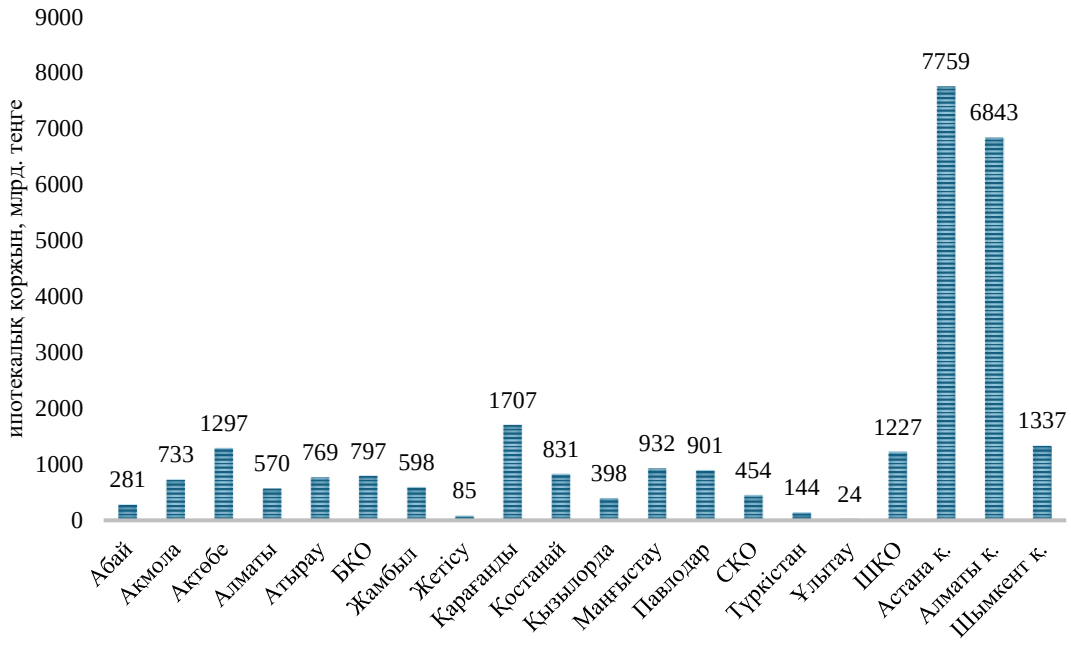
24-сурет 2015-2024 ж.ж. экономикалық белсенді бір тұрғынға шаққандағы ЕДБ-дің несие қоржыны мен берілген несиелер көлемінің өзгеру динамикасын көрсетеді.



Сурет 24 – 2015-2024 ж.ж. аралығында экономикалық белсенді бір тұрғынға шаққандағы ЕДБ-дің несие қоржыны мен берген несиелерінің көлемі

Ескерту - [140-141, 150] әдебиет негізінде автор құрастырған

25-суретте 2015-2024 ж.ж. аралығында Қазақстандағы ипотекалық қоржынның аймақтық құрылымы айқын теңсіздікпен сипатталады.



Сурет 25 – 2015-2024 ж.ж. арасындағы ипотекалық қоржынның аймақтық бөлінуі, млрд теңге

Ескерту - [140-141] әдебиет негізінде автор құрастырған

2015-2024 ж.ж. аралығында ипотекалық қоржынның аймақтық бөлінуі бойынша мәліметтер Қазақстанның өңірлік тұрғын үй нарығындағы айқын диспропорцияларды және ипотекалық несиелеудің шоғырлану деңгейін көрсетеді. Ипотекалық қарыздың ең жоғары көлемі республикалық маңызы бар қалаларда қалыптасқан: Астана қаласында – 7759 млрд теңге, Алматы қаласында – 6843 млрд теңге, бұл көрсеткіштер басқа аймақтармен салыстырғанда бірнеше есе жоғары. Мұндай концентрация ірі қалаларда халық санының тығыздығы, табыс деңгейінің жоғары болуы, тұрғын үйге деген тұрақты сұраныс және ипотекалық өнімдердің кеңінен қолжетімділігімен түсіндіріледі. Өңірлер бойынша қарастырғанда, Қарағанды облысы (1707 млрд теңге) ипотекалық қоржынының көлемі жағынан бірінші орында, бұл өңірдің индустриялық дамуы және экономикалық белсенділігімен байланысты. Көрсетілген аймақтық айырмашылықтар Қазақстандағы ипотекалық нарықтың ірі урбанизацияланған және экономикалық тұрғыдан дамыған өңірлерде шоғырланғанын, ал әлеуметтік-экономикалық әлеуеті төмен облыстарда және жаңа облыстарда ипотекалық белсенділіктің мардымсыз екенін дәлелдейді.

Жоғарыда көрсетілген зерттеулер Қазақстандағы тұрғын үй нарығы соңғы жылдары қарқынды өзгерістерге ұшырап, бағаның өсуі, ипотекалық жүктеменің артуы және өңірлер арасындағы айырмашылықтар жеке тұлғалардың ипотека арқылы баспанаға қолжетімділігіне тікелей әсер етуде. Мұндай жағдайда тұрғын үй қолжетімділігін, ипотекалық әлеуеттің қаншалықты қанағаттандырылғандығын бағалайтын халықаралық қолданыста дәлелденген өлшеуіштермен бағалау қажет. Сол үшін 11-кесте Numbeo деректер базасында тұрғын үйге қолжетімділікті бағалау үшін қолданылатын индекстерді зерделейді.

Кесте 11 – Numbeo деректер базасында тұрғын үйге қолжетімділікті бағалау үшін қолданылатын индекстер

Көрсеткіш	Көрсеткіштің мәні	Есептеу логикасы
PIR (Price to Income Ratio) – қолжетімділік коэффициенті	Отбасының барлық табысын тек тұрғын үйге жұмсауы қажет болған жағдайда, үй сатып алу үшін қанша жыл қажет екенін көрсетеді. Тұрғын үйдің салыстырмалы қымбаттығын немесе қолжетімділігін бағалауға мүмкіндік береді.	Тұрғын үйдің орташа бағасының отбасының орташа жылдық табысына қатынасы ретінде есептеледі. PIR мәні төмен болған сайын тұрғын үй қолжетімді болып саналады.
MPI (Mortgage as Percentange of Income) – отбасы табысындағы ипотекалық төлемнің үлесі	Отбасы табысындағы айлық ипотекалық төлемнің үлесін көрсетеді, яғни қаржылық жүктеменің деңгейін сипаттайды.	Ай сайынғы ипотекалық төлем көлемінің отбасының айлық табысына қатынасы арқылы есептеледі. Үлес жоғарылаған сайын тұрғын үйге түсетін қаржылық салмақ артады.

11 кестенің жалғасы

HPI (House Price Index) – тұрғын үй бағалары индексі	Белгілі бір кезеңдегі тұрғын үй бағаларының өзгеру динамикасын сипаттайды, яғни бағаның өсуі немесе төмендеу үрдісін көрсететін индикатор.	Әртүрлі уақыт кезеңдеріндегі бірдей немесе салыстырмалы тұрғын үйлердің сату бағалары салыстырылады. Базалық жыл (немесе тоқсан) алынып, кейінгі кезеңдердегі бағалардың өзгеру индекс түрінде есептеледі.
HAI (Housing Affordability Index) – тұрғын үйдің қолжетімділік индексі	Орташа табысы бар отбасының ипотека рәсімдеу арқылы стандартты тұрғын үйді сатып алуға қаржылық мүмкіндігін көрсетеді. Индекс отбасылық табыс ипотекалық төлемді жабуға жеткілікті ме, әлде жеткіліксіз бе деген сұраққа жауап береді.	Орташа отбасының табысы мен стандартты тұрғын үйге арналған ипотеканың қажетті табысы салыстырылады. Егер индекс 100-ден жоғары болса – тұрғын үй қолжетімді, 100-ге тең болса – шекті деңгей, 100-ден төмен болса – тұрғын үй қолжетімсіз деп есептеледі.
Ескерту- [151-152] әдебиет негізінде автор құрастырған		

Тұрғын үйдің қолжетімділігін бағалау – макроэкономика және қаржы нарықтары тоғысатын көп өлшемді зерттеу бағыты. Осы контекстте Price-to-Income Ratio (PIR) – тұрғын үй бағасы мен табыстың арақатынасына негізделген ең кең қолданыстағы агрегаттық индикаторлардың бірі. PIR көрсеткіші жоғары болған сайын сатып алу қабілеті әлсірейді және қолжетімділік нашарлайды. Көрсеткіш қарапайым болғанымен, оны жетекші халықаралық ұйымдар (мысалы, ЭЫДҰ) кеңінен елдер арасындағы салыстыруларда қолданады [153]. PIR экономикадағы ұзақ мерзімді құрылымдық факторлармен байланысты және тұрғын үй нарығындағы диспропорциялардың индикаторы және аймақтар арасындағы тұрғын үйдің қолжетімділік теңсіздігін анықтауда жоғары сезімталдыққа ие [154, 155].

Тұрғын үй нарықтарындағы қолжетімділік деңгейін бағалау үшін халықаралық тәжірибеде қолданылатын классификацияны қарастыру қажет (12-кесте).

Кесте 12 – Қолжетімділік деңгейі бойынша тұрғын үй нарықтарының халықаралық классификациясы

Нарық санаты	Тұрғын үй қолжетімділігі коэффициентінің мәні
Тұрғын үй қолжетімді	3 жылға дейін
Тұрғын үй қолжетімділігі төмен	3 жылдан 4 жылға дейін
Тұрғын үйді сатып алу қиын	4 жылдан 5 жылға дейін
Тұрғын үй қол жетімсіз	5 жылдан астам
Ескерту – [151] әдебиет негізінде автор құрастырған	

PIR көрсеткіші келесі формула арқылы есептеледі:

$$PIR=(PC*S)/(D*N*12) \quad (1)$$

РС көрсеткіші тұрғын үйдің бастапқы және қайталама нарықтарындағы 1 м² үшін қалыптасқан орташа бағаны сипаттайды.

Мұндағы:

- S – үй шаруашылығының әр мүшесіне тиесілі болуы тиіс нормативтік тұрғын алаңы;
- Д – айына бір адамға шаққандағы орташа табыс мөлшері;
- N – бір үй шаруашылығында тұратын адамдардың орташа саны;
- 12 коэффициенті жыл ішіндегі айлар санын білдіріп, есептеулерді жылдық өлшемге келтіру үшін қолданылады.

Қазақстан жағдайындағы PIR көрсеткіші 2024 жылғы деректер бойынша дайындалып, 13-кестеде келтірілді.

Кесте 13 – 2024 жылғы ҚР аймақтары бойынша Price to Income Ratio (PIR) тұрғын үйдің қол жетімділігі коэффициентін есептеу нәтижесі

Облыс/қала	РС	N	S	D	D*N*12	PIR	Қорытынды
ҚР	508 201	3,4	61,2	215979	8 811 923	4	Тұрғын үйді сатып алу қиын
Абай*	389 286	2,6	46,8	184607	5 7597 49	3	Тұрғын үй қолжетімділігі төмен
Ақмола	320 398	2,9	52,2	187922	6 539 694	3	Тұрғын үй қолжетімділігі төмен
Ақтөбе	296 544	3,7	66,6	191514	8 503 218	2	Тұрғын үй қол жетімді
Алматы	416 946	3,5	63,0	154919	6 506 588	4	Тұрғын үйді сатып алу қиын
Атырау	434 917	4,4	79,2	329734	17 409 955	2	Тұрғын үй қол жетімді
БҚО	322 246	3,5	63,0	198935	835 5274	2	Тұрғын үй қол жетімді
Жамбыл	351 446	3,9	70,2	150627	704 9320	3	Тұрғын үй қолжетімділігі төмен
Жетісу*	346 922	3,5	63,0	144875	6 084 754	4	Тұрғын үйді сатып алу қиын
Қарағанды	377 347	3,1	55,8	233677	8 692 794	2	Тұрғын үй қол жетімді
Қостанай	390 497	2,7	48,6	204267	6 618 240	3	Тұрғын үй қолжетімділігі төмен
Қызылорда	325 258	4,8	86,4	153751	8 856 072	3	Тұрғын үй қолжетімділігі төмен
Маңғыстау	378 146	4,3	77,4	260252	13 429 003	2	Тұрғын үй қол жетімді
Павлодар	381 741	3,2	57,6	229108	8 797 747	2	Тұрғын үй қол жетімді
СҚО	371 398	2,7	48,6	194843	6 312 902	3	Тұрғын үй қолжетімділігі төмен

13-кестенің жалғасы

Түркістан	337 115	5,2	93,6	121620	7 589 104	4	Тұрғын үйді сатып алу қиын
Ұлытау*	366 456	3,1	55,8	290529	10 807 688	2	Тұрғын үй қол жетімді
ШҚО	373 976	2,6	46,8	230718	7 198 415	2	Тұрғын үй қол жетімді
Астана қ.	622 614	3,1	55,8	303175	11 278 095	3	Тұрғын үй қолжетімділігі төмен
Алматы қ.	585 569	3,0	54,0	344454	12 400 326	3	Тұрғын үй қолжетімділігі төмен
Шымкент қ.	432 611	3,5	63,0	139044	5 839 838	5	Тұрғын үй қол жетімсіз
РС - Бірінші ретті және екінші ретті тұрғын үй нарығындғы 1 ш.м. тұрғын үйдің орташа нарықтық бағасы, теңге							
N - Үй шаруашылығының орташа мөлшері 2021 ж. санақ бойынша, адам							
S - Үй шаруашылығындағы бір адамға шаққандағы тұрғын үйдің нормативті ауданы, бір адамға 18 ш.м.							
D - Жан басына шаққандағы айлық табыс, теңге							
D*N*12 - Бір үй шаруашылығының жылдық табысы, млн теңге							
PIR - Тұрғын үйге қол жетімділік деңгейі							
*Үй шаруашылықтарының орташа мөлшеріне сәйкесінше ШҚО, Алматы және Қарағанды облыстарының деректері алынған, себебі облыстар 2022 ж. құрылды							
Ескерту- [149, 157,158] әдебиет негізінде автор құрастырған							

ҚР аймақтары бойынша Price to Income Ratio тұрғын үйдің қол жетімділігі коэффициентін есептеу нәтижесі өңірлік поляризацияны айқын көрсетті: мұнай-газ және өнеркәсіптік өңірлер – қолжетімді, ал оңтүстік және агломерациялар – күрделі жағдай. Жалпы ел бойынша қорытынды – PIR 4-ке тең, яғни тұрғын үйдің қолжетімділігі төмен деңгейге («сатып алу қиын»). Республиканың сегіз аймағында тұрғын үйдің «қол жетімділігі төмен» деңгейде, үш аймағында «тұрғын үйді сатып алу қиын», Шымкент қаласында «тұрғын үй қол жетімсіз». Сонымен қатар, Қазақстанның сегіз өңірінде тұрғын үйге қол жетімділік позитивті аймақта.

Осындай жағдайда мемлекеттік қолдау әсіресе көп балалы отбасылар үшін маңызды, ол несиенің қайтарымдылығын қамтамасыз етеді [156].

ЭЫДҰ мамандары PIR индикаторымен қатар бір санаттағы қарапайым бағалау тәсілдеріне Housing Price-to-Income Ratio (HPI) индексін (немесе Housing expenditure to income ratio), яғни тұрғын үйдің бағасы мен үй шаруашылықтары табысының арақатынасын өлшейтін ең қарапайым және кең қолданылатын индикаторларды қарастырады [153].

$$HPI = (\text{Орташа тұрғын үй бағасы} / \text{Орташа жылдық табыс}) * 100 \quad (2)$$

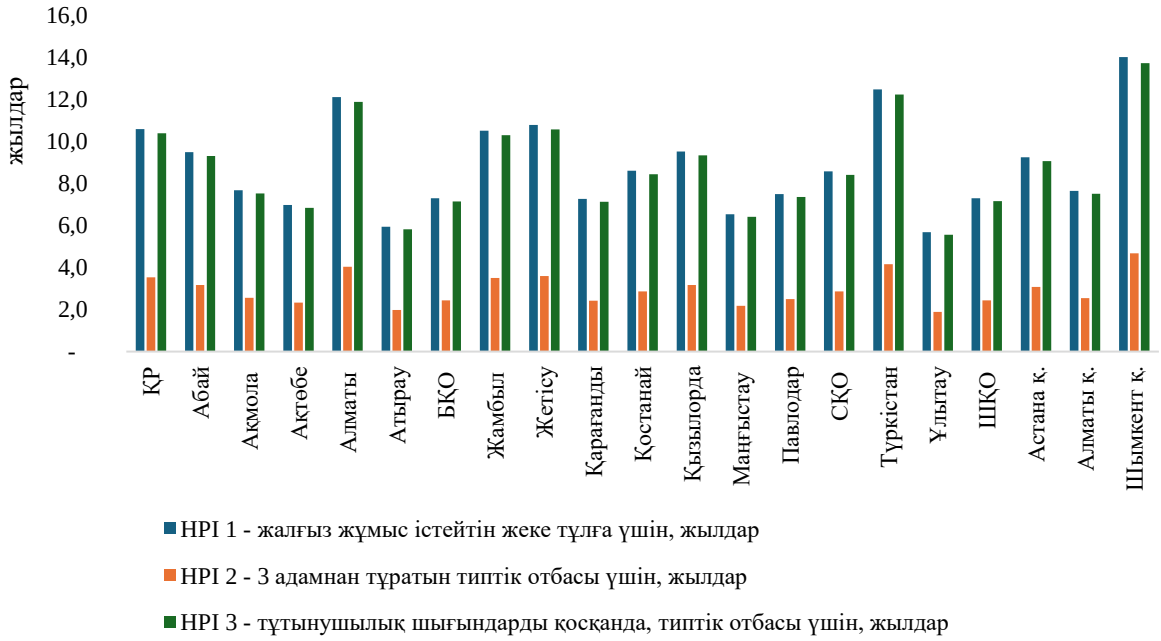
HPI мәні неғұрлым жоғары болған сайын, тұрғын үйдің құны халық табысына сай келмей, қолжетімсіз бола түседі; ал индекс төмендеген жағдайда

үй бағасы табыс деңгейіне қарай анағұрлым қолайлы болады. Халықаралық ұйымдар (ЭЫДҰ, UN-Habitat) әдетте HPI 5-тен жоғары болса – өте төмен қолжетімділік, 3-4 аралығында орташа қолжетімді, ал 3-тен төмен болса тұрғын үйді қолжетімді деп қарастырады.

Біз есептеген HPI индексі 54 ш.м. пәтерді Қазақстанның әртүрлі өңірлерінде тұратын азаматтардың сатып алуына қанша жыл қажет болатынын көрсетеді. Барлық отбасы табысы тұрғын үйді сатып алуға жұмсалатын болса, орташа республикалық көрсеткіштер келесі: жалғыз жұмыс істейтін азаматтар үшін – 10,6 жыл (HPI 1), үш адамнан тұратын типтік отбасы үшін – 3,5 жыл (HPI 2). Ал егер отбасы жылдық жиынтық табысының 1/3-інен аспайтын бөлігін, яғни тұтынушылық шығындарды шегерсек, онда стандартты пәтерді сатып алу үшін орташа отбасына 10,4 жыл (HPI 3) қажет болады.

HPI индексі тұрғын үй қолжетімділігінің айтарлықтай аумақтық дифференциациясын көрсетті. Тұрғын үй қолжетімділігі ең төмен деңгейі Шымкент қаласы мен Алматы, Түркістан, Жамбыл, Жетісу облыстарында байқалады (HPI 1: 10,5-14 жыл, HPI 2: 3,5-4,7 жыл, HPI 3: 10,-13,7 жыл). Ең қолайлы аймақтар – Ұлытау, Атырау, Маңғыстау, Ақтөбе (HPI 1: 5,7-7 жыл, HPI 2: 1,9-2,3 жыл, HPI 3: 5,6-6,8 жыл). Оңтүстік аймақтардағы қолжетімділік мәселесінің проблемаларын зерттеуіміздің басқа да индекстері арқылы көре алатын боламыз (26-сурет).

Зерттеу барысында алынған HPI көрсеткішінің нәтижелері А.Г. Анесова, А.А. Адамбекова және Б.А. Абдуллаеваның тұрғын үй қолжетімділігіне жүргізген эмпирикалық талдауымен сәйкес келіп, «7-20-25» және «Нұрлы Жер» бағдарламаларының әсеріне қарамастан ипотекалық қолжетімділіктің ұзақ жылдар бойы төмен деңгейде қалып отырғанын нақтылай түсті [159].



Сурет 26 – ҚР аймақтары бойынша 2024 ж. Housing Price-to-Income Ratio (HPI) индексін есептеу нәтижесі

Ескерту – автор құрастырған

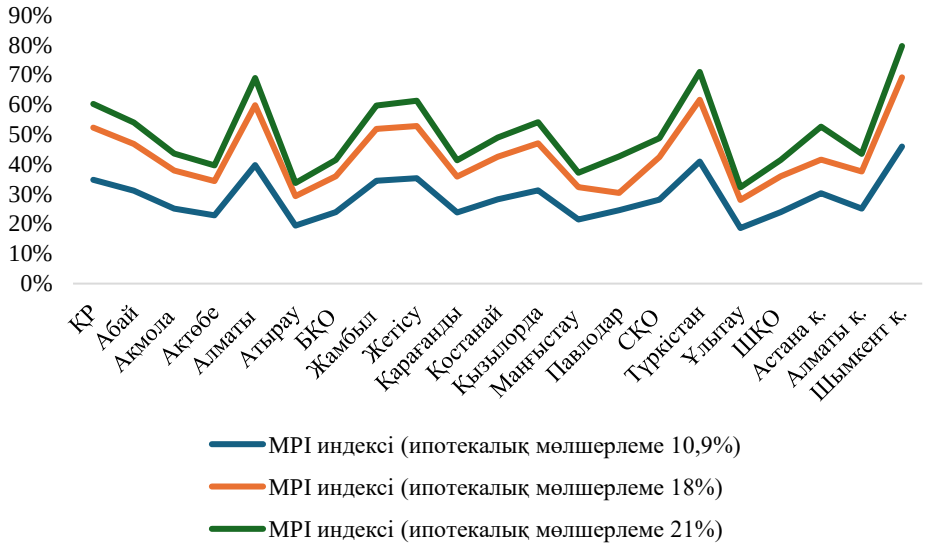
Ипотекалық қолжетімділікті талдайтын тағы бір халықаралық индекс ол – MPI. Mortgage Payment-to-Income немесе Mortgage as Percentange of Income (MPI) көрсеткіші бойынша 30% шегі – тұрғын үйдің қаржылық қолжетімділігін бағалауда халықаралық деңгейде кең қолданылатын ratio-based (қатынасқа негізделген) стандарт. Оның мәні – тұрғын үйге ай сайын төленетін шығындар (ипотекалық төлемдер + салық + сақтандыру) үй шаруашылығының жалпы табысының 30%-ынан аспауы тиіс [160, 161].

MPI = (Ай сайынғы ипотекалық төлем /Отбасының айлық табысы)*100 (3)

Кесте 14 – ҚР аймақтары бойынша 2024 ж. MPI – отбасы табысындағы айлық ипотекалық төлемнің үлесін есептеу нәтижесі

Облыс/қала	Үй шаруашылықтарының орташа айлық табысы, теңге	Тұрғын үйдің орташа құны	Ипотека бойынша ай сайынғы төлем (аннуитет), теңге*	MPI %	Қол жетімділік деңгейі ҚЖ/ҚЖЕ
ҚР	734 327	31 101 871	255 133	35%	ҚЖЕ
Абай**	479 979	18 218 561	149 449	31%	ҚЖЕ
Ақмола	544 975	16 724 750	137 195	25%	ҚЖ
Ақтөбе	708 601	19 749 830	162 010	23%	ҚЖ
Алматы	542 216	26 267 598	215 477	40%	ҚЖЕ
Атырау	1 450 830	34 445 387	282 560	19%	ҚЖ
БҚО	696 273	20 301 467	166 536	24%	ҚЖ
Жамбыл	587 443	24 671 509	202 384	34%	ҚЖЕ
Жетісу**	507 063	21 856 055	179 288	35%	ҚЖЕ
Қарағанды	724 399	21 055 935	172 725	24%	ҚЖ
Қостанай	551 520	18 978 130	155 680	28%	ҚЖ
Қызылорда	738 006	28 102 291	230 527	31%	ҚЖЕ
Маңғыстау	1 119 084	29 268 500	240 093	21%	ҚЖ
Павлодар	733 146	21 988 282	180 373	25%	ҚЖ
СҚО	526 075	18 049 919	148 066	28%	ҚЖ
Түркістан	632 425	31 553 964	258 841	41%	ҚЖЕ
Ұлытау**	900 641	20 448 245	167 740	19%	ҚЖ
ШҚО	599 868	17 502 077	143 572	24%	ҚЖ
Астана қ.	939 841	34 741 861	284 992	30%	ҚЖ
Алматы қ.	1 033 361	31 620 699	259 389	25%	ҚЖ
Шымкент қ.	486 653	27 254 462	223 572	46%	ҚЖЕ
*20% алғашқы жарна, 2024ж. ҚР ҰБ деректеріне сәйкес 10,9% жылдық орташа мөлшерлемемен есептегенде **ШҚО, Алматы және Қарағанды облыстарының деректері алынған, себебі облыстар 2022 ж. құрылды					
Ескерту – автормен құрастырылды					

14-кесте деректеріне сәйкес ҚР-ның аймақтары бойынша MPI индексі үй шаруашылықтарының табыс деңгейі мен тұрғын үй бағасы арасындағы теңсіздікті айқын көрсетіп отыр. Сегіз аймақта ипотекалық қолжетімділік индексі 30%-дан жоғары, яғни ипотекалық несие қол жетімді емес, соның ішінде Абай, Алматы, Жамбыл, Жетісу, Қызылорда облыстары және Астана мен Шымкент қалалары. Атырау, Ұлытау және Маңғыстау облыстарында жоғары табыс пен салыстырмалы баға тепе-теңдігі арқасында ең қолжетімді өңірлер ретінде ерекшеленеді.



Сурет 27 – ҚР аймақтары бойынша Mortgage as Percentange of Income индексін ипотеканың орташа ресми және нарықтық мөлшерлемері негізінде салыстыру (2024-2025 ж.ж. деректері негізінде)

Ескерту- [140, 162,163] әдебиет негізінде автор құрастырған

ҚР Ұлттық банкісінің деректеріне сүйенсек 2024 ж. ипотеканың орташа пайыздық мөлшерлемесі 10,9% болған. Отбасы банкінің төмендетілген пайыздық ставкаларына байланысты ипотеканың ел бойынша орташа пайыздық көрсеткіші ЕДБ-дің нарықтағы ставкаларынан едәуір төмен. Ұлттық банктің қайтақаржыландыру ставкасы 2024-2025 ж.ж. (15,25%-дан 18%-ға дейін) өсуіне байланысты нарықтағы ипотекалық мөлшерлемелер де соған сәйкес өскен. Осы орайда MPI индексін ресми пайыздық мөлшерлемемен ғана емес, сонымен қатар нарықтағы орын алған 18-21% жылдық пайызбен есептеудің арқасында, MPI көрсеткіші негізінде ипотекалық қолжетімсіздік ауыртпалығы Қазақстанның барлық аймағында бар екендігі дәлелденді. 10,9% мөлшерлемеде ипотекалық қолжетімділіксіздік сегіз аймақта байқалса, 18% мөлшерлемемен 19 аймақта, ал 21% жылдық мөлшерлемемен елдің барлық аймағында қолжетімділіксіздік орын алған. Пайыздық мөлшерлеменің өсуі аймақтар арасындағы ипотекалық қолжетімділік теңсіздігін күшейтіп, әсіресе, табысы төмен оңтүстік аймақтарға ең қатты әсер етеді (27-сурет).

PIR және MPI индекстерін талдағаннан кейін, тұрғын үйдің қаржылық қолжетімділігін кешенді бағалау мақсатында АҚШ-тың Ұлттық риэлторлар қауымдастығы қолданатын Housing Affordability Index (HAI) индексін қарастырдық. HAI орташа табысы бар отбасының орташа бағамен сатылатын үйді ипотека арқылы сатып алуға қаржылық жағынан қабілеттілігін көрсетеді.

HAI=(Отбасының орташа табысы/Үй сатып алуға қажет сома) *100 (4)
мұндағы Үй сатып алуға қажет сома=ай сайынғы ипотекалық төлем*12/0,28

HAI 100-ден жоғары болса – тұрғын үй қолжетімді, 100-ден төмен болса – қолжетімсіз. Индекс баға, ипотека ставкасы, несие мерзімі және табыс сияқты негізгі факторларды кешенді түрде біріктіреді. Сонымен HAI тек үй бағасын емес, ипотека құнына әсер ететін пайыздық ставка, несие мерзімі, алғашқы жарна үлесі сияқты параметрлерді ескереді.

Кесте 15 – 2024 ж. ҚР-ның аймақтары мысалында HAI (Housing Affordability Index) индексін есептеу нәтижесі

Аймақ	Үй шаруашылық тарының орташа жылдық табысы, теңге	Тұрғын үйдің орташа құны	Ипотека бойынша ай сайынғы төлем (аннуитет), теңге*	Үй сатып алуға қажетті табыс	HAI индексі	Қол жетімділік деңгейі ҚЖ/ҚЖЕ
ҚР	8 811 923	31 101 871	255 133	10 934 271	81	ҚЖЕ
Абай	5 759 749	18 218 561	149 449	6 404 957	90	ҚЖЕ
Ақмола	6 539 694	16 724 750	137 195	5 879 786	111	ҚЖ
Ақтөбе	8 503 218	19 749 830	162 010	6 943 286	122	ҚЖ
Алматы	6 506 588	26 267 598	215 477	9 234 729	70	ҚЖЕ
Атырау	17 409 955	34 445 387	282 560	12 109 714	144	ҚЖ
БҚО	8 355 274	20 301 467	166 536	7 137 257	117	ҚЖ
Жамбыл	7 049 320	24 671 509	202 384	8 673 600	81	ҚЖЕ
Жетісу	6 084 754	21 856 055	179 288	7 683 771	79	ҚЖЕ
Қарағанды	8 692 794	21 055 935	172 725	7 402 500	117	ҚЖ
Қостанай	6 618 240	18 978 130	155 680	6 672 000	99	ҚЖЕ
Қызылорда	8 856 072	28 102 291	230 527	9 879 729	90	ҚЖЕ
Маңғыстау	13 429 003	29 268 500	240 093	10 289 700	131	ҚЖ
Павлодар	8 797 747	21 988 282	180 373	7 730 271	114	ҚЖ
СҚО	6 312 902	18 049 919	148 066	6 345 686	99	ҚЖЕ
Түркістан	7 589 104	31 553 964	258 841	11 093 186	68	ҚЖЕ
Ұлытау	10 807 688	20 448 245	167 740	7 188 857	150	ҚЖ
ШҚО	7 198 415	17 502 077	143 572	6 153 086	117	ҚЖ
Астана қ.	11 278 095	34 741 861	284 992	12 213 943	92	ҚЖЕ
Алматы қ.	12 400 326	31 620 699	259 389	11 116 671	112	ҚЖ
Шымкент қ.	5 839 838	27 254 462	223 572	9 581 657	61	ҚЖЕ

15-кестенің жалғасы

*20% алғашқы жарна, 2024ж. ҚР ҰБ деректеріне сәйкес 10,9% жылдық орташа мөлшерлемемен есептегенде
Ескерту – автормен құрастырылған

Халықаралық валюта қоры (IMF) тұрғын үй қолжетімділігін бағалауда қаржыландыру құнының (mortgage cost) маңызды рөл атқаратынын, HAI дәл осы факторларды қосатынын айтады [164]. Осылайша, ол PIR мен MPI көрсеткіштерін толықтыратын интегралды өлшем ретінде жалпы қолжетімділік деңгейін дәлірек бағалауға мүмкіндік береді.

Есептелген HAI (15-кесте) көрсеткіштері Қазақстанның тұрғын үй нарығында айқын аймақтық асимметрияның бар екенін дәлелдейді: ұлттық деңгейдегі HAI - 81 үй шаруашылықтарының орташа табысы орташа тұрғын үйді ипотека арқылы алуға жеткіліксіз екенін көрсетеді, яғни қолжетімділік төмен. 20% алғашқы жарна және 10,9% жылдық орташа мөлшерлеме жағдайында, жоғары табысты өңірлер – Атырау, Маңғыстау, Ақтөбе және Ұлытау облыстары табыс пен тұрғын үй құны арасындағы үйлесімнің оңтайлы екенін және ипотекалық ауыртпалықтың жеткілікті дәрежеде өтелетінін байқатады. Ал Шымкент қаласы, Жамбыл, Жетісу, Түркістан облыстарында HAI <100 деңгейінде қалып, баспана бағасының жоғары болуы немесе табыстың жеткіліксіздігі қолжетімділікті айтарлықтай шектеп отырғаны байқалады. Бұл көрсеткіштердің динамикасы тұрғын үй қолжетімділігінің тек бағаға ғана емес, сонымен бірге табыстардың өсу қарқынына, ипотекалық мөлшерлемелерге және бастапқы жарна талаптарына жоғары сезімтал екенін көрсетеді. Ипотекалық мөлшерлемеле мен бастапқы жарна талаптары қатайған сайын, HAI индексінің көрсеткіштері барлық өңірде төмендейді.

Қазақстандағы тұрғын үй мен ипотеканың қолжетімділігін талдаудың нәтижелері аймақтық ерекшеліктерді анықтауға мүмкіндік берді (16-кесте).

Кесте 16 – Қазақстандағы тұрғын үй мен ипотеканың қол жетімдігін кешенді талдаудың нәтижелері

Индекс	ҚР-сы бойынша мәні	Интерпретация	Ең қолайлы өңірлер	Ең қолайсыз өңірлер
Price to Income Ratio (PIR)	4 жыл	Тұрғын үйді сатып алу қиын	Ақтөбе, Атырау, БҚО, Маңғыстау, Павлодар, Ұлытау, ШҚО обл.	Шымкент қ., Жетісу, Алматы, Түркістан обл.
Housing Price-to-Income Ratio (HPI)	81	Тұрғын үй қол жетімсіз	Атырау, Ұлытау, Маңғыстау, Ақтөбе обл.	Шымкент қ., Жетісу, Алматы, Түркістан, Қызылорда, Абай обл.

16-кестенің жалғасы

Mortgage as Percentange of Income (MPI)	Сценарий 1 - 35%	Тұрғын үй қол жетімсіз	Ұлытау, Маңғыстау, Атырау, Ақтөбе.	Шымкент қ., Жетісу, Жамбыл, Алматы, Түркістан.
	Сценарий 2 - 52%	Тұрғын үй қол жетімсіз	Атырау, Ұлытау	Барлық аймақтар (Атырау, Ұлытау обл. қоспағанда)
	Сценарий 3 - 60%	Тұрғын үй қол жетімсіз	Аймақ жоқ	Барлық аймақтар
HAI (Housing Affordability Index)	81	Тұрғын үй қол жетімсіз	Ұлытау, Маңғыстау, Атырау, Ақтөбе	Шымкент қ., Алматы, Түркістан обл.
Ескертпе - автор құрастырған				

Осылайша, жасалған зерттеу Қазақстандағы ипотекалық нарық 2015-2024 жылдар аралығында айқын құрылымдық кеңеюмен сипатталып, ипотекалық қоржын көлемі мен оның ЖІӨ-дегі үлесі екі еседен аса артты. Нарық 2022 жылдан бастап қарқыннан тұрақтануға ауысып, институционалдық жетілу белгілерін көрсетті. Үй шаруашылықтарының қарыз жүктемесінің ЖІӨ-ге қатынасы халықаралық салыстыруларда өте төмен деңгейде қалып, қаржылық левередждің әлсіздігін айқындады. Тұрғын үймен қамтамасыз етілу көрсеткіші біртіндеп өссе де, БҰҰ-ның функционалдық шегіне жетпей, тұрғын үй қорының сапасы мен жеткіліктілігі мәселесі өзекті күйінде қалды. Тұрғын үй қорының жартысынан астамының 1990 жылға дейін салынуы елдегі тұрғын үй инфрақұрылымын жаңғырту қажеттілігін дәлелдейді. Соңғы онжылдықта тұрғын үй құрылысы айтарлықтай жанданып, пайдалануға беру көлемінің 214%-ға өсуі сектордың инвестициялық тұрақтылығын көрсетті. Ипотекалық несиелеу көлемі жалақы өсімінен жылдамырақ ұлғайып, қарыз жүктемесінің ұзақ мерзімдік жоғары деңгейін қалыптастырды. PIR, HPI және MPI индекстері өңірлер арасындағы тұрғын үй қолжетімділігінің айқын теңсіздігін, әсіресе оңтүстік облыстарда қолжетімсіздіктің күшейгенін анық көрсетті. Нарықтық мөлшерлемелердің 2024-2025 ж.ж. 18-21% дейін өсуі ипотекалық ауыртпалықты барлық аймақта күшейтіп, қолжетімділік шегінен шығару әсерін жасады. Жалпы алғанда, Қазақстанда тұрғын үйдің ипотекалық қолжетімділігі төмен екені дәлелденіп, табыс деңгейі, баға, пайыздық мөлшерлемелер мен бастапқы жарна арасындағы күрделі тәуекелдер жүйесін жан-жақты ескеруді талап ететін көз жеткіздік.

2.2. Жеке тұлғаларға банктік ипотекалық несие беру нарығының құрылымдық және динамикалық трансформациясын талдау

Қазақстандағы ипотекалық нарықтың макроқаржылық детерминанттары мен тұрғын үй қолжетімділігінің негізгі индикаторлары ипотекалық несие беру

нарығының құрылымдық ерекшеліктері мен оның динамикалық трансформациясын одан әрі талдаудың өзектілігін айқындады.

2015-2024 ж.ж. аралығында ЕДБ-дің жалпы несие қоржыны мен жеке тұлғаларға берілген несиелер көлемінің, сондай-ақ ипотекалық несиелердің үлес салмағының серпінін көрсетеді (28-сурет). Ипотекалық қоржынның ЕДБ-нің жалпы несие қоржынына қатынасы 2015 жылғы 7%-дан 2022-2023 ж.ж. шарықтау шегінде 18-19%-ға дейін жетіп, кейін 2024 жылы 15%-ға дейін төмендеген. Ал ипотекалық несиелердің жеке тұлғаларға берілген несие қоржынындағы үлесі 2015 жылғы 22%-дан 2022 жылы 33%-ға дейін өсіп, соңғы жылдары 29%-ға дейін азайған.



Сурет 28 – 2015-2024 ж.ж. аралығында ЕДБ-дің жалпы несие қоржыны мен жеке тұлғаларға берілген несиелер көлемінің ипотекалық несие қоржына қатынасы

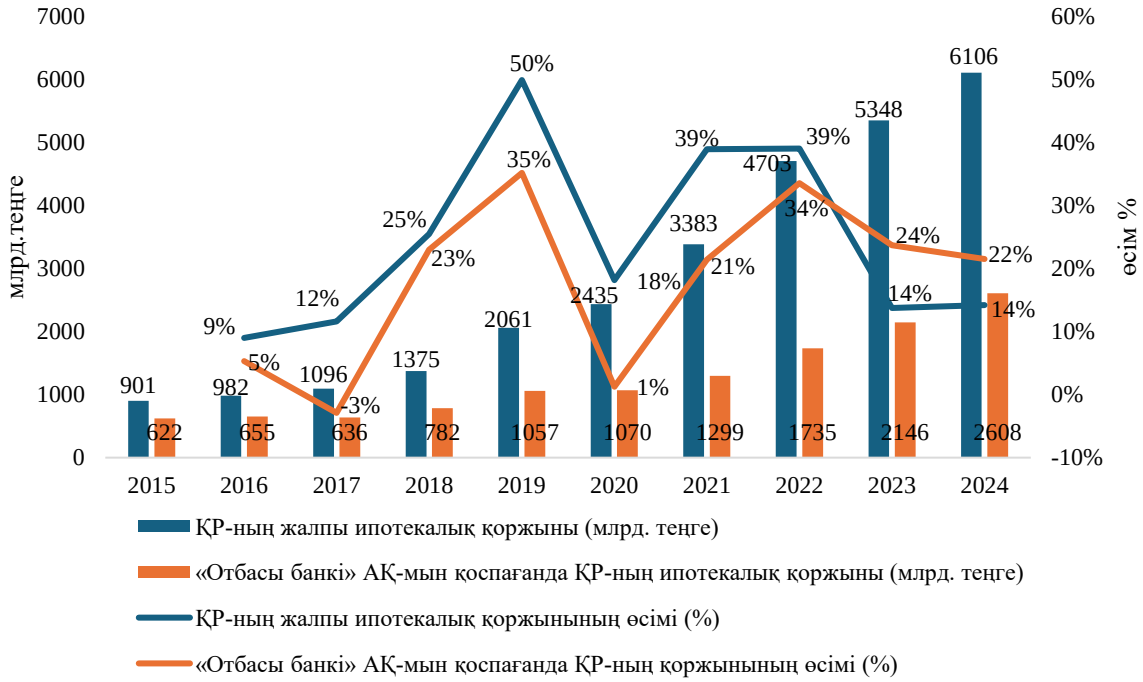
Ескерту- [140-141] әдебиет негізінде автор құрастырған

Жалпы алғанда, алынған деректер ипотекалық несиелеудің 2022-2023 ж.ж. шарықтау шегіне жеткенін, ал кейінгі кезеңде макроэкономикалық және пайыздық мөлшерлемелердің қатаюы аясында оның банктердің қоржындарында салыстырмалы үлесінің төмендеу үрдісіне өткеніне көз жеткіземіз.

2025 жылдың 1-ші қаңтарындағы жағдай бойынша ҚР-ның жалпы ипотекалық қоржыны 6106 млрд теңгені құрады, оның ішінде: ЕДБ-дің ипотекалық портфелі – 6064 млрд теңге, «Отбасы банкі» АҚ-ның несие портфелі – 3498 млрд теңге, ипотекалық компаниялардың ипотекалық қоржыны – 42,4 млрд. теңге (29-сурет).

Бұл өсімнің негізгі драйверлері ретінде екінші деңгейлі банктердің белсенді ипотекалық кредит беруі және «Отбасы банкі» АҚ-ның әлеуметтік бағытталған жеңілдік бағдарламалары табылады. Графиктен байқалғандай, 2015-

2024 ж.ж. аралығында ипотекалық қоржынның жылдық өсімі айтарлықтай құбылып отырғанымен, жалпы тренд жоғары бағытталған. «Отбасы банкі» портфелінің өсуі әлеуметтік ипотека мен жеңілдетілген өнімдерге сұраныстың жоғары екенін айқындайды.



Сурет 29 – 2015-2024 ж.ж. аралығындағы ҚР-ның жалпы ипотекалық несие қоржыны

Ескерту- [140-141] әдебиет негізінде автор құрастырған

2015-2024 ж.ж. аралығында жеке тұлғаларға берілген несиелер құрылымында ең жоғары және тұрақты өсім көрсеткен сегмент – тұтынушылық мақсаттағы несиелер болып отыр. 29-суреттен көрінгендей, зерттелген кезеңнің басында бұл сегменттің көлемі 1765 млрд теңге болса, 2024 жылға қарай 14 990 млрд. теңгеге жетіп, шамамен 8,5 есеге ұлғайған. Мұндай серпінді өсім халықтың күнделікті қажеттіліктерін, жоспарланбаған шығындарын және әртүрлі тұтыну тауарларын сатып алуын көбіне несие арқылы қаржыландыратынын көрсетеді. Сонымен қатар, бұл үрдіс кредиттің халықтың қаржылық мінез-құлқындағы негізгі құралдардың біріне айналғанын және тұтыну шығындарының құрылымында маңызды рөл атқаратынын білдіреді.

Осы кезеңде ипотекалық несиелеу де тұрақты өсу траекториясында болғанымен, қарқыны тұтыну несиелеріне қарағанда баяу. Мәселен, 2015 ж. 216 млрд теңге болған ипотекалық қоржын 2024 ж. 2023 млрд-қа дейін жеткен (30-сурет). Бұл оның шамамен 9,3 есеге өскенін білдіреді. Ипотекалық несие жалпы несие нарығының құрылымында абсолюттік көлем бойынша айтарлықтай төмен үлеске ие. Бұған себеп ипотекалық несие жеке тұлғалар үшін ұзақ мерзімді міндеттеме екеніне байланысты. Оған қоса бастапқы ауқымды жарна қажеттілігі мен төлем қабілетінің жеткілікті болмауы да себепші.



Сурет 30 – 2015-2024 ж.ж. аралығында жеке тұлғаларға берілген несиелер динамикасы

Ескерту- [140-141] әдебиет негізінде автор құрастырған

2024 жылғы зерттеулер мұндай дисбаланстың қалыптасуына базалық мөлшерлеме деңгейі, банктердің несиелік саясатындағы басымдықтар және тұтынушылық несиелердің құрылымдық түрде кеңеюі сияқты макроқаржылық факторлар жүйелі түрде әсер ететінін дәлелдейді [83].



Сурет 31 – 2015-2024 ж.ж. аралығында ЕДБ-дің несие қоржындарындағы жаңа ипотекалық несиелердің пайыздық үлесі

Ескерту- [140-141] әдебиет негізінде автор құрастырған

Қазақстандық банктердің ипотекалық қоржындарындағы жаңа несиелердің үлесі циклдік сипатқа ие екенін көрсетті: 2017-2021 ж.ж. аралығында 33%-дан 53%-ға дейін өсіп, ипотекалық нарықтың белсенді жаңаруын көрсетсе, 2024 ж. бұл көрсеткіш 33%-ға дейін төмендеген. 2021 жылғы орын өсімді жұмысымыздың алдыңғы параграфында айтқанымыздай, зейнетақы жинақтарын тұрғын үйді жақсартуға рұқсат берумен түсіндіре аламыз. Сол жылы орын алған құбылыс зерттеуіміздің келесі талдауларында да кездеседі (31-сурет).



Сурет 32 – 2015-2024 ж.ж. аралығында берілген ипотекалық несиелердің орташа айлық көлемі, млрд. теңге

Ескерту- [140-141] әдебиет негізінде автор құрастырған

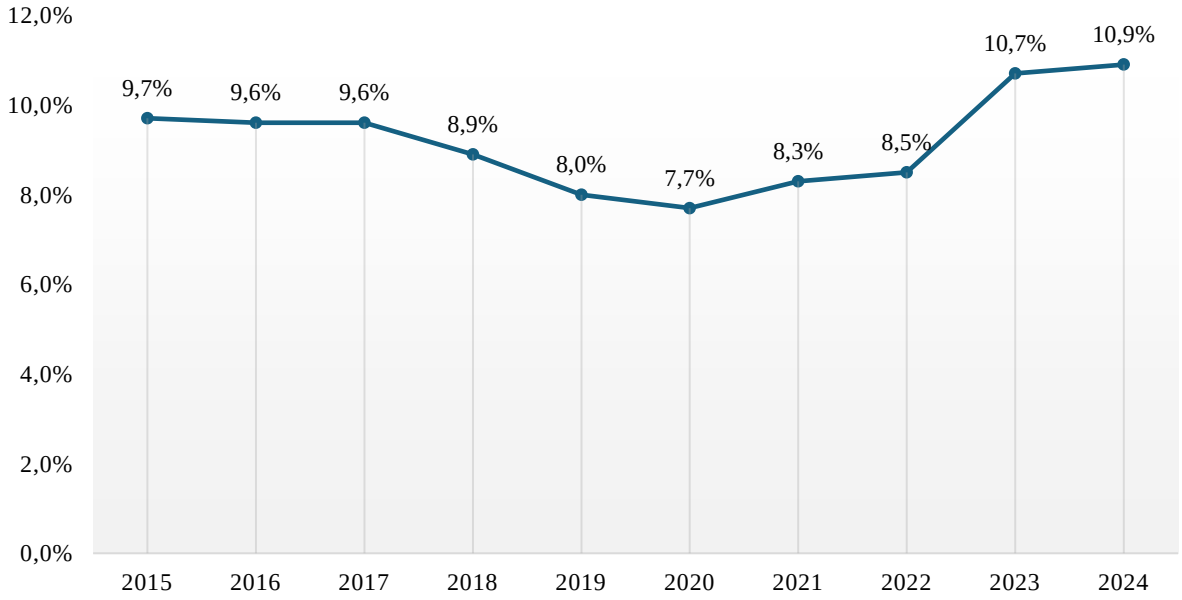
32-суреттен көріп отырғанымыздай, 2015-2024 ж.ж. аралығында ипотекалық несиелердің абсолюттік орташа айлық көлемі 11 есе өскен. Өсім қарқынының төмендеуі 2017 және 2023 ж.ж. орын алған. Әсіресе несиелердің орташа айлық көлемінің өсуі 2021 жылы орын алған (2020 жылмен салыстырған +44%) зейнетақы жинақтарын тұрғын үйді жақсартуға рұқсат берумен түсіндіреміз. 2022 жылы өсім алдыңғы жылмен салыстырғанда 11% болғанымен, 2023 жылғы төмендеуді зейнетақы жинақтарының ипотекалық нарыққа әсерінің азаюымен түсіндіруге болады. 2024 жылы нарық тұрақталып, екі жылғы орташа өсім сәйкесінше 20% құраған.

Ипотеканың құрылымдық талдауын нарықтағы орташа пайыздық мөлшерлемерлерді қарастырмай жасау мүмкін емес, себебі мөлшерлемелер ипотекалық несиелердің қаржылық қолжетімділігін айқындайтын негізгі фактор болып табылады. Бір авторлар ипотекалық мөлшерлемелерді тұрғын үй бағасының қолжетімділігіне ықпал ететін маңызды макроэкономикалық құрал ретінде қарастырса, ал кейбірі ипотекалық мөлшерлемелердің өсуі тұрғын үйге сұранысқа тікелей және айтарлықтай теріс әсер етенін дәлелдейді [165, 166].

Осы тұрғыда Қазақстандағы ипотекалық мөлшерлемелерді ақша-несие саясатының трансмиссиялық арнасы ретінде макроэкономикалық

тұрақтылықты, банктік сектордың тәуекел деңгейін және қаржы жүйесінің орнықтылығын бағалауда маңызды.

2015-2017 ж.ж. ЕДБ-дің ипотекалық несиелері бойынша орташа жылдық мөлшерлеме салыстырмалы түрде тұрақты болып, 9,7%-дан 9,6%-ға дейін ғана төмендеді. 2018-2020 ж.ж. айқын төмендеу үрдісі қалыптасып, мөлшерлеме 8,9%-дан 7,7%-ға дейін азайды, бұл қарастырылып отырған кезеңдегі ең төмен мән. 2021-2022 ж.ж. біртіндеп өсу байқалып, көрсеткіш 8,3%-дан 8,5%-ға дейін көтерілді. 2023-2024 ж.ж. орташа нарықтық мөлшерлемелер күрт өсіп, 10,7% және 10,9% деңгейіне жетті, яғни ең жоғары мән тіркелді. 2025 ж. мөлшерлеме 9,8%-ға дейін төмендеген (33-сурет).

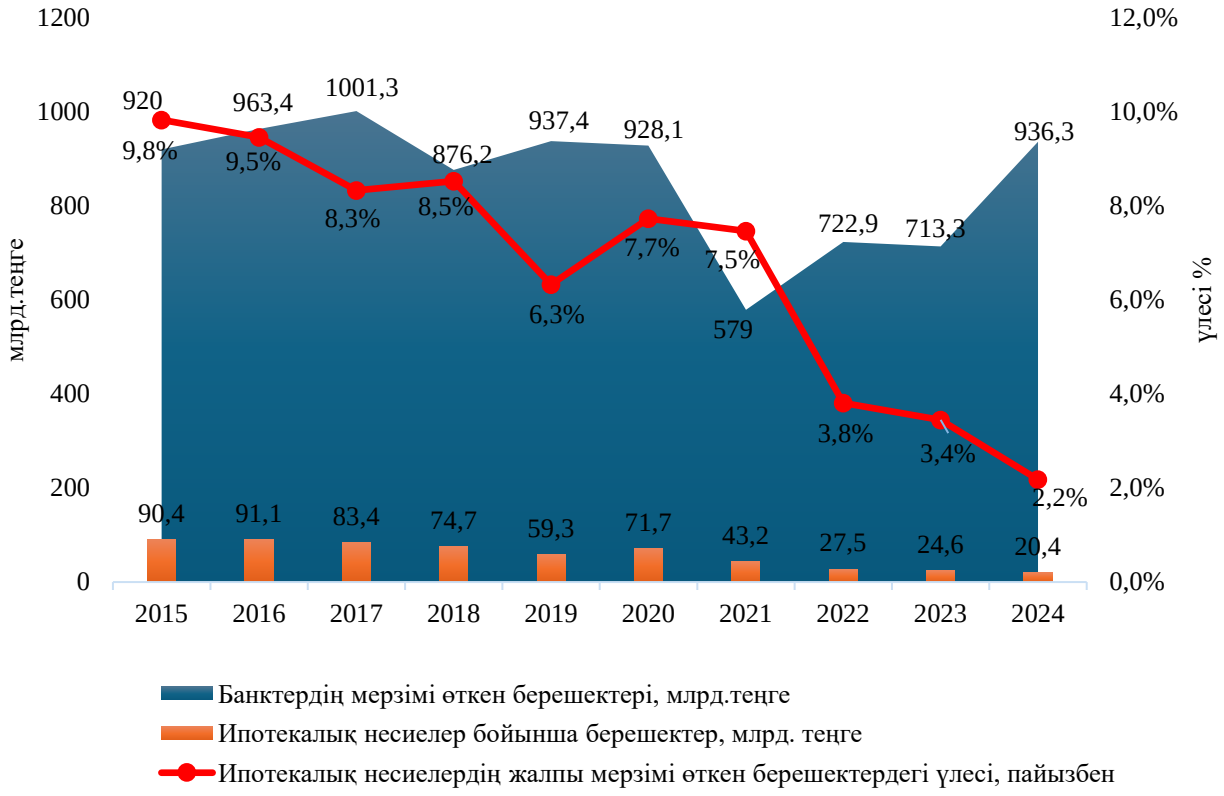


Сурет 33 – 2015-2025 ж.ж. аралығында ЕДБ-дің ипотекалық несиелері бойынша орташа жылдық мөлшерлемесі, пайызбен

Ескерту- [140-141] әдебиет негізінде автор құрастырған

Айта кететін мәселе, ол орташа мөлшерлемелер «Отбасы банкінің» субсидияланған ипотекалық бағдарламалары әсерінен толықтай нарықтық жағдайды көрсетпейді. Диссертациямыздың келесі зерттеулерінде ипотекалық мөлшерлемелердің құрылымы сегменттелгенін, нарықта мемлекеттік (төмен пайыз) және коммерциялық (жоғары пайыз) ипотека арасындағы тұрақты дифференциацияның орын алғанына көз жеткіземіз.

2015-2024 ж.ж. аралығындағы талдау жеке тұлғалардың ипотекалық берешектерінің айтарлықтай азайғанын көрсетеді. Егер 2015 ж. ипотекалық мерзімі өткен қарыз көлемі 90,4 млрд болса, 2024 жылға қарай бұл көрсеткіш 20,4 млрд теңге деңгейіне дейін 4 есе қысқарған. Абсолюттік төмендеуге қоса, ипотекалық NPL үлесі де тұрақты түрде азайып, 2015 жылғы 9,8%-дан 2024 жылы 2,2%-ға түскен (34-сурет).



Сурет 34 – 2015-2024 ж.ж. аралығындағы ипотекалық несиелер бойынша берешектер динамикасы

Ескерту- [140-141] әдебиет негізінде автор құрастырған

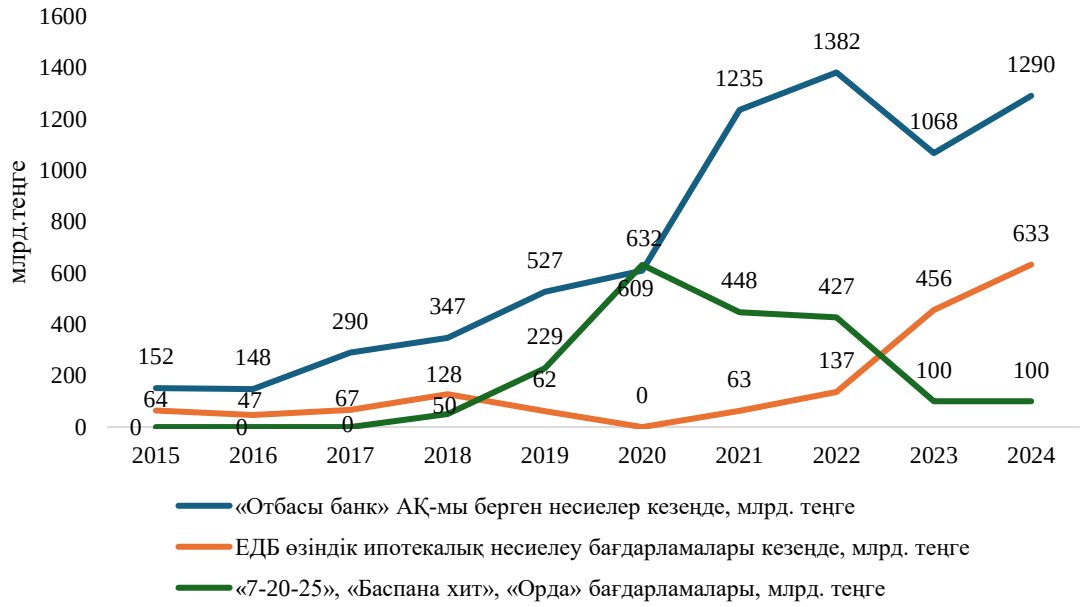
Салыстырмалы түрде айтатын болсақ, тұтыну мақсатына берілген несиелердің жалпы мерзімі өткен берешектердегі үлесі көрсетілген жылдар аралығында сәйкесінше 23,5%-дан 56,8%-ға (216,5 млрд-тан 532 млрд-қа) жеткен. Сөйтіп ипотекалық қоржын сапасының артуы ЕДБ-дің тұрақтылық факторы болып отыр: жалпы мерзімі өткен банк берешегі бірнеше кезеңде өсіп-кемігенімен, ипотекалық NPL көлемінің жүйелі төмендеуі тәуекелдердің құрылымдық түрде өзгергенін және ипотека бойынша дефолттардың жүйелік тәуекел тудырмайтынын айғақтайды.

2015-2024 жылдардағы қазақстандық ипотекалық несиелеу құрылымында үш негізгі актор болды: «Отбасы банк», мемлекеттік бағдарламалар және ЕДБ. Көрсетілген жылдар кезеңінде «Отбасы банк» 8 есе несиелеу көлемін ұлғайтты (2015 жылы 152 млрд-тан 2024 жылы 1290 млрд-қа дейін) (35-сурет).

Осы аралықта ЕДБ-дің өзіндік ипотекалық бағдарламаларының беру көлемі 10 есе өскенімен (64 млр.-тан 633 млрд-қа), негізгі қарқын тек 2023 жылдан басталып, 2024 жылдың қорытындысы бойынша 633 млрд құрады.

2018 ж. «Нұрлы Жол» және «Нұрлы Жер» бағдарламаларын алмастырған жаңа мемлекеттік бағдарламалар «7-20-25» және «Баспана хит» іске қосылуы нарыққа жаңа серпін берді. 2018 ж. 128 млрд теңгеден басталған мемлекеттік бағдарламалар шарықтау шегіне 2020 ж. жетіп (609 млрд), 2021-2022 ж.ж. сәйкесінше 875 млрд теңгеге ипотекалық несиелер берілді. 2023-2024 ж.ж.

мемлекеттік бағдарламалар аясында жылына 100 млрд-қа дейін ипотекалық несиелеу көлемі қысқарды. Бұл жеңілдетілген ипотеканың уақытша стимул болғанын, кейін нарықтың мемлекеттен ЕДБ-ге қайта ауысқанын білдіреді.



Сурет 35 – 2015-2024 ж.ж. аралығындағы берілген ипотекалық несиелердің құрылымы

Ескерту- [140-141, 167] әдебиет негізінде автор құрастырған

2024 жылдың қорытындылары банктердің аудиторлық есептері бойынша отандық нарықтағы ЕДБ-нің тек 14-де несие қоржындарында ипотекалық қарыздар болды. Ипотекалық несиелеудің мемлекеттік операторын «Отбасы банкті» (қоржынындағы ипотеканың үлесі 100%) қоспағанда, көшбасшыларға «Фридом Банк Казақстан» (54%), «Алтын Банк» (35%), «Банк Центр Кредит» (31%), «Bereke Bank» (25%), «Қазақстан Халық Банкі» (4%), «Банк «Банк РБК» (4%) жатқызуға болады (17-кесте).

Кесте 17 – 2024 ж. қорытындылары бойынша ЕДБ-дің несие қоржындары мен олардағы ипотекалық несиелердің үлесі

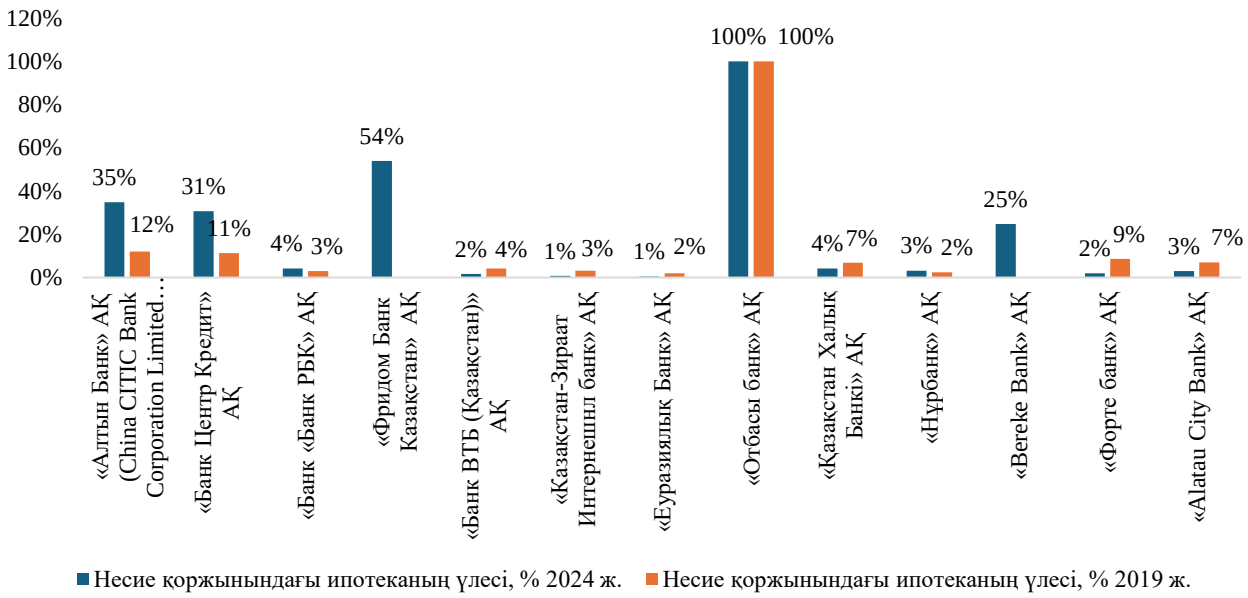
	ЕДБ атауы	Несие қоржыны, млрд. теңге	Ипотекалық несие қоржыны, млрд. теңге	Несие қоржынындағы ипотеканың үлесі, %
1	«Қазақстан Халық Банкі» АҚ	12038,8	508,7	4,2%
2	«Банк Центр Кредит» АҚ	3860,5	1186,1	30,7%
3	«Отбасы банк» АҚ	3379,7	3379,7	100%
4	«Форте банк» АҚ	1909,5	35,8	2%
5	«Alatau City Bank» АҚ	1139	33,71	3%

17-кестенің жалғасы

6	«Еуразиялық Банк» АҚ	1684	6,34	0,4%
7	«Фридом Банк Казахстан» АҚ	787,87	425,09	54%
8	«Банк «Банк РБК» АҚ	1051,4	43,9	4,2%
9	«Bereke Bank» АҚ	1283,8	318,02	24,8%
10	«Алтын Банк» АҚ (China CITIC Bank Corporation Limited еншілес банкі)	544,14	189,6	34,8%
11	«Нұрбанк» АҚ	245,1	7,79	3,2%
12	«Қазақстан-Зираат Интернешнл банк» АҚ	172,08	1,3	0,8%
13	«Банк ВТБ (Қазақстан)» АҚ	75,57	1,3	1,7%
Ескерту – ЕДБ-дің ресми қаржы есептері негізінде автор құрастырған				

Қалған банктердің несие қоржындарындағы ипотеканың үлесі 3%-ға дейін. Ипотекалық қоржын көлемі бойынша «Отбасы банк» АҚ (3379,7 млрд) айқын көшбасшы болып табылады, бұл оның мемлекеттік ипотекалық несиелеу саясатын іске асырудағы негізгі институт ретіндегі рөлін дәлелдейді.

2019 және 2024 ж.ж. екінші деңгейлі банктердің несие қоржындарындағы ипотекалық несиелердің үлесін салыстырмалы түрде көрсетілген (36-сурет).



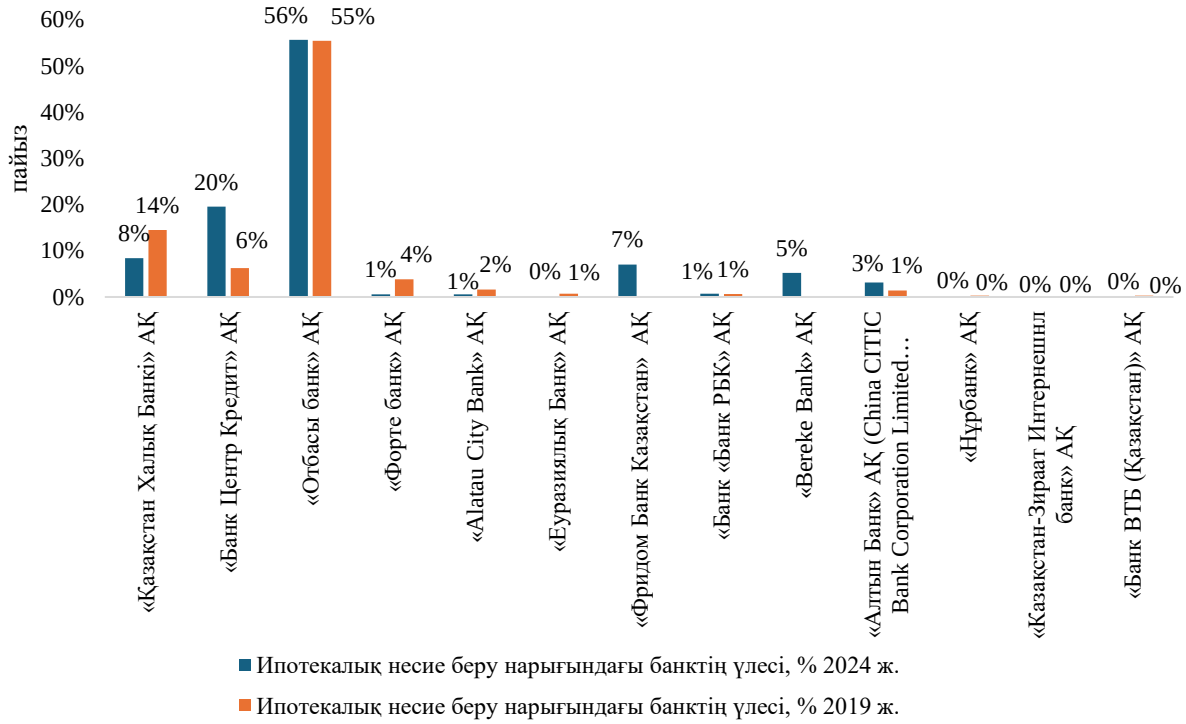
Сурет 36 – 2019-2024 ж.ж. аралығында ЕДБ-дің несие қоржындарындағы ипотекалық несиелердің пайыздық үлесінің динамикасы

Ескерту – ЕДБ-дің ресми қаржы есептері негізінде автор құрастырған

Нәтижелер ипотекалық несиелендірудің банктер бойынша біркелкі дамымағанын айқындайды. «Отбасы банк» АҚ-да ипотеканың үлесі 100% деңгейінде сақталып, оның тұрғын үйді қаржыландырудағы мамандандырылған институт ретіндегі рөлін растайды. Коммерциялық банктер арасынан көзге түсетіні «Алтын банк», оның несие қоржындағы ипотеканың үлесі 6 жылда 3 есеге жуық өскен (12%-дан 35%-ке дейін), «Банк Центр Кредитте» 2,8 есе (11%-

дан 31%-ға дейін). Қалған банктердің несие қоржындары азайған, солардың ішінде көзге түсетіні «Қазақстан Халық Банкі» ипотекалық қоржын 2019 ж. 256 млрд теңгеден 2024 ж. 508,7 млрд теңге дейін ұлғайғанымен, жалпы несие қоржынындағы ипотекалық несиелер қоржыны 162% қысқарып, бүгінде 4,2% ғана құрап отыр. Дәл осындай жағдай «Alatau City Bank» АҚ-да орын алған: 2019 ж. 29,1 млрд теңгеден 2024 ж. 33,7 млрд теңгеге өскенімен, ипотекалық несиелер қоржыны жалпы несиелер қоржында 2024 ж. небәрі 3%. «Форте банк» АҚ-да 2019 ж. ипотекалық қоржын 68,1 млрд болса, 2024 ж. 35,8 млрд теңгеге дейін төмендегін, нәтижесінде бұл ЕДБ-тің жалпы қоржынындағы ипотекалық несиелердің үлесі 2019 ж. 8,7%-дан 2024 ж. 2% ғана болып отыр. Сонымен қатар сатып-алулар мен ребрендингтерде ұшыраған «Банк Kassa Nova» мен ресейлік Сбербанктің орнын басқандар «Фридом Банк Казақстан» пен «Bereke Bank» сәйкесінше ипотекалық нарықта өз орындарын тапты. «Фридом Банк Казақстанның» алдында жұмыс істеген «Банк Kassa Nova» АҚ-ның несие қоржындағы ипотеканың үлесі 2019 ж. 3,7% болса, бұл көрсеткіш «Фридом Банк Казақстанда» 2024 ж. 54% (425 млрд). Ал бұрынғы қазақстандық Сбербанктің 2019 ж. несие қоржынындағы ипотеканың үлесі 18% болса, бүгіндегі «Bereke Bank» АҚ-ның көрсеткіші 25% тең. Бұл екі банкте орын алған өзгерістер олардың жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеуге ынтасын көрсетіп отыр.

Енді 2019 және 2024 ж.ж. аралығындағы ипотекалық несие беру нарығындағы банктердің үлестері салыстырмалы түрде қарастырайық (37-сурет).



Сурет 37 – 2019-2024 ж.ж. аралығында ЕДБ-дің жеке тұлғаларды несиелеу нарығындағы үлесі

Ескерту – ЕДБ-дің ресми қаржы есептері негізінде автор құрастырған

Нарықта «Отбасы банк» АҚ абсолютті монополист болып қалып отыр: оның үлесі 2019 ж. 55%, 2024 ж. 56% құрап, жоғары шоғырлану деңгейін сақтаған. Көрсетілген уақыт аралығында нарықтық үлесін нығайтқан және жоғалтқан банктер бар. «Банк ЦентрКредит» нарықтық үлесін 6%-дан 20%-ға көтерсе, «Алтын Банк» 1%-дан 3%-ға жеткізген. Ал, «Қазақстан Халық Банкі» керісінше нарықтық үлесін жоғалтқан 175% қысқартып, үлесі 2024 ж. 8% болып отыр. Үлестерін төмендеткен қатарында «Форте банк» АҚ да бар. Оның нарықтық үлесі 4% -дан 1%-ға дейін қысқарған. Бұл өзгерістер коммерциялық банктердің үлестерінің қайта бөлінгендігін, шағын банктердің жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу нарығындағы рөлінің мардымсыздығын, ипотека нарығының институционалдық құрылымы тұрғысынан мемлекеттік институттарға тәуелді екенін көрсетіп, бастысы нарықтың әртараптануының әлсіздігін дәледейді.

«Отбасы банк» қоржынының айтарлықтай өсімін көрсетіп отыр: 2015 ж. 276,1 млрд теңгені құраған ипотекалық қоржын 2024 ж. 3379,7 млрд теңгеге дейін ұлғайып, шамамен 12,2 есе артқан (38-сурет).



Сурет 38 – 2015-2024 ж.ж. аралығында «Отбасы банк» АҚ-ның ипотекалық қоржынының динамикасы және ипотекалық нарықтағы үлесі

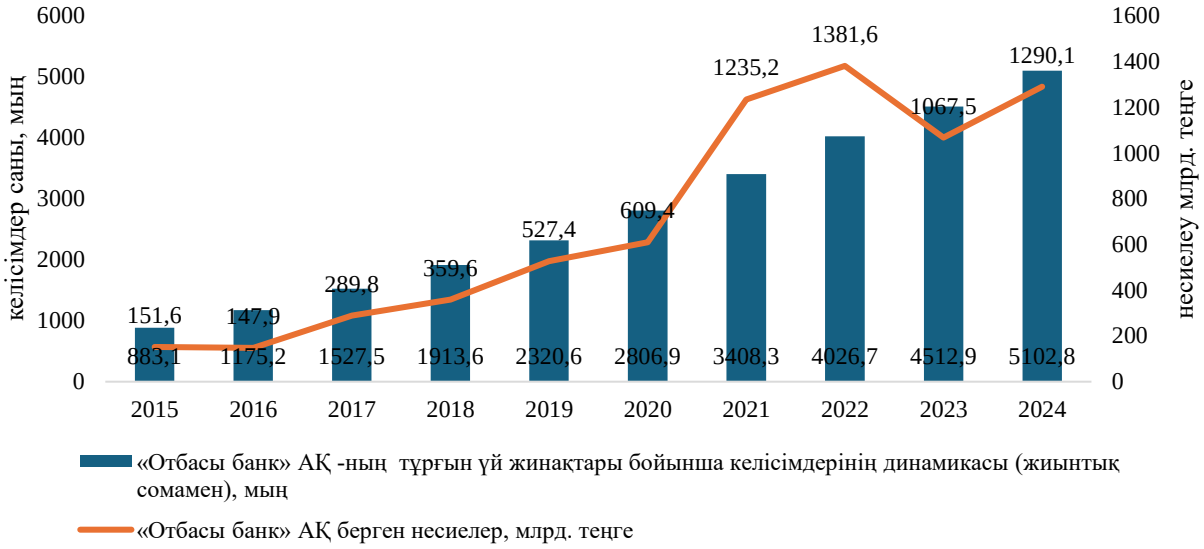
Ескерту- [167] әдебиет негізінде автор құрастырған

Мұндай өсу банкке тән ұзақ мерзімді стратегияның, мемлекеттік бағдарламалар арқылы қолдаудың және халықтың мақсатты тұрғын үй жинақ жүйесіне деген сұранысының сақталып отырғанын дәлелдейді. Үлес динамикасы да маңызды институционалдық өзгерістерді көрсетеді. «Отбасы банктің» ЕДБ-дің жиынтық ипотекалық қоржынындағы үлесі 2015 жылғы 31%-дан 2022 ж. 62%-ға дейін тұрақты өскен. Бұл кезеңде банк ипотекалық несиелендірудің негізгі драйверіне айналып, нарық құрылымын айтарлықтай қайта үлестірген. 2023-2024 жылдары көрсеткіштің 59-56%-ға дейін төмендеуі

нарықтағы жалпы ипотекалық белсенділіктің баяулауымен, мөлшерлемелердің қымбаттауымен және коммерциялық банктердің ипотекалық өнімдерге (әсіресе «7-20-25» бағдарламасы арқылы) қайта кіруімен түсіндіре аламыз.

Зерттеу тұрғысынан алғанда, Отбасы банктің нарықтағы үлесінің ұзақ мерзімді жоғары болуы тұрғын үй нарығындағы мемлекеттік саясаттың институционалдық ерекшеліктерін сипаттайды: банк арнайы әлеуметтік-міндеттік функцияны атқара отырып, халықтың жинақтық ипотекалық моделіне негізделген тұрақты, тәуекелі төмен сегментті қамтамасыз етеді.

«Отбасы банк» АҚ-ның 2015-2024 ж.ж. аралығындағы тұрғын үй жинақтары бойынша келісімдер саны мен берілген несиелер көлемінің динамикасы 39-суретте бейнеленген.



Сурет 39 – 2015-2024 ж.ж. аралығында «Отбасы банк» АҚ-ның тұрғын үй жинақтары бойынша келісімдер саны мен берілген ипотекалық несиелер көлемінің динамикасы

Ескерту- [167] әдебиет негізінде автор құрастырған

2015 ж. 883,1 мың келісімнен басталған жинақ шарттары 2024 ж. 5,1 млн-ға жетіп, шамамен 6 есе өскен, бұл тұрғындардың ұзақ мерзімді жинақтау тетігіне сенімінің артқанын көрсетеді. Осы жылдар аралығанда «Отбасы банк» тарапынан несиелеу көлемі 8,5 есеге өскен (2015 ж. 151,6 млрд теңгеден 2024 жылы 1290,1 млрд теңгеге дейін).

Диссертация жұмысының барысында ипотекалық нарыққа зейнетақы жарналарын тұрғын үйді жақсартуға 2021 ж. рұқсат берілуі бірінші кезекте «Отбасы банк» АҚ-на әсер еткенін көруге болады. Мәселен, 2021 ж. 2020 жылмен салыстырғанда ипотекалық несиелеу көлемі 2 есе артқан (609,4 млрд-тан 1235,2 млрд-қа дейін). Ипотекалық несиелеу 2022 ж. шарықтау шегіне жетіп, 1381,6 млрд теңгені құрады. Көріп отырғанымыздай, бұл екі динамика банк қызметіне сұраныстың тұрақты екенін, жинақтау мен несие беру

көрсеткіштерінің қатар жүріп отырғанын дәлелдейді. Бұл халықтың ұзақмерзімді жинақтауға деген сенімінің тұрақты артып келе жатқанын көрсетеді.

Осы аралықта ипотекалық қоржын да жоғары динамикамен ерекшеленді: 2015 жылғы 276 млрд теңгеден 2024 ж. 3380 млрд теңгеге дейін өсіп, жалпы өсімі 3100 млрд теңгеден асты, яғни 12,2 есе ұлғайды. 2019 жылдан кейін ипотекалық қор депозиттік базадан айтарлықтай жоғары қарқынмен ұлғайып, мысалы, 2024 ж. ипотекалық қоржын депозиттік қоржыннан 40%-ға жоғары болған. Зерттелген уақыт аралығында тұрғын үй жинақтары бойынша белсенді келісімшарттар саны да күрт өскен: 2015 жылғы 601 мыңнан 2024 жылы 2871 мыңға жетіп, шамамен 4,8 есе артты (40-сурет).



Сурет 40 – 2015-2024 ж.ж. аралығында «Отбасы банк» АҚ-ның депозиттік және несие қоржыны

Ескерту - «Отбасы банк» АҚ-ның қаржы есептері негізінде автор дайындаған

Бұл жеке тұлғалардың жинақтаушы тұрғын үй жүйесіне қатысуға деген мотивациясының күшейгенін көрсетеді және «Отбасы банктің» даму институты ретінде ипотекалық несиелеу мен тұрғын үй қолжетімділігін арттыру саясатына стратегиялық үлес қосатынын ғылыми тұрғыдан дәлелдейді. Банк 10 жыл ішінде тұрғын үй нарығының институционалдық тұрақтылығы мен халықтың қаржылық белсенділігін қолдайтын негізгі ұлттық институтқа айналғанына көз жеткіздік.

Қазақстанның ипотекалық экожүйесінде «Отбасы банк» тұрғын үйге қолжетімділікті арттыруға бағытталған арнаулы институт ретінде қалыптасқан. Оның қызметі тұрғын үй құрылыс жинақтары тетігіне негізделгендіктен, банк коммерциялық несиелеу логикасынан гөрі әлеуметтік бағдарланған ұзақ мерзімді жинақ моделін басым қолданады. Бұл модель азаматтардың қаржылық тұрақтылығын арттырып, нарықтық пайыздық мөлшерлемелерге тәуелділікті азайтады, ал жинақталған қаражат төмен пайызбен ипотека алу мүмкіндігін қамтамасыз етеді.

Банк ұсынатын бағдарламалардың құрылымына қарағанда, оның миссиясы тек қаржылық қызмет көрсетумен шектелмей, тұрғын үйге мұқтаж азаматтарға әлеуметтік қолдау көрсетуді жүйелі түрде институционалдастыруға бағытталғаны байқалады. Банк тұрғын үй жинақтарының негізінде үш негізгі бағдарлама ұсынады. Олар: тұрғын үй заемы, аралық заем және алдын-ала заем. Тұрғын үй жинақтау моделі – азаматтардың тұрғын үй алуға қажетті қаражатты алдын ала жинақтап, кейін төмен пайыздық мөлшерлемемен ипотекалық қарыз алуына мүмкіндік беретін ұзақ мерзімді қаржылық тетік. Бұл жүйенің негізгі ерекшелігі – басында толықтай қарыз алуға емес, алдымен белгілі бір кезең бойы жинақ жинауға бағытталуы. Жинақтау барысында салымшы тұрақты түрде өз депозитіне қаражат салып отырады, ал мемлекет арнайы тұрғын үй жинақтау жүйесін ынталандыру мақсатында жыл сайын салым көлеміне сәйкес мемлекеттік сыйлықақы қосады. Осылайша депозиттің жалпы өсімі арттырылып, қарыз алушының бастапқы жарнаға қажетті қаражаты қалыптасады. Жинақ кезеңі аяқталғаннан кейін банк салымшының жинақтау тәртібін, депозит мөлшерін және бағалау көрсеткішін ескере отырып, оған жеңілдетілген шарттармен тұрғын үй заемын ұсынады. Бұл кезеңде заемның пайыздық мөлшерлемесі нарықтық ипотекалардан айтарлықтай төмен болады, өйткені қарыз алушының тәуекел деңгейі жинақ кезеңінде тексеріледі.

Бүгінде «Отбасы банк» АҚ-мы он жеті (аймақтық бағдарламаларды қоспағанда) әртүрлі бағдарлама ұсынады. Олар әр санаттағы жеке тұлғаларға арналған (18-кесте).

Кесте 18 – «Отбасы банк» АҚ-ның ипотекалық бағдарламалары мен олардың шарттары

№	Бағдарлама	Мерзімі, жыл	Бастапқы жарна, %	Пайыздық мөлшер, %	ЖТСМ, %	Несиенің шектік соммасы теңге	Ерекшелігі
1	Тұрғын үй заемы	25	50	3,5-5	3,6-6,9	100 млн.	ТҚЖ-нан кейін
2	Аралық заем	25	50	6-8,5	6,2-9,6	200 млн.	Айнымалы пайыздық мөлшерлеме
3	Алдын ала заем	8	10	2-14	2-16,4	50 млн.	Тек мемлекеттік бағдарламалар аясында
4	«2-10-20»	20	10	2	2,1	10 млн.	Әлеуметтік осал категорияларға, әкімдіктердегі кезек арқылы
5	«5-10-20»	20	10	5	5,2-5,8	Аймақтық шегі әртүрлі	Әкімдіктер салатын жаңа үйлерге ғана
6	Өз үйім	25	20	6-7	6,2-9	200 млн.	Жаңа үйлерге ғана

18-кестенің жалғасы

7	Қолданыстағы тұрғын үйді сатып алуға	25	50	3,5-8,5	3.5-9,6	200 млн.	ТҚЖ-нан кейін
8	Отау	19	20	7-9	7,3-11,8	36 млн.	Жас отбасыларға, әлеуметтік категорияларға
9	Наурыз	19	20	7-9	7,1-13%	36 млн.	Байқау арқылы беріледі, депозитте 2
10	Асыл мекен	11	10	3,5-5	3,6-6,9	10 млн.	Ауылды мекендерге ғана
11	Жасыл ипотека	25	20	12.5	13,3-18,1	50 млн.	Тек экологиялық сертификаттары бар ғимараттарға ғана
12	Әскери баспана	25	50	3,5-5	3,6-6,9	100 млн.	Әскерилерге үш жақты келісім арқылы
13	Наурыз жұмыскер	19	10	7-9	7,1-13	36 млн.	Жұмысшы мамандықтарға
14	Наурыз әскери	19	0-50	9	9,7-10,4	80 млн.	Әскерилерге арнайы төлемдер алса
15	Корпоративті	19	0	5	5,2-5,3	0	Жұмыс беруші бастапқы жарнаны береді
16	Ұмай (әйелдер ипотекасы)	25	15	14,4	15,4-16,4	Үй құнының 85% дейін	Отбасының табысы 640 мыңнан аспауы тиіс
17	Жас ғалымдар	25	10-50	5	5,2-5,5	20 млн.	Тек 56 мемлекетік және коммерциялық емес ұйымдар қызметкерлері қатысады
Ескерту- автор құрастырған							

«2-10-20» бағдарламасы халықтың әлеуметтік осал топтарына арналған және оның шарттары (2% сыйақы мөлшерлемесі, 10% бастапқы жарна, 20 жылға дейінгі мерзім) тұрғын үйге қолжетімділікті жүйелі түрде арттыру мақсатында белгіленген. Бұл бағдарламаның қатысушылары: көпбалалы жанұялар, жетім балалар, I және II топ мүгедектері, мүмкіндігі шектеулі баласы бар отбасылар, Ұлы Отан соғысының ардагерлері мен оларға теңестірілгендер, жесір әйелдер мен тұл ер азаматтар. Бағдарламаға қатысу үшін отбасы соңғы алты ай ішінде еңбек қызметінен немесе кәсіпкерлікпен айналысу нәтижесінде алған жиынтық табысты дәлелдеуі тиіс, әрі бұл табыс мөлшері отбасының әрбір мүшесіне

шаққанда бес ең төменгі күнкөріс деңгейінен жоғары болмауы қажет. Бағдарламаға қатысушылар жергілікті әкімдікте үйге кезекте тұруы тиіс. Бұл бағдарламада төлем қабілеттілігін зейнетақы, мүгедектік бойынша жәрдемақы, мүгедектік үшін берілетін жәрдемақы, көпбалалы отбасыларға берілетін жәрдемақы және тағы сол сияқты әлеуметтік төлемдер арқылы да дәлелдеуге болады.

«5-10-20» тұрғын үй бағдарламасы – Қазақстанның 2023-2029 жылдарға арналған тұрғын үй-коммуналдық инфрақұрылымын дамыту тұжырымдамасы аясында іске асатын қолжетімді баспана тетігі. Бағдарлама тұрғын үйге мұқтаж азаматтарға қолайлы шарттармен жаңа пәтер сатып алуға мүмкіндік беруді көздейді. Оның негізгі ерекшелігі – мемлекет салған немесе субсидияланған жаңа тұрғын үйлерді төмен пайызбен және жеңілдетілген талаптармен ұсыну. Бағдарламаның атауы оның басты параметрлерін бейнелейді: қарыздың жылдық мөлшерлемесі 5%, бастапқы жарна көлемі кемінде 10%, ал өтеу мерзімі 20 жылға дейін белгіленген. Бұл шарттар меншік баспанасы жоқ, бірақ еңбек немесе кәсіпкерлік табысы бар азаматтар үшін ипотеканы қолжетімді етеді. Жоба аясында тек жаңа салынып жатқан үйлер қарастырылады, яғни екінші нарықтағы тұрғын үйлер бағдарламаға кірмейді. Бағдарлама аясында пәтерлерді бөлу толығымен автоматтандырылған. «Отбасы банктің» цифрлық жүйесі әр нысан бойынша үміткерлерді іріктеп, пәтерлерді бірінші кезектегілерге ұсынады.

«Наурыз» және оның салалық нұсқасы «Наурыз жұмыскер» қоғамдағы ерекше санаттарды қолжетімді ипотекамен қамтамасыз етеді. Бағдарламаға өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, энергетика және басқа да маңызды салаларда жұмыс істейтін жеке тұлғалар қатыса алады. Онымен қоса «Отбасы банк» жастарға арналған өңірлік ипотекалық бастамаларды да кеңінен ұсынады. Мұндай бағдарламалар жергілікті әкімдіктермен бірлесе іске асады.

«Елорда жастары» Астанада, «Алматы жастары» Алматыда және өңірлік бағдарламалар жастардың баспанаға қол жеткізуін айтарлықтай жеңілдетеді. Ол үшін бағдарламалар аясында төмен пайыздық мөлшерлемелер (5-6%) және 10% бастапқы жарна қолданады. Бұл еңбекке жаңадан кіріскен жеке тұлғалардың баспана мәселесін шешіп, өңірлердегі қызметкерлер тапшылығын төмендетуге ықпалдасады. Өңірлік бағдарламалардың ерекшелігі сол, олар жас мөлшері, жұмыс саласы мен мамандықтар бойынша қойылған талаптарды жергілікті еңбек нарығының қажеттіліктерімен ұштастыруында.

Әйел азаматтарға арналған «Ұмай» ипотекалық бағдарламасы қаржылық инклюзияны нығайтуға бағытталған. Бағдарлама аясында несие бастапқыда нарықтық пайызбен (14,4%) берілгенімен, кейін 3,5-5%-ға дейін төмендейді. Бұл тетік әйел азаматтардың тұрғын үй алу мүмкіндіктерін кеңейтіп, олардың отбасындағы экономикалық рөлін күшейтеді.

«Жасыл ипотека» бағдарламасы болса энергетикалық тиімділігі жоғары нысандарды сатуға бағытталған. Бағдарлама аясында LEED, BREEAM және OMIR сияқты экологиялық стандарттармен салынған нысандар банк тарапынан қаржыландырылады. Бұл жеке тұлғалардың экологиялық жауапкершілігін ынталандырып, құрылыс саласының дамуына серпін тигізеді.

Отбасы банкінің 2023-2027 жылдарға көзделген жас ғалымдарға арналған ипотекалық бағдарламасы – ғылыммен айналысатын жас кадрларды қолдауға бағытталған мақсатты тұрғын үй тетігі. Жас ғалымдардың ғылыми мансабында кемінде 3 жыл үздіксіз зерттеу тәжірибесі болуы және магистрлік немесе одан жоғары академиялық дәрежеге ие болуы тиіс. Сондай-ақ қатысушының өзінде немесе оның отбасында соңғы 5 жыл ішінде тұрғын үйінің болмауы талап етіледі. Бағдарлама аясында 2023-2025 ж.ж. банк деректеріне сәйкес 483 ипотекалық заем берілген. Бұл бағдарламаның осал тұсы тек 56 мемлекетік және коммерциялық емес ұйымдар қызметкерлері ғана қатыса алады.

Осы бағдарламалар жиынтығы «Отбасы банкінің» әлеуметтік функциясының көпқырлылығын анық көрсетеді. Біріншіден, банк тұрғын үйге мұқтаж азаматтарға нақты қолдау тетіктерін ұсынып, әлеуметтік әділеттілік қағидатын жүзеге асырады. Екіншіден, тұрғын үй құрылыс жинақтары жүйесі арқылы халықтың жинақ мәдениетін қалыптастыруға ықпал етіп, қаржылық сауаттылық деңгейін арттырады. Үшіншіден, мемлекеттік тұрғын үй саясатының негізгі операторы ретінде банк әлеуметтік маңызы бар жобаларды іске асырады және еңбек, жас, гендерлік топтардың ерекшеліктерін ескере отырып, әрбір санат үшін бағытталған ипотекалық шешімдер ұсынады. Төртіншіден, бағдарламалардың құрылыс индустриясына мультипликативті әсері байқалады: бастапқы нарыққа бағытталған ипотекалар құрылыс компанияларының белсенділігін арттырып, өңірлік экономикалардың дамуына ықпал етеді. Бесіншіден, жастар мен салалық қызметкерлерге арналған ипотекалар өңірлердің әлеуметтік-экономикалық даму стратегияларымен үйлесіп, еңбек ресурстарының тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Жалпы алғанда, «Отбасы банк» қызметі тұрғын үй саясатының әлеуметтік бағыттылығын күшейтетін, нарықтық тетіктер мен әлеуметтік жауапкершілік арасындағы тепе-теңдікті сақтайтын институционалдық үлгі болып табылады. Банк жүзеге асырып отырған бағдарламалар қазақстандықтардың тұрғын үйге қол жеткізуін жеңілдетумен қатар, әлеуметтік тұрақтылық пен экономикалық даму үшін ұзақ мерзімді негіз қалыптастырады.

Қазақстанның ипотекалық нарығында коммерциялық бағдарламаларды бүгінде 9 банк ұсынады (19-кесте).

Кесте 19 – ЕДБ-дің жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу бағдарламалары

№	Банк атауы	Өнім атауы	Мерзімі, жыл	Бастапқы жарна, %	Пайыздық мөлшер, %	ЖТСМ, %	Несиенің шектік соммасы теңге
1	«Altyn Bank» АҚ	Ипотека	20	20	22,3-22,5	24,93-24,98	175 млн.
		Цифлық ипотека	20	20	22,3-22,5	24,93-24,98	175 млн.
		Серіктестік ипотека	20	20	0,1-19,5	0,1-21,52	175 млн.

19-кестенің жалғасы

2	«Фридом Банк Қазақстан» АҚ	Қайталама тұрғын үйлерге цифлы ипотека	20	20	22	24,5-24,9	70 млн.
		Жаңа ғимараттардағы пәтерлерге арналған цифрлық ипотека	20	20	22	24,5-24,9	70 млн.
		Цифрлық каскадты ипотека	20	20	12,5- 24	18,8-20,9	35 млн.
3	«Қазақстан Халық Жинақ Банкі» АҚ	Цифлық ипотека	20	20	20,5-24	23-25	шектеусіз
		Құрылыс салушының серіктесінен салынып жатқан тұрғын үй	20	20	5-18,5	5,1-20,1	шектеусіз
4	«Нұрбанк» АҚ	Нұр-Шаңырақ (банк балансындағы үйлерге)	20	10	13-18,3	19,6-19,9	мүлік құнының 90%
5	«Банк РБК» АҚ	Құрылыс компанияларымен әріптестік аясындағы ипотека	20	15	1,6-18	1,6-20	75 млн.
6	«Форте банк» АҚ	Ақша кепіліне ипотека	15	30	5,0-15	5,2-16,4	100 млн.
7	«Банк Центр Кредит» АҚ	Jana ипотека	15	20	21,4-22,1	24,6-24,9	100 млн.
		Ипотека	15	20	20,55-22,35	23,6-25	100 млн.
		Ипотека Плюс	-	20	18,1-22,05	24,2-25	50 млн.
		Ипотека (үлестік қатысу шарты)	15	20	20,55-22,35	23,6-25	80 млн.
8	«Шинхан Банк Қазақстан» АҚ	Жылжымайтын мүлікке несие	20	40	19,5-25	19,5-25	100 млн.
9	«Қазақстан-Зираат Интернешнл Банк» Еншілес Банкі» АҚ	Ипотека	5	-	21-22	24,8-25	200 млн.
Ескерту - автор құрастырған							

ЕДБ-дің өзіндік бағдарламаларының көпшілігі 20 жылға дейінгі мерзіммен беріледі, бастапқы жарна негізінен 20% шамасында, ал ең тиімді пайыздық мөлшерлемелер тұрғын үй құрылыс компаниялармен жасалатын серіктес бағдарламалар аясында беріледі. Орташа нарықтық пайыздық мөлшерлеме 20% көлемінде. Несие сомасына қойылатын шектеулер әртүрлі: кейбір банктерде 35-100 млн. болса, ал кейбірінде шектеусіз болып белгіленген. Жалпы алғанда, көрсетілген ипотекалық бағдарламалар қолжетімділік деңгейі бойынша айтарлықтай ерекшеленеді, ал негізгі шектеуші факторлар – жоғары пайыздық мөлшерлемелер және бастапқы жарна көлемінің жоғары болуы.

2015-2024 ж.ж. аралығында Қазақстанның ипотекалық нарығы айтарлықтай кеңейіп, оның құрылымы түбегейлі өзгергені байқалады. Деректер нарықтың дамуын анықтайтын жеті негізгі құрылымдық факторды көрсетеді.

1. Ипотекалық нарығының циклдік сипаты сақталған. Ипотекалық қоржын 2015 жылғы 900-901 млрд теңгеден 2024 ж. 6064 млрд теңгеге дейін 6,7 есе өсті, ал орташа айлық берілетін ипотека көлемі 9,3 есе артты (2015 ж. 18 млрд-тан 2024 ж. 168,6 млрд). Алайда өсу қарқыны біркелкі емес: ең жоғары өсім 2019-2022 ж.ж., ал бәсеңдеу 2023-2024 ж.ж. байқалады. Бұл ипотекалық нарық конъюнктуралық факторларға өте тәуелді екенін дәлелдейді. Мысалы, зейнетақы жинақтарын пайдалану ипотекалық нарыққа едәуір, бірақ уақытша серпін берді: нарық көлемін екі есеге арттырды, бастапқы жарна мәселесін шешті, ипотекалық тәуекелдерді төмендетті және «Отбасы банкінің» институционалдық рөлін күшейтті. Алайда бұл әсер ұзақ мерзімді тұрақты драйверге айналған жоқ – бағдарламаның уақытша сипаты 2023 жылдан бастап нарықтың баяулауына әкелді.

2. Мемлекеттік бағдарламалардың шешуші ролі және нарықтың сырт қолдауға тәуелділігі. 2018-2022 ж.ж. жеңілдетілген ипотекалық бағдарламалар (7-20-25, Баспана хит) нарықтағы негізгі драйверге айналып, жылдық берілімдер 609-875 млрд деңгейіне жетті. 2023-2024 жылдары көлемнің 100 млрд-қа дейін күрт төмендеуі мемлекеттік ынталандырудың уақытша әсерін және нарықтың органикалық сұранысының әлсіздігін көрсетті.

3. «Отбасы банкінің» институционалдық үстемдігі және әлеуметтік-жинақтық модельдің қалыптасуы. «Отбасы банк» ипотекалық нарықтың негізгі институтына айналды: несие қоржыны 2015-2024 ж.ж. аралығында 12 өсіп, нарықтағы үлесі 56% жетті. Осы аралықта тұрғын үй жинақ келісімдерінің саны 5,1 млн. болып 6 есе өсті. Бұл тұрғын үй нарығында жинақтық-әлеуметтік ипотека моделі басым екенін, ал коммерциялық сегмент қосалқы рөл атқаратынын дәлелдейді.

4. Коммерциялық банктердің ипотекалық нарықтағы рөлінің өзгеруі банктердің стратегиялық бағыттарының түбегейлі қайта қаралғандығын көрсетті. 2019-2024 ж.ж. аралығында ипотекалық нарықта күшейген банктер «Банк ЦентрКредит» (қоржындағы ипотеканың үлесі 11%- ден 31%-ға жетті), «Алтын Банк» (12%-дан 35%-ға), «Фридом Банк» (бұрынғы Kassa Nova-да үлес 3,7% болса, 2024 жылы - 54%), «Bereke Bank» (Сбербанк кезінде 2019 ж. ипотекалық үлес 18% болса, 2024 ж. 25%). Бұл банктер ипотеканы стратегиялық бағыт ретінде таңдағанын көрсетеді. Дәл осы аралықта «Қазақстан Халық Банкі»

(жалпы қоржындағы ипотеканың үлесі 6,8%-дан 4,2%-ға төмендеді), «Форте Банк» (8,7%-дан 2%-ға дейін төмендеді), «Alatau City Bank» (үлес 7%-дан 3%-ға дейін азайды). Бұл үш банктің корпоративтік сегментке көшкенімен байланыстыруға болады.

5. Ипотека қазақстандық банк нарығында ең тұрақты өнім екендігі дәлелденді. Мерзімі өткен ипотекалық қарыздардың, яғни NPL деңгейі 2015-2024 жылдар аралығында 9,8%-дан 2,2%-ға дейін төмендеді. Осы кезеңде тұтынушылық қарыздардың NPL үлесі 23,5%-дан 56,8%-ға көтерілді. Бұл ипотека банктік активтердің ішіндегі ең сапалы, тәуекелі төмен сегментке айналғанын дәлелдейді.

6. Пайыздық мөлшерлемелер динамикасының нарықтық емес құралдарға тәуелділігі. Мемлекеттік бағдарламалардың іске қосылуы мен тоқтатылуы пайыздық мөлшерлемелер динамикасына тікелей әсер етеді. 2018-2022 ж.ж. нарықтағы негізгі ипотекалық өсім «7-20-25» және «Баспана хит» есебінен болды. Бағдараламалар аясында берілген несиелер барлық ипотекалардың 30-45%-ын құрады, нәтижесінде статистикада көрінетін орташа нарықтық мөлшерлемені төмендетті. Мемлекеттік қолдаудың азаюы 2023-2024 ж.ж. орташа мөлшерлемені 10,7-10,9% дейін жеткізіп, несиелеу күрт баяулады.

7. Жеке тұлғалардың ұзақ мерзімді стратегиялардан гөрі қысқа мерзімді несие стратегияларына тәуелділігі. Мысалы, 2024 жылдың қорытындылары бойынша тұтынушылық несиелер беру көрсеткіші 14,9 трлн., ал ипотекалық берілімдер 2 трлн. теңге. Абсолюттік көлемі 7 есе төмен. Бұл қазақстандықтардың қаржылық мінез-құлқы қысқа мерзімді тұтынуға бағытталғанын, ал ипотека құрылымдық маңызы жоғары болғанымен, жалпы қарыздағы үлесі мардымсыз екенін көрсетеді.

Жүргізілген зерттеу 2015-2025 ж.ж. аралығында Қазақстанның ипотекалық нарығы айтарлықтай кеңейгенімен, оның эволюциясы мемлекеттік саясатқа тәуелді екендігін, әртараптануы төмен және макро факторға өте сезімтал жүйе екенін көрсетті. Нарықтың негізі – «Отбасы банк» және мемлекеттік бағдарламалар; коммерциялық ипотекалардың қолжетімділігі төмен, ал банктердің қатысуы біркелкі емес. Ипотека сапасы жоғары әрі тәуекелі төмен болғанымен, жалпы кредит құрылымында тұтынушылық қарыздар басым. Бұл ипотека нарығының әрі әлеуметтік, әрі макроқаржылық саясатқа тәуелді екенін және ұзақ мерзімді перспективада институционалдық әртараптандыру мен нарықтық механизмдерді күшейту қажеттігін дәлелдейді.

2.3. Жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу бойынша банктердің тиімділігін екі сатылы DEA әдісі - Malmquist индексі негізінде кешенді бағалау

Ипотекалық нарықтың құрылымдық және динамикалық трансформациясы банктердің рөлін көрсетіп қана қоймай, олардың ипотекалық нарықтағы операциялық тиімділігін, ресурстарды басқару қабілетін және нарықтық өзгерістерге бейімделу деңгейін сандық тұрғыдан бағалаудың қажеттілігін айқындады. Бұл мақсатқа жету үшін екі сатылы Data Envelopment Analysis (DEA) және Malmquist индексі негізделген кешенді бағалау жүзеге асырылды.

Ипотекалық нарықта белсенді банктердің тиімділігін анықтау екі кезеңнен тұрады. Бірінші кезеңінде банктердің тиімділігі DEA әдісі арқылы бағаланды. Моделге алынған көрсеткіштер Tobit регрессиясы арқылы талданды.

Бірінші ретте 2015-2024 ж.ж. аралығында Қазақстанның ипотекалық жүйесінде әрекет ететін банктердің тиімділігі зерттеліп, нәтижесінде тиімді және тиімсіз банктер анықталды. Екінші кезекте DEA талдауы нәтижесінде алынған көрсеткіштер негізінде Malmquist өнімділік индексі анықталды. Индекс банктердің өнімділігіне ықпал ететін факторларды нақты көрсетті. Мұндай екі кезеңді тәсіл банктердің делдалдық қызметінің тиімділігін арттыру бағыттарын нақты анықтауға және табыс пен активтер құрылымын оңтайландыру бойынша ұсыныстар әзірлеуге мүмкіндік береді.

DEA әдістемесі соңғы онжылдықтарда академиялық және практикалық зерттеулерде кеңінен қолданылып келеді. Бұл әдіс шешім қабылдау бірліктерінің (Decision-Making Units – DMU) тиімділігін кіріс пен шығыс көрсеткіштер арасындағы қатынастар арқылы бағалауға мүмкіндік береді.

Зерттеуде масштабтың айнымалы қайтарымы бар, шығысқа бағытталған DEA моделі (BCC үлгісі) пайдаланылды. Мұндай тәсіл банктердің қолда бар ресурстарды пайдалана отырып, несиелер мен инвестициялар көлемін арттыру әлеуетін бағалауға мүмкіндік береді. Банктердің қызметі табыс алу мен активтер құрылымын кеңейтуге бағытталғандықтан, шығысқа бағытталған тәсіл олардың өнімділігін неғұрлым дәл сипаттайды.

Осыған орай, диссертациялық зерттеуде масштабтың айнымалы қайтарымы бар DEA моделі таңдалып, практикалық түрде қолданылды. Талдау әрбір DMU және әр уақыт кезеңі үшін 1984 жылы R. D. Banker, A. Charnes және W. Cooper яғни BCC үлгісі әзірлеген сызықтық бағдарламалау моделін шешу арқылы жүзеге асырылды, математикалық формуласы келесідей. Модель әрбір j нысаны үшін есептелген тиімділік 100%-дан аспауы үшін және n коэффициенттеріне шектеулер енгізеді [168-169]:

$$\mathrm{E}_{\max j} = \frac{k_1 y_{1j} + k_2 y_{2j} + \cdots + k_y y_{rj}}{n_1 x_{1j} + n_2 x_{2j} + \cdots + n_m x_{mj}} = \frac{\sum_{r=1}^{s} k_y y_{rj}}{\sum_{i=1}^{m} n_i x_{ij}} \leq 1 \qquad (5)$$

мұндағы:

$k_1, \ldots, k_n > 0$ және $n_1, \ldots, n_m \geq 0$.

DEA-ны стандартты сызықтық бағдарламалау пакетінде қолдану үшін мақсат функциясын келесідей түрлендіру керек:

$$Max\ \theta j = k_1 y_1 + k_2 y_2 + \cdots + k_r y_{r0} = (\sum_{r=1}^{s} k_r y_{r0}) \qquad (5.1)$$

Шектеулерге бағынады:

$$n_1 x_{1\,0} + n_2 x_{2\,0} + \cdots + n_m x_{m0} = \sum_{i=0}^{m} n_i\, x_{io} = 0 \qquad (5.2)$$

$$k_1 x_{1j} + k_2 y_{2j} + \cdots + k_r y_{rj} \leq n_1 x_{1j} + n_2 x_{2j} + \cdots + n_m x_{mj} \qquad (5.3)$$

Жоғарыдағы өрнекті стандартты математикалық түрге түрлендірейік:

$$\sum_{r=1}^{s} k_r y_{rj} \leq \sum_{i=1}^{m} n_i x_{ij} \quad (5,4)$$

Салмақ коэффициенттері «жабу моделін» пайдаланып анықталады. E→min үшін келесі болжамдар бойынша қос сызықтық бағдарламалау моделі қолданылады:

$$\sum_{j=1}^{s} \lambda_j x_{ij} \leq E x_{i0} \quad i = 1,2,\dots,m \quad (5.5)$$

$$\sum_{j=1}^{s} \lambda_j y_{ij} \leq y_{r0} \quad r = 1,2,\dots,s \quad (5.6)$$

$$\lambda_j \geq 0 \quad j = 1,2,\dots,z \quad (5.7)$$

Мұндағы n – зерттеу үлгісіндегі субъектілер саны (DMU), s – шығыс айнымалылар саны, m – кіріс айнымалылар саны. x_{io} және y^{r}_{o} сәйкесінше кіріс және шығыс көрсеткіштерін білдіреді, ал λ – нысан салмағы.

Зерттеу жұмысының негізгі бағыты – банктің еңбек, капитал және депозиттер сияқты ресурстарын пайдалана отырып несиелер мен инвестициялар генерациялау қабілетін бағалауға арналған делдалдық тәсіл. Кіріс айнымалылары ретінде еңбек шығындары, жалпы активтер және депозиттер, ал шығыс айнымалылары ретінде несиелер мен инвестициялар пайдаланылды. Бұл тәсіл банктердің делдалдық қызметін кешенді түрде бағалауға мүмкіндік береді. Осы айнымалыларды таңдау бұрынғы зерттеулермен сәйкес келеді және Батыс Балқан елдері мен Қазақстан жағдайында банктік қызметтің тиімділігін салыстырмалы тұрғыдан талдауға мүмкіндік береді [170-172].

DEA моделінде кіріс айнымалылары (input) мен шығындар (output) айнымалыларын анықтау басты мәселе болып табылады. Төмендегі кестеде input пен output айнымалаларының дәлелдемесі әдебиеттік шолу негіздемесінде бейнеленген (20-кесте).

Кесте 20 – DEA моделінің кірістері мен шығыстарын негіздеу

Айнымалы түрі	Көрсеткіш	Өлшем бірлігі	Теориялық іздеме	Авторлары
Кіріс айнымалалары	Операциялық шығыстар	млрд теңге	Қаржылық ресурстарды пайдалану деңгейін және шығындарды басқару тиімділігін көрсетеді; қызметтер көлемін сақтай отырып, шығындарды азайту - тиімділік индикаторы.	Berger, A. N., & Humphrey, D. B. (1997).
Кіріс айнымалалары	Персонал (қызметкер саны)	адам	Банктің еңбек ресурсы; персоналдың сапасы мен саны өндірістік мүмкіндіктерге тікелей әсер етеді.	Casu, B., Girardone, C., & Molyneux, P. (2004).

20-кесте жалғасы

Кіріс айнымалалары	Активтер	трлн теңге	Басқарудағы банктің жиынтық ресурстары; банктің ауқымы мен қаржылық әлеуетін көрсетеді.	Sherman & Gold (1985); Sathye (2001)
Шығыс айнымалалары	Депозиттер	трлн теңге	Банктің пассивтерді тарту қабілетін және клиенттер сенімін сипаттайды; операциялық қызметтің негізгі нәтижесі.	Sealey, C. W., & Lindley, J. T. (1977)
Шығыс айнымалалары	Ипотекалық портфель	млрд теңге	Кредиттік белсенділіктің негізгі элементі және пайыздық кіріс көзі; ұсынылған қызметтер көлемін көрсетеді.	Grigorian & Manole (2006); Fukuyama & Weber (2010)
Шығыс айнымалалары	Берілген ипотекалар (саны)	мың	Ипотекалық кредиттеу сегментіндегі нәтижеліліктің сандық көрсеткіші; өндірістік қуаттылықты көрсетеді.	Holod & Lewis (2011); Avkiran (2015)
Шығыс айнымалалары	Нарықтық үлес	%	Бәсекеге қабілеттіліктің және нарықты қамтудың интегралдық индикаторы, стратегиялық тиімділікті көрсетеді.	Fethi & Pasiouras (2010)
Шығыс айнымалалары	Портфель сапасы (1-NPL)	үлес	Банктің тәуекелдерді басқару қабілетін көрсетеді; жоғары деңгей кредиттік портфельді тиімді басқаруды білдіреді. Қалаулы нәтиже ретінде қосылған.	Tone (2001); Dar et al. (2021)
Ескерту – [173-184] әдебиет негізінде автор құрастырды				

Сонымен қатар, айнымалыларды растау және дәлелдеу мақсатында панельдік регрессиялық модель істелді. Нәтижелер 21-кестеде бейнеленген.

Панельдік регрессиялық модель нәтижелері Қазақстанның ипотекалық жүйесінде жұмыс істейтін банктердің тиімділігіне әсер ететін факторлардың өзара байланысын айқын көрсетті.

Алынған $R^2 = 0.781$ мәні модельдің түсіндіргіш айнымалылар арқылы тиімділіктің 78,1 пайызын нақты түсіндіретінін дәлелдейді, бұл эконометриялық тұрғыдан жоғары сәйкестік деңгейін білдіреді және таңдалған DEA – Malmquist индексі екі сатылы тәсілдің жарамдылығын растайды.

Анализ нәтижесінде анықталғандай, операциялық шығындар ($\beta = –0.039$) мен персонал саны ($\beta = –0.002$) айнымалылары тиімділікке теріс әсер етеді. Бұл көрсеткіштер банк құрылымындағы әкімшілік және еңбекақы шығындарының артық болуы ресурстарды тиімсіз пайдалану тәуекелін арттыратынын көрсетеді.

Кесте 21 – Банктік қызмет тиімділігіне әсер ететін факторлардың панельдік регрессиялық нәтижелері

Айнымалы (Variable)	Коэффициент (β)	Стандарттық қате	t-статистика	P-мәні	Төменгі CI	Жоғарғы CI	Түсіндірме
Операциялық шығындар, млрд. теңге	-0.0387	0.0142	-2.73	0.013	-0.068	-0.009	Шығындардың өсуі тиімділікті төмендетеді
Персонал (қызметкерлер саны)	-0.0016	0.0005	-3.21	0.004	-0.0026	-0.0006	Кадрлық шамадан тыс жүктеме тиімділікті азайтады
Депозиттер, трлн. теңге	0.0714	0.0196	3.65	0.001	0.031	0.112	Депозиттер көлемінің артуы тиімділікті күшейтеді
Ипотекалық қоржын, млрд. теңге	0.00008	0.00005	1.57	0.131	-0.00003	0.0002	Маңыздылығы шектеулі, бірақ оң әсер байқалады
Ипотеканың қоржындағы үлесі, %	0.1788	0.1195	1.50	0.150	-0.070	0.427	Үлестің артуы тиімділікті арттыруға ықпал етеді
Портфель сапасы (1 – NPL)	-4.2971	1.6422	-2.62	0.016	-7.712	-0.882	Проблемалық несиелердің көбеюі тиімділікті төмендетеді
Ипотека бойынша орташа пайыз, %	0.0492	0.0517	0.95	0.352	-0.058	0.157	Маңыздылығы төмен оң әсер
Депозиттер бойынша пайыз, %	0.0157	0.0153	1.03	0.315	-0.016	0.048	Маңызсыз оң әсер байқалады
Ескету – автор құрастырды							

Демек, банктердің тиімділігін арттыру үшін операциялық процестерді оңтайландыру, цифрландыру деңгейін арттыру және персоналды қайта құрылымдау қажет. Бұл бағытта автоматтандыру мен қашықтықтан қызмет көрсету жүйелерін енгізу еңбек шығынын азайтып, өнімділікті арттырудың маңызды құралы бола алады.

Керісінше, депозиттер көлемі (β = 0.071) банктердің тиімділігіне оң ықпал ететін ең күшті фактор ретінде анықталды. Бұл банктердің тұрақты депозиттік базасы олардың өтімділігіне және несие беру әлеуетіне ғана оң әсер етіп қоймай, сонымен қатар қаржылық сенімділігін арттыратынын да дәлелдейді. Осы себепті

банктер үшін депозиттік саясатты жетілдіру, пайыздық мөлшерлемелерді икемді ету және тұтынушылардың сенімін нығайтудың стратегиялық маңыздылығын дәлелдейді.

Ипотекалық қоржынның үлесі (β = 0.179) және ипотека бойынша орташа мөлшерлеме (β = 0.049) де оң әсерге ие. Алайда статистикалық тұрғыдан шектеулі деңгейде. Айнымалылардың нәтижесі ипотекалық бағыттың банктер үшін кіріс көзі ретіндегі маңыздылығын растайды. Бірақ олардың тиімділікке әсері көбіне нарықтағы пайыздық саясат пен мемлекеттік қолдау бағдарламаларына байланысты. Ипотекалық өнімдердің рентабельділігін қамтамасыз ету мақсатында банктер пайыздық маржаны сақтай отырып, тәуекелдерді оңтайлы басқаруы қажет.

Статистикалық мәнді теріс әсер қоржын сапасы (1-NPL) айнымалысынан байқалып отыр (β = - 4.297, p = 0.016). Бұл проблемалық несиелердің өсуі банктің тиімділігін айтарлықтай төмендететінін дәлелдейді. Жоғары NPL көрсеткіші банктің жалпы табыстылығына, оған қоса капитал жеткіліктілігіне және өтімділігіне кері әсер етеді. Сондықтан банктер несие тәуекелдерін басқару жүйесін күшейтуі қажет. Тәуекелдерді бағалау (risk-based pricing) әдістерін енгізіп, дефолт ықтималдығын модельдеу сияқты аналитикалық құралдарды пайдаланғаны жөн.

Сонымен бірге, депозиттер мен ипотекалық несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемелер оң бағыттағы көрсеткіштер берсе де, статистикалық тұрғыдан әлсіз әсер көрсетті. Бұл нарықтағы пайыздық саясат пен қаржылық ортадағы тұрақсыздықтың әсерінен банктердің пайыздық табыстарының қысқарғанын, және тиімділіктері шектеліп отырғанын білдіреді.

2015-2024 жылдар аралығындағы төрт банктің – «Банк Центр Кредит», «Bereke Bank», «Отбасы банк» және «Қазақстан Халық Банкі» акционерлік қоғамдарының негізгі қаржылық және операциялық көрсеткіштерінің динамикасын DEA Model көрсетті. Берілген мәліметтер банктердің операциялық шығындары, персонал саны, депозиттер мен активтер көлемі, ипотекалық портфель және нарықтағы үлесінің өзгерісін кешенді сипаттайды Бұл банктерді бағалау жүргізудің себептері төмендегідей:

– «Банк Центр Кредит» АҚ – 2025 жылдың 1 қаңтарындағы деректер бойынша активтері жағынан Қазақстанның 3-ші ірі банкі; 2024 жылдың қорытындысы бойынша несие қоржынындағы ипотеканың үлесі 31% (2019 жылмен салыстырғанда 3 есе өсім); ипотекалық несие беру нарығындағы үлесі 20% (2019 жылмен салыстырғанда 3 есе өсім). Банк соңғы жылдардағы нарықтағы көшбасшылардың бірі және тұрақты банктердің бірі.

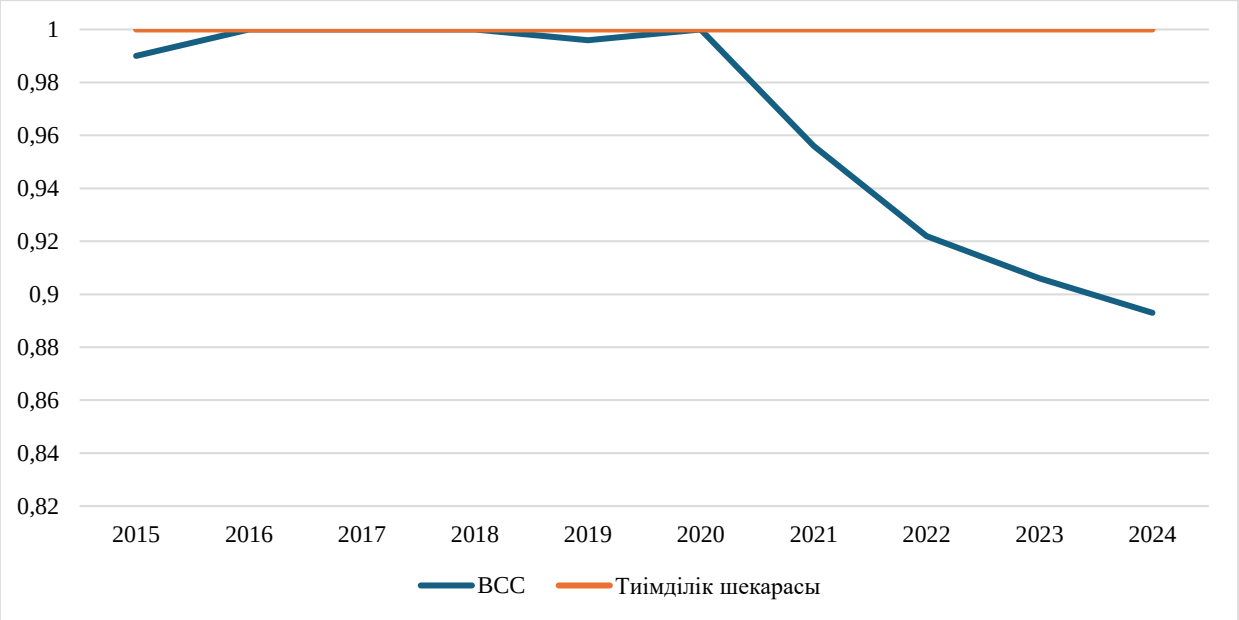
– «Bereke Bank» АҚ – 2025 жылдың 1 қаңтарындағы деректер бойынша активтері жағынан Қазақстанның 10-шы ірі банкі, яғни орта топтағы банк; 2024 жылдың қорытындысы бойынша несие қоржынындағы ипотеканың үлесі 25%; ипотекалық несие беру нарығындағы үлесі 5%. Санкциялардың салдарынан иесін ауыстырған ресейлік Сбербанктің қазақстандық банкі болған банк бүгінде катарлық Lesha Bank-қа тиесі. Бүгінде ипотекалық нарықтағы белсенді банктердің бірі.

– «Отбасы банк» АҚ – 2025 жылдың 1 қаңтарындағы деректер бойынша активтері жағынан Қазақстанның 4-ші ірі банкі; несие қоржыны толықтай ипотекалық несиелерден тұрады; ипотекалық несие беру нарығындағы үлесі 56% (2019 ж. салыстырғанда өсім 1%). Банк толықтай мемлекеттік «Бәйтерек» ұлттық басқару холдингіна тиесілі және ипотекалық нарықта даму институтының фунцияларын атқарады.

– «Қазақстан Халық Банкі» – 2025 жылдың 1 қаңтарындағы деректер бойынша активтері жағынан Қазақстанның 1-ші банкі; 2024 жылдың қорытындысы бойынша несие қоржынындағы ипотеканың үлесі 4% (2019 ж. 7%); ипотекалық несие беру нарығындағы үлесі 8% (2019 ж. салыстырғанда 2 есеге жуық төмендеу). Банк соңғы жылдардағы нарықтағы көшбасшылық рөлін жоғалтқан банктердің бірі.

Жалпы алғанда, барлық банктер бойынша 2015-2024 ж.ж. негізгі көрсеткіштер тұрақты өсу үрдісін көрсетеді. Атап айтқанда, операциялық шығындар жыл сайын орта есеппен 6-8 %-ға ұлғайып отырған, бұл инфляциялық және активтер көлемінің өсуімен тікелей байланысты. Сонымен қатар, персонал санының біртіндеп артуы банктік қызметтердің кеңеюін және филиалдық желінің дамуын көрсетеді.

2015-2024 жылдар аралығында «Банк Центр Кредит» АҚ-ның (BCC) DEA Model динамикасының көрсеткіштері 41-суретте бейнеленген.



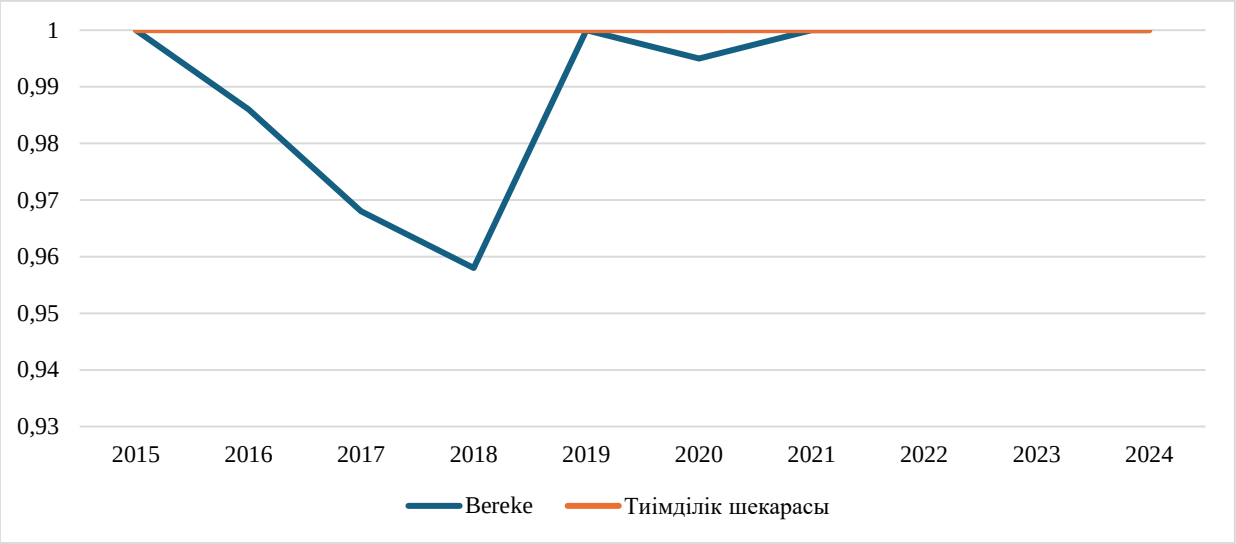
Сурет 41 – 2015-2024 ж.ж. аралығында «Банк Центр Кредит» АҚ-ның DEA Model динамикасының көрсеткіштері

Ескерту – автор құрастырған

Жалпы алғанда, DEA талдауы «Банк Центр Кредит» банкінің зерттелген кезеңнің алғашқы жылдарында тиімділік шекарасына жақын жұмыс істегенін, алайда 2021 жылдан кейін тиімділік деңгейінің біртіндеп төмендегенін

көрсетеді. Бұл банк қызметін оңтайландыру және ресурстарды тиімді пайдалану мәселелерінің маңыздылығын көрсетеді.

Келесі 42-суретте «Bereke Bank» АҚ-ның (Bereke) DEA талдауының қорытындылары банк зерттелген кезеңнің бастапқы жылдарында жоғары тиімділік деңгейін көрсеткенін аңғартса, 2015 ж. тиімділік шекарасында орналасып, көрсеткіштің 1-ге тең болуы қолда бар ресурстардың барынша тиімді пайдаланылғанын білдіреді.



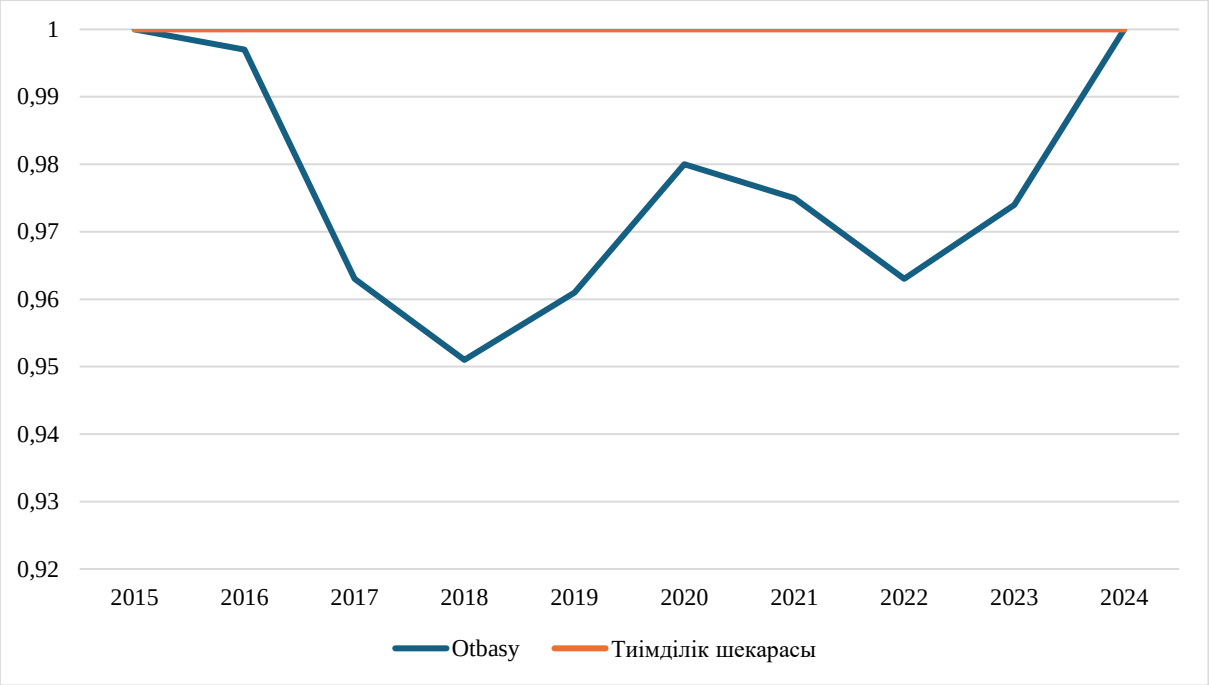
Сурет 42 – 2015-2024 ж.ж. аралығында «Bereke Bank» АҚ-ның DEA Model динамикасының көрсеткіштері

Ескерту – автор құрастырған

2016-2018 жылдар аралығында банк тиімділігінің біртіндеп төмендеу үрдісі байқалады. Атап айтқанда, 2016 ж. тиімділік шамамен 0,99, 2017 ж. 0,97, ал 2018 ж. 0,96 деңгейіне дейін төмендеген. Бұл кезеңде банктің пайдаланатын ресурстарының көлемі ипотекалық қызмет нәтижелерінің өсу қарқынынан жоғары болған болуы ықтимал.

2019 жылдан бастап банк тиімділігі қайтадан жақсарып, тиімділік шекарасына жақындайды. 2019 ж. көрсеткіш қайтадан 1 деңгейіне жетеді. 2020 ж. тиімділік шамалы төмендегенімен (шамамен 0,99), 2021 жылдан бастап банк қайтадан тиімділік шекарасына жетіп, жоғары тиімділік деңгейін сақтап отырғаны байқалады. Жалпы алғанда, DEA талдауы «Bereke Bank» тиімділігінің динамикасы U-тәрізді сипатқа ие екенін көрсетеді: бастапқы кезеңде тиімділік төмендеп, кейінгі жылдары қайта өсіп, тиімділік шекарасына жеткен. Мұндай өзгерістер банктің операциялық қызметін жетілдіруімен, бизнес-моделінің трансформациясымен немесе ресурстарды басқару тиімділігінің артуымен түсіндірілуі мүмкін. 2024 жылдың қорытындылары катарлық инвестор банктің қызметін жақсартуға кіріскені байқалады.

DEA әдісі арқылы жүргізілген талдау «Отбасы банктің» (Otbasy) зерттелген кезеңнің алғашқы жылдарында тиімділігі жоғары болғанын көрсетеді (43-сурет).



Сурет 43 – 2015-2024 ж.ж. аралығында «Отбасы банк» АҚ-ның DEA Model динамикасының көрсеткіштері

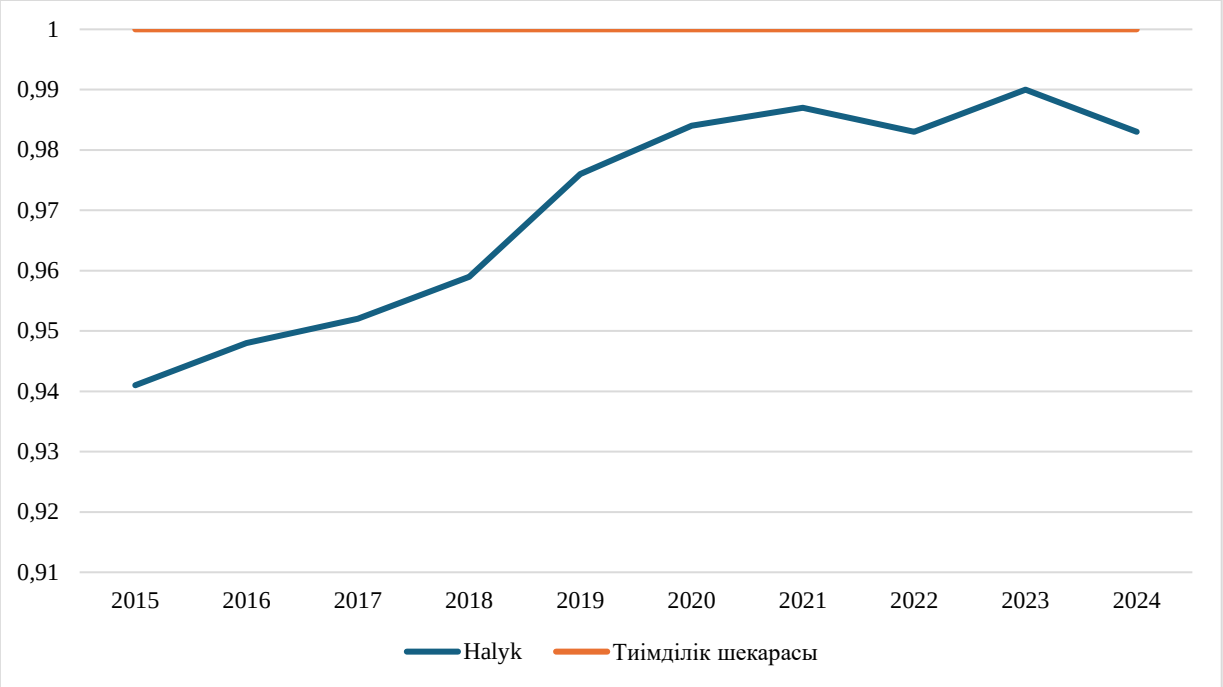
Ескерту – автор құрастырған

«Отбасы банк» 2015 ж. банк тиімділік шекарасында орналасып, көрсеткіш 1-ге тең болған. Бұл банк өз ресурстарын барынша тиімді пайдаланғанын білдіреді. 2016 жылы тиімділік көрсеткіші сәл төмендегенімен, ол әлі де жоғары деңгейде сақталған. 2017-2018 жылдары банк тиімділігінің белгілі бір деңгейде төмендегені байқалады. Атап айтқанда, 2017 ж. тиімділік шамамен 0,96, ал 2018 ж. 0,95 деңгейіне дейін азайған. Мұндай өзгерістер банктің операциялық шығындарының артуымен немесе ресурстар көлемінің ұлғаюымен байланысты болуы мүмкін, ал бұл өз кезегінде ипотекалық қызмет нәтижелерінің өсу қарқынынан жоғары болғанын көрсетуі ықтимал. 2019 жылдан бастап тиімділік көрсеткіші қайтадан біртіндеп өсіп, оң динамика байқалады. 2020 ж. банк тиімділігі шамамен 0,98 деңгейіне жеткен. 2021-2022 ж.ж. көрсеткіш аздап төмендегенімен, жалпы алғанда банк тиімділігі салыстырмалы түрде жоғары деңгейде сақталған. Кейінгі кезеңде, атап айтқанда 2023 жылы тиімділік қайтадан өсіп, 2024 ж. банк қайтадан тиімділік шекарасына жеткен, яғни көрсеткіш 1-ге тең болған. Бұл банктің ресурстарды пайдалану тиімділігі қайтадан жоғары деңгейге көтерілгенін көрсетеді.

Жалпы алғанда, DEA талдауы «Отбасы банк» тиімділігінің уақыт бойынша белгілі бір ауытқуларға ие болғанымен, банк көбінесе тиімділік шекарасына жақын деңгейде қызмет атқарғанын көрсетеді. Бұны банк қызметінің ипотекалық

несиелеу саласына мамандандырылғандығымен және қолдағы ресурстарды тиімді басқаруымен түсіндуге болады.

Келесі зерттеу нәтижелері «Қазақстан Халық Банкінің» (Halyk) тиімділігі талданған уақыт кезеңінде біртіндеп өсіп отырғанын байқатады (44-сурет).



Сурет 44 – 2015-2024 ж.ж. аралығында «Қазақстан Халық Банкінің» АҚ-ның DEA Model динамикасының көрсеткіштері

Ескерту – автор құрастырған

Талдаудың бастапқы жылы 2015 ж. «Қазақстан Халық Банкінің» тиімділік көрсеткіші шамамен 0,94 деңгейінде болған. Бұл банктің ресурстарды толық тиімді пайдаланбағанын және тиімділік шекарасынан төмен орналасқанын білдіреді. 2016-2018 ж.ж. аралығында көрсеткіш 0,95-0,96 деңгейіне жеткен, яғни позитивті өзгерістер орын алғаны байқалады. Бұл кезеңде операциялық қызметтер оңтайландырылып, ипотекалық өнімдердің дамуы тиімділік көрсеткішінің жақсаруына ықпал еткен.

2019 жылдан бастап «Қазақстан Халық Банкінің» тиімділік көрсеткіші айтарлықтай өсіп, шамамен 0,97-ге жеткен. Кейінгі 2020-2023 ж.ж. аралығында банктің тиімділігі одан әрі артып, 0,98-0,99 аралығында сақталған. Осындай позитивті өзгерістер банктің ресурстарды пайдалану тиімділігінің артқанын және тиімділік шекарасына жақындай түскенін дәлелдейді. Біздің пікірімізше, осы өзгерістер банктің цифрлық технологияларды белсенді енгізуімен және операциялық үдерістерді жетілдіруімен байланысты. 2024 ж. тиімділік көрсеткіші аздап төмендегенімен, ол әлі де жоғары деңгейде қалып отыр. Көрсеткіш шамамен 0,98 шамасына тең.

Зерттеуіміз жалпы алғанда, «Қазақстан Халық Банкісінің» 2015-2024 ж.ж. кезеңінде тиімділігі тұрақты түрде өсіп отырғанын ғана көрсетіп қоймай,

сонымен қатар ресурстарды салыстырмалы түрде тиімді қолданғанын дәлелдейді. Қорытындылай келсек, талдау банк ресурстарды салыстырмалы түрде тиімді пайдаланып, активтер мен міндеттемелер құрылымын оңтайлы басқарғанын, яғни кіріс қалыптастыру қабілетінің жоғары екенін айқындайды.

Кесте 22 – Қазақстан банктерінің DEA Model бойынша тиімділік коэффициенттері (2015-2024 ж.ж.)

Жылы	Отбасы банк	Қазақстан Халық Банкі	Банк Центр Кредит	Bereke Bank	Жылдық орташа көрсеткіш
2015	1.000	0.941	0.990	1.000	0.983
2016	0.997	0.948	1.000	0.986	0.983
2017	0.963	0.952	1.000	0.968	0.971
2018	0.951	0.959	1.000	0.958	0.967
2019	0.961	0.976	0.996	1.000	0.983
2020	0.980	0.984	1.000	0.995	0.990
2021	0.975	0.987	0.956	1.000	0.980
2022	0.963	0.983	0.922	1.000	0.967
2023	0.974	0.990	0.906	1.000	0.968
2024	1.000	0.983	0.893	1.000	0.969
Орташа арифметикалық тиімділік көрсеткіштері	0.976	0.970	0.966	0.991	
Ескерту - автор құрастырған					

Келесі кезеңде банктердің Malmquist өнімділік индексі есептелген. Malmquist өнімділік индексі - уақыт бойынша өнімділіктің өзгеруін бағалауға арналған эконометриялық көрсеткіш. Ол екі кезең арасында компанияның, саланың немесе аймақтың тиімділігінің өзгерісін деректер қоршауын талдау (DEA) арқылы өлшеу үшін қолданылады. Malmquist индексі (MPI) негізінен қашықтық функцияларын қамтиды және регрессиялық талдауда көрсеткіш ретінде пайдаланылуы мүмкін [185].

Формула ретінде оны былай көрсетуге болады:

$$M = [\frac{D_t(x_{t+1}, y_{t+1})}{D_t(x_t, y_t)} \cdot \frac{D_{t+1}(x_{t+1}, y_{t+1})}{D_{t+1}(x_t, y_t)}]^{1/2} \quad (6)$$

мұндағы:
- D_t(x_t, y_t) - t уақытындағы қашықтық функциясы;
- x_t, y_t - сәйкесінше кіріс және шығыс айнымалылары;
- MPI > 1 - өнімділіктің өсуін, MPI < 1 - өнімділіктің төмендеуін білдіреді.

Malmquist индексі банктердің уақыт бойынша өнімділігінің динамикасын бағалау үшін қолданылады. Статикалық DEA тиімділік көрсеткішінен айырмашылығы, Malmquist Productivity Index (MPI) екі кезектес кезең

арасындағы жалпы факторлық өнімділіктің өзгерісін көрсетеді. Индекс мәні бірден жоғары болса, бұл өнімділіктің артқанын білдіреді; 1-ге тең болса – тұрақтылығын; ал бірден төмен болса – өнімділіктің төмендеуін көрсетеді.

Зерттеу аясында Malmquist индексі 2015-2024 жылдар аралығында «Отбасы банк», «Қазақстан Халық Банкі», «Банк Центр Кредит», «Bereke Bank» банктері үшін DEA тиімділік бағалары негізінде есептелді (23-кесте).

Кесте 23 – 2015-2024ж.ж. аралығында ЕДБ-дің Malmquist индексін есептеу нәтижелері

Салыстыру жылдары	Отбасы банк	Қазақстан Халық Банкі	Банк Центр Кредит	Bereke Bank
2015-2016	0.997	1.007	1.010	0.986
2016-2017	0.966	1.004	1.000	0.982
2017-2018	0.984	1.004	0.997	0.987
2018-2019	0.999	1.005	0.984	1.031
2019-2020	1.014	1.003	0.999	0.990
2020-2021	0.999	1.007	0.960	1.009
2021-2022	0.996	1.004	0.972	1.008
2022-2023	1.008	1.004	0.979	0.997
2023-2024	1.038	1.004	0.997	1.011
Ескерту – автор құрастырған				

«Отбасы банк» үшін Malmquist өнімділік индексінің динамикасы өнімділіктің циклдік өзгерістерімен сипатталады. 2015-2018 ж.ж. аралығында индекс төмендегені байқалады (мәндері 1-ден төмен), бұл ресурстар өнімділігінің уақытша қысқаруын көрсетеді. Мұндай жағдай тұрғын үй несиелеуіне сұраныстың артуы жағдайында ипотекалық бағдарламалардың кеңеюімен және банктің операциялық жүктемесінің өсуімен байланысты болуы мүмкін. 2019 жылдан бастап өнімділіктің біртіндеп қалпына келуі байқалады. Әсіресе 2023-2024 жылдары айқын өсім тіркелді (MPI - 1.038), бұл ресурстарды пайдалану тиімділігінің айтарлықтай артқанын көрсетеді. Мұндай нәтиже ауқым әсерімен, процестердің цифрландырылуымен және ипотекалық несиелер беру көлемінің ұлғаюымен түсіндірілуі мүмкін.

«Қазақстан Халық Банкі» зерттелген банктер арасында өнімділік динамикасының ең тұрақты көрсеткіштерін көрсетеді. Индекс мәндері бүкіл кезең бойы бірден сәл жоғары деңгейде сақталады (шамамен 1.003-1.007), бұл өнімділіктің біртіндеп және тұрақты өсуін білдіреді. Мұндай жағдай ипотекалық нарықта банк тек бір ғана қызметпен шектелмей, түрлі қаржылық қызметтерді бірге ұсынатын әмбебап банк моделіне сүйену қажеттілігін көрсетеді. Өнімділіктің өсуі замануи сандық технологияларды енгізумен, операциялық үдерістерді оңтайландырумен және тұтынушылардың санының кеңеюімен байланысты болуы мүмкін.

Талдауға сай «Банк Центр Кредит» банкі үшін өнімділіктің біртіндеп төмендеу үрдісі тән. Бұл, әсіресе, 2020 жылдан кейін байқалып, индекс мәні бірден төмен болып қалыптасқанын көреміз. Бұл дегеніміз банктің

ресурстарының (активтер, депозиттер және операциялық шығындар) өсу қарқыны ипотекалық несиелеу нәтижелерінің өсуінен жоғары болғанын білдіреді. Malmquist талдауы аясында бұны операциялар ауқымының ұлғайғанына қарамастан нәтижелердің соған сай өспегенімен түсіндіреміз, яғни факторлық өнімділік төмендеген.

«Bereke Bank» болса Malmquist индексінің ең құбылмалы динамикасын байқатып отыр. Зерттеу кезеңінің басында өнімділіктің төмендеуі байқалып, алайда 2018-2019 ж.ж. индекс бірден жоғары деңгейге көтерілген (MPI-1.031). «Bereke Bank» бұл жағдайда тиімділікті айтарлықтай өсірген. Осы тәріздес динамика институционалдық трансформация кезеңінен өтетін немесе бизнес-стратегиясын өзгертіп жатқан банктерге тән. Кейінгі жылдары индекс шамамен бір деңгейде тұрақталып, пайдаланылатын ресурстар мен ипотекалық нәтижелер арасындағы қатынастың біртіндеп теңесіп жатқанын көрсетеді.

Жалпы алғанда, Malmquist өнімділік индексінің нәтижелері Қазақстандағы ипотекалық сегменттегі банктер өнімділігінің динамикасы біркелкі емес екенін көрсетеді. Мамандандырылған «Отбасы банк» мемлекеттік тұрғын үй бағдарламаларының кеңеюіне байланысты өнімділіктің циклдік өзгерістерін көрсетеді. Әмбебап банктер операциялардың әртараптандырылуына байланысты салыстырмалы түрде тұрақты динамикамен сипатталады. Сонымен қатар активтер мен операциялық шығындардың жылдам өсуі ипотекалық нәтижелердің сәйкес деңгейде артпауымен қатар жүрсе, бұл жалпы факторлық өнімділіктің төмендеуіне әкелуі мүмкін.

Осылайша, Malmquist талдауы банктердің өнімділігінің өзгеруі тек қызмет ауқымына ғана емес, сонымен қатар ресурстарды басқару тиімділігіне, бизнес құрылымына және ипотекалық нарықтың институционалдық ортасына да тәуелді екенін көрсетеді.

Жалпы алғанда, DEA мен Malmquist өнімділік индексі негізінде алынған нәтижелер ипотекалық нарықтағы банктер тиімділігін арттыру бойынша ұсыныстар әзірлеуде маңызды рөл атқарады және банктердің тиімділігін арттыру стратегиясы бірнеше басты бағытты қамтуы тиіс екенін көрсетеді:

1. Банктердің операциялық шығындарын оңтайландыру. DEA талдауы кейбір банктерде тиімділіктің төмендеуі операциялық шығындар мен персонал санының ипотекалық қызмет нәтижелеріне қарағанда жылдам өсуімен байланысты екенін көрсетті. Осыған байланысты банктерге:

– цифрлық ипотекалық қызметтерді кеңінен қолдану;

– қарыз алушыларды бағалаудың автоматтандырылған жүйелерін (несие скорингі) жетілдіру;

– артық операциялық процестерді қысқарту ұсынылады.

Операциялық шығындарды оңтайландыру техникалық тиімділікті арттырып, ипотекалық сегменттегі кіріс және шығыс параметрлері арасындағы тепе-теңдікті жақсартады.

2. Ресурстық базаны пайдалану тиімділігін арттыру. Malmquist өнімділік индексінің нәтижелері кейбір банктерде активтер мен депозиттердің өсуі ипотекалық несиелеудің пропорционалды өсуімен әрдайым сәйкес келмейтінін көрсетті. Сондықтан өнімділікті арттыру үшін:

– тартылған депозиттік ресурстарды тиімді пайдалану (өтімділікті сақтау, тәуекел мен табыстың арақатынасы);
– қарыз алушылардың әртүрлі санаттары үшін ипотекалық бағдарламаларды кеңейту;
– ипотекалық өнімдерді әртараптандыру ұсынылады (мерзімі, шарттары, жарнасы, т.с.с.).

Бұл ресурстарды айтарлықтай арттырмай-ақ ипотекалық несиелер беру көлемін ұлғайтуға мүмкіндік береді.

3. Цифрлық ипотекалық экожүйені дамыту

Банктердің өнімділігін арттырудың негізгі факторларының бірі – ипотекалық үдерістерді цифрландыру. Атап айтсақ:
– ипотекалық өтінімдерді толықтай онлайн платформаларға көшіру;
– жылжымайтын мүлікті толықтай цифрлық бағалау;
– банк жүйелерін мемлекеттік ақпараттық дерекқорлармен интеграциялауды жалғастыру.

Сандық технологияларды әрі қарай дамыту ипотекалық өтінімдерді өңдеу уақытын қысқартып, банктің операциялық шығындарын азайтады.

4. Несие тәуекелдерін басқаруды әрі қарай жетілдіру. Ипотекалық қоржын сапасы DEA моделінің негізгі шығыс көрсеткіштерінің бірі болып табылатындықтан, банктерге келесі шараларды іске асыру қажет:
– несие тәуекелдерін мониторингілеуді жетілдіру;
– қарыз алатын жеке тұлғалардың төлем қабілеттілігін бағалауда заманауи әдістерді қолдану (мысалы, олар туралы балама деректерді қарастыру);
– қоржындағы проблемалық несиелерді ерте анықтау мен болжамдау.

Аталмыш шаралар проблемалық несиелердің көлемін азайтып, қызмет тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

5. Ипотекалық ипотекалық бағдарламаларды жетілдіру бойынша жұмыстарды іске асыру. Банктерге институционалдық орта маңызды рөл атқаратыны хақ, сол себепті үкімет органдарына ипотекалық нарық жұмысын келесідей жетілдіру қажет:
– тұрғын үй бағдарламаларын іске асыру тетіктерін қайта қарастыру;
– ипотекалық несиелеудің қолжетімділігін кеңейтуде табысы төмен және жас отбасылардың мүдделерін ескерту;
– екінші деңгейлі банктердің ипотекалық нарыққа қатысуын ынталандыру.

DEA талдауы мен Malmquist өнімділік индексінің нәтижелері көрсеткендей, ипотекалық нарықтағы банктер тиімділігін арттыруда кешенді жұмыстар талап етіледі. Бірінші кезекте банктерге операциялық шығындарды оңтайландыру қажет. Ол үшін аутсорингті кең қолдану, ішкі бизнес процесстерді жетілдіру мен шығындарды қатаң бақылау қажет. Одан кейін қолдағы ресурстық базаны тиімді пайдаланып, цифрлық технологияларды дамыту ұсынылады. Несие тәуекелдерін басқаруда қоржынды әртараптандыру, кепіл мүлігін бағалауды және скорингті жетілдіру, пайыздық мөлшерлемені тәуекелге сай белгілеу сияқты шаралар ұсынылады. Бұл банк жүйесінің тұрақтылығын арттырып, Қазақстандағы ипотекалық нарықтың одан әрі дамуына серпін береді.

3 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖЕКЕ ТҰЛҒАЛАРДЫ БАНКТІК ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУДІ ЖЕТІЛДІРУДІҢ ӘДІСНАМАЛЫҚ, ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

3.1 Ипотекалық бағдарламаларды іске асыру үдерісіне банктік ипотекалық несиелеу қолжетімділігін арттыруға арналған екі деңгейлі әдіснаманы интеграциялау

Қазақстандағы ипотекалық саясатының эволюциясы мемлекеттік бағдарламалар арқылы жүзеге асқан кезеңдік реформалармен тығыз байланысты. 2000-жылдардың басынан бастап үкімет қабылдаған түрлі стратегиялық бағдарламалар ипотекалық нарықтың инфрақұрылымын қалыптастыруда, қаржыландыру тетіктерін реттеуде және халықтың тұрғын үйге қолжетімділігін кеңейтуде шешуші рөл атқарды.

Көрсетілген бағдарламалар әр кезеңде ипотекалық нарықтың дамуына нақты серпін берген негізгі мемлекеттік шараларды жүйелейді (23-кесте).

Кесте 23 – Қазақстан Республикасында жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеуге серпін берген мемлекеттік бағдарламалар

№	Ресми бекітілу күні	Бағдарлама	Бағдарлама бойынша қойылған міндеттер	Алынған нәтижелер
1	11 маусым 2004 ж.	Қазақстан Республикасының 2005-2007 жылдарға арналған тұрғын үй құрылысын дамытудың мемлекеттік бағдарламасы	Тұрғын үй құрылыс жинақтары мен ипотекалық несиелендіру жүйелерін жетілдіру.	Ипотека және тұрғын үй құрылыс жинақтар нарығының негіздері қалыптасты.
2	20 тамыз 2007 ж.	Қазақстан Республикасының 2008-2010 жылдарға арналған тұрғын үй құрылысының мемлекеттік бағдарламасы	Тұрғын үй сатып алу үшін азаматтарды несиелендіру жүйесін дамыту.	«Қазақстан ипотекалық компаниясы» (ҚИК) арқылы ЕДБ-ге қайта қаржыландыру тетіктері ұсынылды.
3	31 наурыз 2011 ж.	Қазақстан Республикасындағы 2011-2014 жылдарға арналған тұрғын үй құрылысы бағдарламасы	Тұрғын үй құрылысын қарқынды дамыту арқылы азаматтардың баспанаға қолжетімділігін арттыру.	«Отбасы банк» арқылы салымшылар үшін мемлекеттік сыйлықақы мен төмендетілген пайыздық мөлшерлемелер жүйесі енгізілді. Мемлекеттік сыйақы бүгінде де төленеді.

23-кестенің жалғасы

4	21 маусым 2012 ж.	Қолжетімді тұрғын үй – 2020	Азаматтардың тұрғын үйге қолжетімділігін арттыру үшін тұрғын үй құрылысын дамыту мәселелерін кешенді шешу.	«Отбасы банк» салымшыларына, әсіресе, жас отбасыларға жалдамалы пәтер жүйесі енгілді және жергілікті әкімдіктермен бірігіп тұрғын үй құрылысы жүргізілді.
5	28 маусым 2014 ж.	Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасы	Өңірлердің экономикалық бәсекеге қабілеттілігін арттыру және халықтың өмір сүру сапасын жақсарту.	Жас отбасыларға 4% мөлшерлемемен «Отбасы банк» арқылы ипотекалық несиелеу ұйымдастырылды.
6	6 сәуір 2015 ж.	Инфрақұрылымды дамытудың 2015 - 2019 жылдарға арналған «Нұрлы жол» мемлекеттік бағдарламасы	Азаматтардың тұрғын үйге қолжетімділігін арттыру.	Құрылыс компанияларына берілетін несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау арқылы ипотекалық қолжетімділік артты.
7	24 сәуір 2015ж.	ҚР Ұлттық Банкінің ипотекалық қарыздарды қайта қаржыланыру бағдарламасы	2016 жылғы 1 қаңтарға дейін валюталық ипотекасы болған барлық жеке тұлғалардың несиелерін ұлттық валютаға ауыстыру.	Нарықта шетел валютасындағы ипотекалық несиелердің толықтай жоғалуы мен 202 жылдан бастап мемлекеттік қолдауды халықтың әлеуметтік осал топтарына ауыстыру.
8	22 маусым 2018 ж.	«Нұрлы жер» тұрғын үй құрылысы бағдарламасы	Тұрғын үйдің қолжетімділігін арттыру.	Тікелей құрылыстан жеңілдетілген ипотекаға ауысу, коммерциялық ипотеканы субсидиялау, «7-20-25», «Бақытты отбасы» (2-10-20), «Шаңырақ» (5-10-20) бағдарламалары іске қосылды.
9	23 қыркүйек 2022 ж.	2023-2029 жылдарға арналған тұрғын үй-коммуналдық инфрақұрылымды дамыту тұжырымдамасы	Тұрғын үйге қолжетімділікті арттыру.	«Отау», «Наурыз» бағдарламалары, «Елорда жастары», «Алматы жастары» және жастарға арналған өзге де ипотекалық инициативалар енгізілді.
Ескерту - [186-194] әдебиет негізінде автор құрастырған				

Қазақстандағы мемлекеттік бағдарламалар банктік ипотекалық несиелеу жүйесінің құрылымына, даму қарқынына және оның әлеуметтік бағыттылығына елеулі ықпал етіп келеді. Нарықтық тетіктермен қатар ұсынылатын жеңілдік

мөлшерлемелер, бастапқы жарна талаптары және мақсатты санаттарды қолдау механизмдері ипотекалық сұраныстың өсуін жеделдетіп, тәуекелдердің қайта бөлінуіне және қаржы институттарының операциялық стратегияларының өзгеруіне алып келеді. Мұндай әсерлер мемлекеттік бағдарламалар мен банктік сектор арасындағы өзара тәуелділікті күшейтіп, ипотекалық экожүйенің институционалдық құрылымын күрделендіреді. Сондықтан осы аралас ықпалдардың шынайы нәтижесін бағалау үшін SWOT-талдау жүргізу мемлекеттік бағдарламалардың ипотекалық нарықтағы тиімді жақтарын, шектеулерін, сондай-ақ ықтимал мүмкіндіктері мен қауіп-қатерлерін жүйелі түрде анықтауға мүмкіндік береді (24-кесте).

Алайда мемлекеттік бағдарламалардың белсенді жүзеге асырылуына қарамастан, алдыңғы бөлімде көрсетілгендей, Қазақстанда тұрғын үйдің ипотекалық қолжетімділігі әлі де төмен деңгейде қалып отыр.

Мемлекеттік бағдарламалар ипотекалық несиелеуді жандандырып, құрылыс көлемін арттырғанымен, нарық қатысушылары үшін пайыздық мөлшерлемелер әлі де жоғары.

Кесте 24 – Қазақстандағы мемлекеттік бағдарламалардың банктік ипотекалық несиелеуге ықпалына SWOT-талдау

S – Мықты жақтары	W – Әлсіз жақтары
1) Нарықтағы ипотекалық бағдарламалар спектрінің кеңеюі; 2) Азаматтардың қол жетімді шарттармен баспана алу мүмкіндігіне ие болуы; 3) Халықтың әр түрлі топтарын кең қамту; 4) Қаржылық қызметтер және қор нарығының дамуы; 5) Ипотекалық несиелеудің аймақтық бағдарламаларын ынталандыру; 6) Экономиканың нақты секторына (құрылыс, құрылыс материалдарын өндіру, т.б.) мультпликативті ықпал; 7) Кейбір бағдарламалар бойынша алғашқы жарнаның аздығы немесе болмауы (ЖАО тұрғын үй бағдарламалары); 8) Цифрландыруға ынталандыру – мемлекеттік бағдарламалар аясында онлайн-платформалар мен цифрлық ипотека құралдары тез дамып, банктік үдерістердің тиімділігі артуда. 9) Ипотекалық бағдарламалар бойынша мемлекеттік операторлардың NPL деңгейінің төмен болуы. 10) Бағдарламалар халықтың әлеуметтік осал топтарына (көпбалалы отбасылар, жас отбасылар және т.б.) бағытталып, әлеуметтік саясаттың маңызды құралына айналды.	1) Нарықтың мемлекеттен тәуелділігі – ипотекалық несиелеу құрылымында мемлекеттік бағдарламалардың үлесінің жоғары болуы банктердің нарықтық өнімдерді дамытуға ынтасын шектейді; 2) Мөлшерлемелердің бұрмалануы – субсидияланған ставкалар нарықтық ставкалар туралы шынайы сигналдарды әлсіретіп, банктердің тәуекелдерді бағалау механизмін бұзуы мүмкін; 3) Бағдарламалардың біркелкі таралмауы – өңірлер арасында бюджет, сұраныс пен қолжетімділіктің айырмашылықтары үлкен болғандықтан өңірлік диспрапорциялар туады; 4) Тұрғын үй жинақтары үлгісіне екпін жасалуы; 5) Жеке тұлға үшін несие алудың күрделілігі (жинақтау жүйесі, құжаттарды рәсімдеу); 6) Мемлекеттің нарыққа тұрақты араласуы салдарынан тұрғын үй бағасының өсімі. 7) Мемлекеттік кепілдіктер мен субсидиялар банктердің тәуекелдерді бағалау сапасын төмендетуі мүмкін. Нәтижесінде несие қоржын сапасына қатысты жасырын тәуекелдер жинақталады.

24-кестенің жалғасы

Р - Мүмкіндіктер	Т - Қауіптер
1) Халық арасында ипотекалық несиеге сұраныстың жоғары болуы; 2) ЕДБ мен бағдарламалардың мемлекеттік операторлары арасында бәсекенің дамуы; 3) Мемлекеттік бағдарламаларды қаржыландырудың артуы; 4) Мақсатты топтарға арналған өнімдер – жастарға, көпбалалы отбасыларға, өңірлердегі тұрғындарға бейімделген ипотекалық пакеттерді банктер әзірлей алады; 5) Мемлекеттік бағдарламалардан алынған үлкен деректер банктерге скорингті жетілдіруге, NPL деңгейін төмендетуге және үкіметке жаңа бағдарламаларды дәлірек жоспарлауға мүмкіндік береді; 6) Ипотекалық сұраныс құрылыс көлемін кеңейтеді, бұл банктер үшін жаңа серіктестік өнімдерге жол ашады; 7) Баспанасы бар және баспана жағдайын жақсартуды көздейтін жаңа қарыз алушыларды тарту; 8) Бағдарламалар аясында ақпараттық-түсіндіру жұмыстары қаржылық мәдениетті күшейтіп, банктер үшін сапалы клиенттер санын арттыра алады.	1) Инфляция салдарынан қарыз алушылардың қаржылық жағдайының нашарлауы; 2) Банктердің несие қоржындарында проблемалық тұтынушы несиелердің өсуі салдарынан ипотекалық несиелеудің азаюы; 3) Мемлекет қолдайтын мөлшерлемелер коммерциялық банктердің классикалық ипотекаларына сұранысты төмендетіп, нарықтың тепе-теңдігін бұзады; 4) ЕДБ-дің коммерциялық ипотекалық өнімдердің санының мардымсыздығы; 5) Тұрғын үй бағасының өсуі – субсидияланған ипотека сұранысты арттырып, баға инфляциясын ұлғайтады; 6) Борыш жүктемесінің артуы – қарыз деңгейінің өсуі банктердің NPL тәуекелдерін арттырады, әсіресе субсидиялар тоқтаған жағдайда; 7) Бюджеттік қысым жағдайында ипотекалық бағдарламаларды қаржыландыру қысқартылуы ықтимал, бұл банктер мен қарыз алушыларға тікелей әсер етеді. 8) Мемлекеттік бағдарламалар көбінесе стандартталған ипотекалық өнімдерді қолдайды, бұл банктердің инновациялық өнімдер (мысалы, кері ипотека, икемді төлем модельдері) әзірлеуге ынтасын төмендетеді.
Ескерту – автор құрастырған	

Сонымен бірге қазіргі таңдағы мемлекеттік бағдарламалар негізінен республикалық деңгейде жүзеге асырылып, жергілікті атқарушы органдар қаржылық базасы мен заңнамалық өкілеттіктерінің шектеулілігіне байланысты тұрғын үй саласындағы бағдарламаларды дербес әзірлеп, толық іске асыра алмай, тек орындаушы рөлінде қалып отыр [195].

Болашақта қолжетімділікті арттырудың арттыру үшін жалдамалы тұрғын үйді дамыту, қаржыландырудың жаңа тетіктеріне көшу және ипотекалық мүмкіндіктерді көбейту басты бағыттар болмақ [196]. Халықаралық көрсеткіштер арқылы дәлелденген бұл жағдай әсіресе өңірлік деңгейде айқын байқалады. Атап айтсақ табыс көлемі, тұрғын үй құны, демографиялық құрылым мен ипотекалық өнімдерге қолжетімділік деңгейінде елеулі айырмашылықтар бар. Мұндай жағдай ипотекалық саясаттың тиімділігін төмендетіп қана қоймай, сонымен бірге мемлекеттік бағдарламалардың әсерін шектейді. Сол үшін өңірлік ерекшеліктерді ескеретін және тұрғын үй мен ипотекалық өнімдерге қолжетімділікті арттыруға бағытталған тәсіл қолданған жөн. Мұндай тәсіл

нарықтағы сәйкессіздіктерді дәл анықтауға және аймақтық жағдайларға бейімделген кешенді ипотекалық саясатты қалыптастыруға жол ашады.

2022 жылы Mukayev D., Shalbolova U. және Tanaś J. D-HAQ моделіне негізделген зерттеу нәтижелерін жариялады. Онда Қазақстанның барлық аймақтарында бастапқы жарнаға және айлық ипотекалық төлемдерге қабілеттілік төмен екені дәлелденді. Сонымен қатар авторлар өңірлік деңгейдегі ипотекалық қолжетімділіктің ұзақ уақыт бойы сақталып отырған проблема екенін нақтылады [197].

Алдыңғы зерттеулердің тұжырымдарын нақтылау және ипотекалық қолжетімділікті кешенді бағалау үшін бірнеше индикаторларды біріктіретін интегралдық индекс қалыптастырылды. Ол үшін тұрғын үй бағасының табысқа сәйкестігін сипаттайтын PIR, ипотека алудың жалпы мүмкіндіктерін өлшейтін HAI және ай сайынғы төлемдердің отбасы табысындағы үлесін қарастыратын MPI қолданылды. Индикаторлар біріге отырып ипотекалық нарықтағы нақты жүктеменің құрылымын сипаттайды. Сонымен қатар, тұрғын үй бағасының қолжетімділігі мен жеке тұлғалардың ипотекалық несие алу қабілетін жан-жақты анықтауға мүмкіндік береді.

Көрсеткіштер әртүрлі өлшеммен берілгендіктен, оларды салыстыру үшін барлық индикаторлар min-max әдісі арқылы бір шкалаға келтірілді. Бұл бастапқы деректерді бірдей жүйеге келтіріп, оларды 0 мен 1 аралығында салыстыруға мүмкіндік бердң. Деректер нормализациясы төмендегі формуламен жасалды:

$$X_{norm} = \frac{X - X_{min}}{X_{max} - X_{min}} \quad (7)$$

Мұндағы,

X_{norm}– нормаланған көрсеткіш,
X– бастапқы мән,
X_{min}және X_{max}– сәйкес индикатордың ең төменгі және ең жоғары мәндері.

Нормаланған көрсеткіштер негізінде тұрғын үйдің қолжетімділігінің интегралдық индексі есептелді. Интегралдық индекс үш индикатордың орташа арифметикалық мәні ретінде анықталды:

$$I = \frac{MPI + PIR + HAI}{3} \quad (8)$$

Бұл тәсіл өңірлер арасындағы тұрғын үй қолжетімділігінің салыстырмалы деңгейін бағалауға және аймақтық айырмашылықтарды анықтауға мүмкіндік береді.

Зерттеулер нәтижесі Қазақстан өңірлері бойынша тұрғын үйдің ипотекалық қолжетімділік деңгейінде елеулі айырмашылықтар байқалады. Жалпы республика бойынша интегралдық индекс 0,371 деңгейінде қалыптасты, бұл тұрғын үй қолжетімділігінің орташа деңгейде екенін көрсетеді (25-кесте).

Кесте 25 – Қазақстан өңірлері бойынша интегралдық индекс нәтижелері

ҚР өңірі	MPI	PIR	HAI	Интегралдық индекс
ҚР	0,203	0,539	0.775	0,371
Абай	0,597	0,467	0.674	0,532
Ақмола	0,694	0,437	0.438	0,5655
Ақтөбе	0,629	0,546	0.315	0,5875
Алматы	0,291	0,562	0.899	0,4265
Атырау	0,508	0,506	0.067	0,507
БҚО	0,604	0,537	0.371	0,5705
Жамбыл	0,391	0,613	0.775	0,502
Жетісу	0,459	0,521	0.798	0,49
Қарағанды	0,584	0,496	0.371	0,54
Қостанай	0,604	0,453	0.573	0,5285
Қызылорда	0,323	0,679	0.674	0,501
Маңғыстау	0,576	0,561	0.213	0,5685
Павлодар	0,548	0,514	0.404	0,531
СҚО	0,63	0,45	0.573	0,54
Түркістан	0,135	0,728	0.921	0,4315
Ұлытау	0,647	0,412	0.000	0,5295
ШҚО	0,682	0,453	0.371	0,5675
Астана қ.	0,148	0,875	0.652	0,5115
Алматы қ.	0,459	0,562	0.427	0,5105
Шымкент қ.	0,292	0,404	1.000	0,348
Ескерту – автор дайындаған				

Өңірлер арасында ең жоғары мәндер Ақтөбе (0,5875), Маңғыстау (0,5685), Шығыс Қазақстан (0,5675), Ақмола (0,5655) және Батыс Қазақстан (0,5705) облыстарында байқалады. Бұл өңірлерде тұрғын үйдің салыстырмалы түрде қолжетімділігі жоғары екенін білдіреді.

Ал төмен көрсеткіштер Шымкент қаласында (0,348), Түркістан облысында (0,4315) және Алматы облысында (0,4265) тіркелді. Бұл өңірлерде тұрғын үй бағасының табыс деңгейіне сәйкестігі төмен немесе тұрғын үйге қолжетімділік шектеулі екенін көрсетеді.

Ірі қалалар арасында да айырмашылық байқалады. Мысалы, Астана қаласында интегралдық индекс 0,5115, ал Алматы қаласында 0,5105 деңгейінде қалыптасқан. Бұл көрсеткіштер мегаполистерде тұрғын үй нарығының салыстырмалы түрде теңгерімді екенін көрсеткенімен, тұрғын үй бағасының жоғары болуы ипотекалық қолжетімділікке белгілі бір шектеулер туындатуы мүмкін. Соған қарамастан 2010-2016 жылдар аралығында Қазақстанда берілген ипотекалық несиенің 32% Алматы тұрғындарына берілсе, 18% астаналық тұрғындардың еншісіне тиесілі болды [198]. Ал 2015-2025 ж.ж. аралығындағы салыстыру трендтің өзгерісін көрсетті – Астана 28%, ал Алматы 25%, яғни Астана қаласының көшбасшылығы ондағы тұрғын үй және онымен жанасқан ипотека нарығының инвестиялық тұрғыдан тартымдылығының едәуір жоғары екенін айқындайды.

Жалпы алғанда, жүргізілген интегралдық бағалау Қазақстан өңірлері арасында тұрғын үйге ипотека арқылы қолжетімділігінде айтарлықтай айырмашылықтары бар екенін көрсетеді. Мұндай айырмашылықтар халық табысының деңгейіне, тұрғын үй бағасына, өңірлік экономикалық даму ерекшеліктеріне және урбанизация деңгейіне байланысты қалыптасады. Сондықтан тұрғын үй саясатын әзірлеу кезінде өңірлік ерекшеліктерді ескеру және қолжетімді ипотека бағдарламаларын аймақтық қажеттіліктерге бейімдеу маңызды болып табылады.

Интегралдық индекс мәндеріне сүйене отырып, Қазақстан өңірлерін тұрғын үй қолжетімділігі деңгейі бойынша ранжирлеу жүргізілді (26-кесте).

Кесте 26 – Қазақстан өңірлерін интегралдық индекс бойынша рейтингілеу

Ранг	Өңір	Интегралдық индекс нәтижесі
1	Ақтөбе облысы	0,5875
2	Батыс Қазақстан облысы	0,5705
3	Маңғыстау облысы	0,5685
4	Шығыс Қазақстан облысы	0,5675
5	Ақмола облысы	0,5655
6	Қарағанды облысы	0,540
7	Солтүстік Қазақстан облысы	0,540
8	Павлодар облысы	0,531
9	Абай облысы	0,532
10	Қостанай облысы	0,5285
11	Ұлытау облысы	0,5295
12	Астана қаласы	0,5115
13	Алматы қаласы	0,5105
14	Атырау облысы	0,507
15	Жамбыл облысы	0,502
16	Қызылорда облысы	0,501
17	Жетісу облысы	0,490
18	Түркістан облысы	0,4315
19	Алматы облысы	0,4265
20	Шымкент қаласы	0,348
Ескерту - автор құрастырған		

Рейтинг жоғары мәннен төмен мәнге қарай құрылды (индекс жоғары болған сайын тұрғын үйдің салыстырмалы қолжетімділігі жоғары деп есептеледі). Ранжирлеу нәтижелері бойынша ипотека арқылы тұрғын үй қолжетімділігі ең жоғары өңірлер қатарына Ақтөбе, Батыс Қазақстан, Маңғыстау және Шығыс Қазақстан облыстары кіреді. Бұл өңірлерде тұрғын үй бағасының табыс деңгейімен арақатынасы салыстырмалы түрде қолайлы.

Орташа деңгейдегі өңірлерге Қарағанды, Солтүстік Қазақстан, Павлодар, Абай және Қостанай облыстары, сондай-ақ Астана және Алматы қалалары жатады.

Ал тұрғын үй қолжетімділігі салыстырмалы түрде төмен өңірлер ретінде Түркістан облысы, Алматы облысы және Шымкент қаласы анықталды. Әсіресе Шымкент қаласында интегралдық индекс ең төмен деңгейде қалыптасқан.

Жалпы алғанда, ранжирлеу нәтижелері ипотекалық қолжетімділік бойынша өңірлік айырмашылықтардың айқын екенін көрсетеді және тұрғын үй саясатын өңірлік ерекшеліктерді ескере отырып жүргізу қажеттігін айқындайды.

Кластерлік жіктеу нәтижелері Қазақстан өңірлері арасында ипотекалық қолжетімділіктің айырмашылықтарын айқын көрсетті. Жоғары қолжетімділік деңгейі еліміздің батыс және солтүстік өңірлерінде байқалып, төмен деңгей болса халық тығыз орналасқан оңтүстік аймақтарда байқалды. Бұл дегеніміз тұрғын үй саясатын әзірлеуде өңірлік ерекшеліктерді ескеру қажеттілігін айқындайды.

Ипотекалық қолжетімділікті арттыру мақсатында аймақтық ерекшеліктерді ескеретін бағдарламаларды әзірлеу аса маңызды. Оған қоса ел аумағында жеке тұлғалардың табысын өсіруге бағытталған саясат жүргізілуі тиіс. Әлеуметтік ипотекалық бағдарламалар атаулы болуы шарт, яғни олар тек әлеуметтік осал топтарға бағытталғаны жөн. Бұл шаралар тұрғын үй бағасы мен табыс арасындағы алшақтықты қысқартып қана қоймай, сонымен бірге нарықтағы баспана бағасының тұрақтануына әкеледі. Әлеуметтік осал топтарға арналған шараларға негізінен бастапқы жарна мен ұзақ мерзімді несиелеу кіреді.

Ұсынылған өңірлік интегралды индекс ипотекалық саясатты тиімді қалыптастыру үшін нақты ақпарат береді (45-сурет).

Интегралды индекстің қолдану аясы кең. Ол нарықтағы дисбаланстарды анықтайтын ерте ескерту құралы ретінде қолдануға бейімделген. Нақты айтқанда, макропруденциялық реттеуде, ипотекалық бағдарламалардың тиімділігін бағалауда және қаржылық сауаттылық стратегияларын әзірлеуде пайдаланылуы мүмкін. Индекс, сонымен қатар, ипотекалық нарықта жиналып жатқан тәуекелдерді анық көруге мүмкіндік береді. Яғни жеке тұлғалардың табысы мен ипотекалық төлемдер арасындағы тепе-теңдектің бұзылуын, пайыздық жүктеменің артуын және Қазақстан өңірлері арасында айырмашылықтарды нақты көрсетеді. Осылайша, бұл көпөлшемді индекс ипотекалық қиындықтардың тек экономикамен ғана емес, сонымен бірге адамдардың мінез-құлқына, саясат пен нарықтық ортаға байланысты екенін көрсетуге көмектеседі.

Өңірлік интегралды ипотекалық қолжетімділік индекстің ажырамас құралдарың бірі Household Financial Vulnerability Index (HFVI) болмақ. HFVI үй шаруашылықтарының қаржылық осалдық индексі ретінде ипотекалық тәуекелдерді қаржылық және мәдени детерминанттармен өзара байланыста қарастырады. HFVI индексі Қазақстан мен Орта Азия мемлекеттерінде тұрғын үй саясатының тиімділігін бағалауда және қаржылық тұрақтылықты болжауда теориялық әрі әдіснамалық негіз жасайды [199].



Сурет 45 – Өңірлік интегралды ипотекалық қолжетімділік индексінің сызбасы

Ескерту – автор құрастырған

Жүргізілген интегралдық бағалау нәтижелері Қазақстан өңірлері арасында ипотекалық қолжетімділіктің айтарлықтай айырмашылықтары бар екенін көрсетті. Кейбір өңірлерде тұрғын үй бағасының табысқа сәйкестігі ипотекалық несиені алу мүмкіндігін сақтап отырса, басқа аймақтарда табыс пен баға арақатынасының нашарлауы, ипотекалық төлемдердің жоғары жүктемесі және банктердің ипотекалық қаржыландыруға қоятын талаптарының қатаңдығы ипотекалық қолжетімділікті едәуір шектейді. Осы өңірлік теңгерімсіздіктер ипотекалық саясатты жетілдіру барысында тұрғын үй қаржыландыруының институционалдық және қаржылық тетіктерін кешенді дамытудың өзектілігін айқындайды. Әсіресе, өңірлерге арналған ипотекалық өнімдерді әзірлеу және макропруденциялық шараларды жергілікті нарықтың ерекшеліктеріне бейімдеу ипотекалық нарықтың тұрақтылығы мен халықтың тұрғын үйге қолжетімділігін арттырудың негізгі бағыттары болып табылады.

Өңірлік интегралды ипотекалық қолжетімділік индексін қалыптастыруда тұрғын үй нарығын тек орташа табыс деңгейі мен макроқаржылық детерминанттар арқылы бағалау халықтың нақты ипотекалық мүмкіндіктерін толық ашпайды. Оның себебі ипотекалық қолжетімділік аймақтар арасында ғана емес, табыс құрылымы тұрғысынан әртүрлі әлеуметтік топтар арасында да елеулі айырмашылықтармен сипатталады. Осыған орай индексті табыс децильдері тұрғысынан кеңейту ипотекалық өнімдердің шынайы қолжетімділігін тереңірек түсінуге мүмкіндік бермек. Abramson мен Landvoigt зерттеуінде табыс децильдері тұрғысынан price-to-income және rent-to-income айырмашылықтары анық көрініс тапқан [200]. Faster Capital әзірлеген әдістемелік тәсілдер децильдік стратификацияның тұрғын үй және ипотекалық қолжетімділікті нақты бағалауда

шешуші рөл атқаратынын көрсетеді [201]. Бұған қоса, Ұлыбританияның ресми статистикасында табыс децильдері бойынша тұрғын үй бағасының қолжетімділігі жүйелі түрде бағаланып, бұл әдістің практикалық құндылығын күшейтеді. JP Morgan Chase Institute зерттеуінде дециль ұғымы тікелей қолданбағанымен, табыс стратификацияласы арқылы ипотекалық жүктеменің әртүрлі табыс топтарындағы айырмашылықтары көрсетілген [202, 203]. Осы зерттеулер жиынтығы децильдік тәсілді интегралды ипотекалық қолжетімділік индексіне енгізудің ғылыми және әдістемелік қажеттілігін негіздейді.

Қазақстандағы жеке тұлғалар үшін екінші деңгейлі банктердің жеке ипотекалық бағдарламаларының қолжетімділігін бағалау мақсатында диссертация барысында қарастырылған тұрғын үйдің қолжетімділік индексі (HAI) децильдік (ондық) топтар бойынша есептелді (мұнда 1-дециль – халықтың ең төмен табысты тобы, 10-дециль – ең жоғары табысты тобы). Ипотекалық несие арқылы тұрғын үйдің қолжетімділігін сипаттайтын аталған индекс келесі формула бойынша айқындалады:

HAI = (ипотекалық пайыздық мөлшерлеме * жан басына шаққандағы номиналды табыс *3*12) / (12*ай сайынғы ипотекалық төлем) (9)

Алынған нәтижелер келесідей түсіндіріледі: 100-ден жоғары балл ипотеканың қолжетімді екенін білдіреді; 100-ден төмен балл ипотеканың қолжетімді емес екенін білдіреді.

Мұндай талдау ипотеканың тек орташа табысқа емес, нақты табыс топтарына қалай әсер ететінін сандық түрде бағалап, тұрғын үй саясатының тиімділігі мен банктердің өнімдік желісінің адрестілігін объективті сипаттауға мүмкіндік береді.

Әдетте 1-3 дециль тобына жататын азаматтар үшін бастапқы жарнаны жинау да, ай сайынғы төлемді өтеу де табыс құрылымына сай келмейді. Бұл топтар ипотекалық нарықтан іс жүзінде толықтай тыс қалады, яғни тұрғын үйге қол жеткізу мүмкіндігі тек баламалы тетіктер (әлеуметтік жалдамалы үй, жалға беріп-сатып алу, мемлекеттік субсидия) арқылы ғана іске асуы мүмкін екенін білдіреді. Ал орта децильдер (4-6) үшін ипотеканың қолжетімділігі экономикалық конъюнктураға, пайыздық мөлшерлемелердің деңгейіне және мемлекеттік бағдарламаларға тікелей тәуелді болады. Жоғары децильдерге (7-10) ипотека өнімдері айтарлықтай қолжетімді, бұл топ тұрғын үй нарығындағы негізгі төлем қабілетті сұранысты қалыптастырады.

Децильдік талдау мемлекеттік бағдарламалардың нақты қай табыс топтарына әсер ететінін дәл анықтауға мүмкіндік берді.

«Отбасы банк» АҚ-ның ипотекалық өнімдерін талдау көрсетіп отырғандай банктің «тұрғын үй заемы», «аралық заем» және «алдын ала заем» бағдарламалары тек 9-10 дециль тобына қолжетімді екендігін көрсетті. Тек әлеуметтік осал топтарға арналған және әкімдіктердің үй кезегінде тұрған жеке тұлғаларға берілетін «2-10-20» бағдарламасы ғана 2-10 дециль топтарына, яғни халық топтарының көпшілігіне қолжетімді екендігін көрсетіп отыр (27- кесте).

Кесте 27 – Децильді халық топтары үшін «Отбасы банк» АҚ-ның ипотекалық өнімдерінің қолжетімділік индексін есептеу нәтижелері

Дециль	Кіріс көлемі*	Тұрғын үй заемы	Аралық заем	Алдын ала заем	2-10-20	5-10-20	Өз үйім	Ұмай
ҚР		156	121	101	427	105	121	67
1	39 657	29	22	19	78	19	22	12
2	51 822	37	29	24	102	25	29	16
3	58 984	43	33	28	117	29	33	18
4	66 559	48	37	31	132	32	37	21
5	74 868	54	42	35	148	36	42	23
6	85 287	62	48	40	169	42	48	27
7	98 877	71	56	46	195	48	56	31
8	116 964	85	66	55	231	57	66	36
9	146 126	106	82	68	289	71	82	46
10	246 513	178	138	116	487	120	138	77
2024 ж. орташа жан басына шаққандағы табыс негізінде есептелді.								
Ескерту - автор құрастырған								

Алайда ол ипотекалық бағдарламадағы максималды несиелеу соммасы 10 млн. теңгеден аспайтындығы, қаржыландыру бойынша лимиттердің болуы және кезекпен ғана берілетіндігі үй мәселесін толықтай шешпейтіні рас. Банктің «5-10-20» және «Өз үйім» өнімдері тек 10 топқа қол жетімдігін көрсетсе, ал «Ұмай» әйелдер ипотекасы барлық топтар үшін толықтай қолжетімсіз. Көріп отырғанымыздай «Отбасы банкінің» ипотекалық бағдарламаларының көпшілігі формалды түрде әлеуметтік бағытталғанына қарамастан, іс жүзінде жоғары топтарға тиімдірек болып шығады. Бұл мемлекеттік ресурстардың мақсатты топтарға жету деңгейін қайта қарау қажеттілігін көрсетіп отыр. Мұндай бағалау халықтың нақты қажеттіліктері мен бағдарламалардың нақты қамту аймағы арасындағы сәйкессіздікті жүйелі негізде көрсетіп, тұрғын үй саясатының әділдік принципіне сәйкестігін бағалауға мүмкіндік ашты.

Децильдік қолжетімділік бағасы ипотекалық өнімдерді сегменттеу қажеттілігін көрсетеді. Талдау отандық ЕДБ-дің стандартталған өнімдері барлық табыс топтарына бірдей тиімді емес екендігін көрсетті, сондықтан нарықта әлеуметтік бағытталған, жастарға, төмен табысты отбасыларға және қаржылық осал топтарға арналған жаңа ипотекалық өнімдерге сұраныстың барын көрсетеді. Тіпті мемлекет тарапынан субсидияланатын «7-20-25» бағдарламасының өзі тек жоғары ең табыс табатын топқа ғана қолжетімді екенін көрсетті (28-кесте).

Бұл қаржы институттарының несие саясатын қайта құруға, ал мемлекет тарапынан – прогрессивті субсидиялау, мақсатты пайыздық жеңілдіктер және табысқа қатысты икемді талаптар енгізуге негіз болады. Бұл талдау тұрғын үй нарығында табыс дифференциацияның тереңдігін, ипотеканың әлеуметтік бағдарлануының шектеулігін және мемлекеттік бағдарламалардың да төмен табысты топтарға жеткілікті әсер етпеуін анық көрсетіп отыр.

Кесте 28 – Децильді халық топтары үшін ЕДБ-дің ипотекалық өнімдерінің қолжетімділік индексін есептеу нәтижелері

Дециль	Кіріс көлемі *	7-20-25	Алтын банк	Фридом Банк	Қазақстан халық банкі	БЦК	Шинхан Банк	KZI Bank
ҚР		111	42	42	45	43	63	29
1	39 657	20	8	8	8	8	12	5
2	51 822	27	10	10	11	10	15	7
3	58 984	30	11	11	12	12	17	8
4	66 559	34	13	13	14	13	19	9
5	74 868	38	14	14	15	15	22	10
6	85 287	44	16	17	18	17	25	11
7	98 877	51	18	19	21	21	29	14
8	116 964	60	22	23	24	24	34	16
9	146 126	75	28	28	30	29	42	20
10	246 513	126	47	48	51	50	72	33
*2024 ж. орташа жан басына шаққанда								
Ескертпе: автор дайындаған								

Жалпы алғанда, децильдік халық топтары үшін ипотекалық өнімдердің қолжетімділігін талдау тұрғын үй нарығындағы теңсіздіктің әлеуметтік табиғатын, банктік өнімдердің шынайы қамту деңгейін және мемлекеттік бағдарламалардың нақты әсерін жан-жақты бағалауға мүмкіндік берді. Бұл тәсіл тұрғын үй саясатының тиімділігін арттыру, халықтың баспаналы болу мүмкіндіктерін кеңейту және ипотекалық нарықтың инклюзивтілігін қамтамасыз ету үшін орталық зерттеу құралы болып табылады.

Жүргізілген талдау нәтижесінде үкіметтің ипотекалық саясатының негізгі екпіні әлеуметтік осал топтарға (1-3 децильдер) және орта топқа (4-6 децильдер) берілуі тиіс екендігіне көз жеткізілді. Әлеуметтік осал топтарға бағытталған шараларды үш бағытқа бөлуге болады, олар: аймақтық коэффициенттер жүйесі, оңтүстік аймақтарға қолжетімді ипотекалық бағдарламалар мен ипотеканы субсидиялау (29-кесте).

Мемлекеттік ипотекалық саясатты жетілдірудің үш негізгі бағыты ұсынылған. Әр бағыт нақты салалық мақсатты шаралармен толықтырылған. Бұл тәсіл тұрғын үй нарығындағы аймақтық теңсіздіктерді азайтуды, әлеуметтік осал топтарды қолдауды және ипотекалық механизмдердің тиімділігін арттыруды көздейді.

Бірінші бағыт – аймақтық коэффициенттер жүйесін енгізу – қазіргі таңда Қазақстанның түрлі өңірлері арасындағы табыс деңгейі мен тұрғын үй құны арасындағы теңгерімсіздікті азайтудың маңызды құралы болып табылады. Астана мен Алматы қалаларында тұрғын үй бағасының жоғары болуы ипотекалық лимиттерді саралау қажеттігін көрсетеді. Бұл тәсіл аймақтық дифференциация қағидасына негізделіп, ипотекалық өнімдердің халық табысына сәйкес бағдарлануына жағдай жасайды.

Кесте 29 – Әлеуметтік осал топтарға (1-3 децильдер) ипотекалық өнімдерді атаулы дамыту шаралары

№	Мақсат	Атқарылатын іс-шара
1	Аймақтық коэффициенттер жүйесін енгізу	1) «Отбасы банкісінің» аймақтық табыс коэффициенттері арқылы жеңілдетілген ипотека; 2) Үй бағасы жоғары қалаларда (Алматы/Астана) ипотекалық лимиттерді көбейту. 3) Аннуитеттің «төменнен басталып өсетін» емес, «төмен теңгерімді» түрін енгізу (төлемді тұрақтандыру).
2	Оңтүстік аймақтарға қолжетімді ипотекалық бағдарламалар ұсыну	1) Ұзақ мерзімді (25-30 жыл) ипотека; 2) Rent-to-own (арендалық ипотека) механизмін дамыту; 3) Мемлекеттік кепілдікпен бастапқы жарнасыз әлеуметтік осал топтарға арналған ипотека (жас жанұялар, мұғалімдер, дәрігерлер, мүгедектер); 4) Төмен табысты аймақтарға арнайы ипотекалық линия. 5) 5-10% бастапқы жарнамен аймақтық ипотека өнімдерін енгізу.
3	Мемлекеттік деңгейде ипотеканы субсидиялау құралдарын енгізу	1) Пайыздық мөлшерлемені 5-7% деңгейіне дейін субсидиялау (тек әлеуметтік осал топтарға); 2) Әлеуметтік топтарға сертификат арқылы пайыздың бір бөлігін өтеу; 3) Ипотеканы қарыздары барларға салықтық шегерімдерді қайтару; 4) Ипотеканы қайта қаржыландыру бағдарламасын кеңейту.
Ескерту – автор құрастырған		

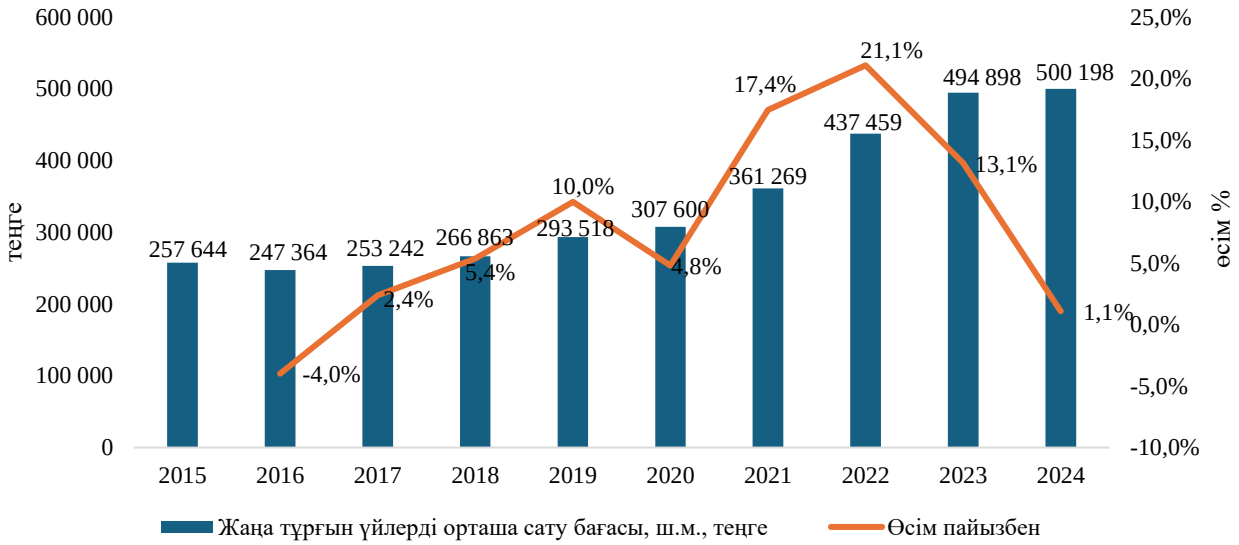
Екінші бағыт – оңтүстік өңірлерде арнайы қолжетімді бағдарламаларды енгізу – халық саны тез өсетін, еңбекке қабілетті жастары көп аймақтар үшін стратегиялық маңызы зор. Бұл аймақтардағы табыс пен үй бағасы арасындағы сәйкессіздікті анық көрсетеді. Ұсынылған ұзақ мерзімді өнімдер, арендалық ипотека және әлеуметтік топтарға арналған кепілдендірілген бағдарламалар тұрғын үй нарығындағы құрылымдық теңгерімсіздіктерді төмендетуға бағытталған. Бұл бағыт инфрақұрылымы дамып келе жатқан аймақтарда тұрғын үй сұранысын тұрақтандыруға, ал сұраныс пен ұсыныс арасындағы алшақтықты қысқартуға мүмкіндік береді.

Үшінші бағыт – мемлекеттік деңгейде субсидиялау құралдарын енгізу болмақ. Ол ипотекалық жүктеменің халық табысына түсіретін әсерін барынша жұмсартуға бағытталады. Бұл тәсіл ипотекалық төлемдердің отбасы бюджетіне түсіретін салмағын кешенді түрде бағалауға мүмкіндік береді. Пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау, әлеуметтік осал топтарға арналған жеңілдетілген тетіктерді кеңейту және қайта қаржыландыру бағдарламаларын дамыту сияқты шаралар ипотекалық ауыртпалықты төмендетеді. Оған қоса жалпы қаржылық тұрақтылықтың артуына да ықпал етпек. Салықтық шегерімдер мен сертификаттық модельдерді енгізу халықтың тұрғын үйге қол жеткізу мүмкіндігіне септігін тигізеді.

Жалпы алғанда, ұсынылған мемлекеттік саясат шаралары Қазақстанның ипотекалық нарығын халықаралық стандарттарға жақындатуға бағытталған. Макроэкономикалық индикаторларды интеграциялау аймақтық ерекшеліктерді дәл ескеруге және әлеуметтік осал топтардың мүдделерін қорғауға мүмкіндік жасап, сонымен бірге тұрғын үй нарығының тұрақтылығына да әсер етпек. Мұндай тәсіл тұрғын үйге қолжетімділікті бағалауды сапалық жаңа деңгейге көтеріп, ипотекалық саясаттың икемді әрі әлеуметтік моделін қалыптастыруға негіз болмақ.

Ипотекалық несиелер төмен табысы бар халық үшін мемлекеттік тұрғын үймен қамтамасыз ету шарасы ретінде тиімді құрал болып табылмайтыны анық. Табысы төмен адамдар тіпті өте төмен нарықтық мөлшерлемелер жағдайында да өз кірістерінің есебінен ипотекалық төлемдерді өтеуге қабілетті емес, сондай-ақ олардың ипотекалық міндеттемелер бойынша төлемдерді тоқтату тәуекелі өте жоғары. Әлемдік тәжірибеде ипотекалық несиелер (қаржы нарығының құралы ретінде) орта және жоғары табысы бар халық топтарына бағытталған.

Сондықтан мемлекет ипотекалық несиелердің қолжетімділігін арттыру мақсатында ипотека нарығына араласқан кезде, мемлекеттік шаралардың негізгі міндеті төмен табысы бар халықты емес, ең алдымен орта класты ипотекамен қамтамасыз ету болуы тиіс. Өкінішке қарай, Қазақстанда ипотека нарығына мемлекеттік араласу керісінше ипотеканың қолжетімділігін арттырмай, орта класс үшін оның төмендеуіне алып келуде. Соңғы он жылда, 2015 жылдан 2024 жылға дейін, жаңа үйлердің бағасы 94,1%-ға өсті. 2018 жылы «7-20-25» бағдарламасы іске қосылғанға дейін жылдық бағаның өсуі орта есеппен 1,2%-ды құрады, бірақ бағдарлама енгізілгеннен кейін орташа өсім 14,6%-ға дейін жеделдеді (46-сурет).



Сурет 46 – Жаңа тұрғын үйлерді орташа сату бағасының динамикасы

Ескерту - [204] әдебиет негізінде автор құрастырған

2021 жылы алғашқы нарықтағы баға жылдық 17-20% өсім көрсетсе, 2022 жылы бұл көрсеткіш кей өңірлерде 25-30%-ға жетті [205]. Ел бойынша 2021-2022

ж.ж. өсімнің сәйкесінше 17,4% және 21,1% болудың себептеріне, сонымен қатар, зейнетақы төлемдерін ипотекалық несиелеуге жұмсау мүмкіндігі болды. Сөйтіп, тұрғын үй бағасының өсу қарқыны табыс өсімінен жылдар бойы озып келе жатқан жағдайда, орта табыс топтарының нарықтан ығыстырылу қаупі артып отыр. Бұл ипотекалық несиелеу нарығында ұзақ мерзімді теңсіздік пен құрылымдық дағдарыс қаупін күшейтеді.

Осы тұрғыда ипотекалық несие беруді қолдайтын мемлекеттік бағдарламалардың негізгі кемшіліктері олардың халықтың базалық, өмірлік қажеттіліктерін қамтамасыз етудегі маңыздылығына қарамастан сақталуда. Атап айтқанда:

– белгілі бір аймақтар мен салаларға білікті мамандарды тартуды ынталандыруға дейінгі мақсаттардың аз қарастырылуы;

– қолдауға деген жоғары сұранысқа қарамастан, мемлекеттік бағдарламаларды жүзеге асыру үшін бөлінетін қаржылық ресурстардың жеткіліксіздігі, оның салдарынан кейбір бағдарламалардың мерзімінен бұрын тоқтатылды («Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасы» 2014 ж. бекітіліп, 2018 ж. күшін жойды; кейін «Өңірлерді дамытудың 2020-2025 ж.ж. арналған бағдарламасымен» алмастырылды);

– Қазақстан экономикасының негізгі даму басымдықтарына – экономикалық өсімді ынталандыруға, жұмыспен қамтуды арттыруға және халықтың нақты табысын көтеруге жеткілікті деңгейде көңіл бөлінбей отыр.

Осы тұрғыдан алғанда, егер мемлекет пен жұмыс берушілер ипотекалық бағдарламаларға белсенді араласқан жағдайда, мұндай бастамалардың тиімділігі арта түсетіні анық. Қарыз алушылар тарапынан ипотекалық төлемдерді толей алмау себептеріне жұмыс орнының тұрақсыздығы, жалақының төмендеуі немесе кәсіпорын бизнесінің қиындықтары жатады. Алайда жұмыс берушілердің мұндай бағдарламаларға әрдайым толыққанды қатысуға мүмкіндігі бола бермейтіндігі себебінен, басқа тың механизм қажет. Нақты нәтиже алу үшін қарыз алушы жеке тұлғалар, жұмыс берушілер және мемлекет өзара бірлесе әрекет етуі тиіс.

Мұндай ынтымақтастық келесі нысандарды қамтуы қажет:

– ипотеканың бастапқы жарнасының белгілі бір бөлігін (толық немесе ішінара) өтеу;

– пайыздық мөлшерлеменің бір бөлігін кейінгі кезеңде субсидиялау (толық немесе ішінара).

Ұсынылып отырған жұмыс беруші мен мемлекет арасындағы ынтымақтастықтың ипотекалық несиелеу нұсқаларының матрицасы мемлекеттік қолдаудың қосымша тетігін айқындау үшін пайдаланылуы мүмкін. Мысалы, жұмыс беруші мен мемлекеттің бастапқы жарнаға немесе пайыздық төлемдердің бір бөлігіне қатысуының әртүрлі пропорцияларын белгілеуге болады. Ықтимал бірлескен қатысу нұсқалары 30-кестеде көрсетілген.

Егер қарыз алушылар жоғары білікті мамандар болып, олардың аймақтық кәсіпорындар мен ұйымдар үшін стратегиялық маңызы бар болса, мұндай мемлекеттік қолдау өңірдің тұрақты экономикалық дамуына қосымша серпін береді.

Кесте 30 – Орта топты (4-6 децильдер) мемлекет пен жұмыс берушілер ынтымақтастығы негізінде қолдау матрицасы

Бастапқы жарна/ несиенің пайызына өтемақы	0	10	15	20	25
Жұмыс беруші мен мемлекеттің үлескерлік қатысуы негізінде					
Жоқ	-	-	-	-	Мемлекет пен жұмыс берушінің есебінен
Мөлшерлеменің 1/4 бөлігі	-	-	-	Мемлекет пен жұмыс берушінің есебінен	-
Мөлшерлеменің 1/3 бөлігі	-	-	Мемлекет пен жұмыс берушінің есебінен	-	-
Мөлшерлеменің 1/2 бөлігі	-	Мемлекет пен жұмыс берушінің есебінен	-	-	-
Мөлшерлеменің 2/3 бөлігі	Мемлекет пен жұмыс берушінің есебінен	-	-	-	-
Жұмыс беруші мен мемлекет арасында қатысуды бөлу негізінде					
Бастапқы жарна/ несиенің пайызына өтемақы	0	10	15	20	25
Мөлшерлеменің 1/4 бөлігі жұмыс берушінің есебінен	-	-	-	Мемлекет есебінен	-
Мөлшерлеменің 1/3 мемлекет қаржысы есебінен	-	-	Жұмыс берушінің есебінен	-	-
Мөлшерлеменің 1/2 жұмыс беруші есебінен	-	Мемлекет қаржысы есебінен	-	-	-
Ескерту - Жұмыс беруші мен мемлекеттің бастапқы жарнаны төлеуге және/немесе пайыздық мөлшерлемені субсидиялауға бірлесіп қатысуы жағдайында бұл қатысудың әртүрлі пропорциялары белгіленуі мүмкін.					
Ескерту – автор құрастырған					

Жұмыс беруші қатысатын ипотекалық өнімнен айырмашылығы, мемлекет тарапынан әртүрлі деңгейдегі агенттіктер арқылы несие беру процесіне қатысу келесілерге мүмкіндік береді:

- мемлекеттік қолдауды қосымша фактор ретінде пайдалану арқылы несие тәуекелдерін төмендету және қарыз алушының несиелік қабілетін неғұрлым толық бағалау;

- ипотекалық несиелеуді аймақтық экономикалық дамудың өзекті міндеттерін шешуге бағыттау;
- қаржылық жүктемені қатысушылар арасында оңтайлы бөлу арқылы кәсіпорындарға қолдау көрсету.

Осылайша, ұсынылып отырған ипотекалық өнімді жаңғырту жұмыс берушінің, мемлекеттің және қарыз алушының несиеге қызмет көрсетуге біріктірілген қатысуын көздейді. Бұл, бір жағынан, өз қызметкерлерінің тұрғын үй мәселесін шешуге мүдделі, бірақ толық көлемде қатысу үшін жеткілікті ресурстары жоқ кәсіпорындарға қосымша мүмкіндік береді; екінші жағынан, өңірдің экономикалық дамуы үшін маңызды жұмыс күшін сақтап қалуға немесе тартуға жағдай жасайды.

3.2 Банктердің жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу экожүйесін жасанды интеллекті мен блокчейн технологиялары арқылы дамыту

Қазіргі цифрлық қаржы инфрақұрылымында банктердің экожүйесі мен мемлекеттік институттардың өзара байланысы қаржы нарығының тұрақтылығын қамтамасыз етуде, азаматтарға көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыруда және ипотекалық саясаттың тиімділігін күшейтуде шешуші рөл атқарады. Үкіметтік деректер платформалары (мысалы, халықтың табысы, әлеуметтік мәртебесі, жылжымайтын мүлік реестрлері, eGov қызметтері) банктердің цифрлық экожүйесіне тікелей интеграцияланып, тәуекелдерді бағалауды, клиентті верификациялауды және ипотекалық процесті автоматтандыруды жеңілдетеді. Бұл өзара әрекеттесу банк секторына азаматтардың нақты әлеуметтік-экономикалық профиліне негізделген дәл қаржылық шешім қабылдауға мүмкіндік берсе, мемлекет үшін әлеуметтік бағдарланған, деректерге сүйенген ипотекалық саясатты жүзеге асыруға жағдай жасайды.

2026 жыл Қазақстанда цифрландыру және жасанды интеллект (ЖИ) жылы болып жарияланды [206]. Бұған негіз болған бірнеше себеп бар. Біріншіден, 2025 жылы Қазақстан өзінің жасанды интеллект тұжырымдамасын толыққанды ұлттық стратегияға айналдырады. 2025 жылдың 18 қыркүйегінде Қазақстан Республикасының Цифрлық даму, инновациялар және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігі Қазақстан Республикасының Жасанды интеллект және цифрлық даму министрлігі болып қайта құрылды [207]. Екіншіден, 2025 жылдың 17 қарашасында жасанды интеллект жүйелерінің жұмыс істеуінің негізгі қағидаттарын белгілейтін «Жасанды интеллект туралы» заңды қабылданды [208]. Сол жылы президент жарлығымен Жасанды интелектіні дамыту жөнінде кеңес құрылды [209].

Оның алдында Үкімет қаулысымен «Жасанды интеллектіні дамытудың 2024-2029 жылдарға арналған тұжырымдамасы» қабылданды. Құжат жалпыұлттық бағыттар белгілейді, олар: деректерді басқару, цифрлық инфрақұрылымды дамыту, адами капитал мәселесі, осы саладағы ғылыми зерттеулер мен құқықтық қатынастар дамыту мен реттеу [210].

Сонымен қатар 2025 жылы Астанада Ұлттық жасанды интеллект орталығы іске қосылып, Ұлттық жасанды интеллект платформасы таныстырылды. Елде Egov AI сияқты цифрлық көмекші, сондай-ақ жасанды интеллект терапевті мен

салық көмекшісін сияқты мамандандырылған қызметтер енгізілген. 2024 жылдың Назарбаев университетіндегі Ақылды жүйелер және жасанды интеллект институты (ISSAI) негізінде KazLLM – қазақ тіліндегі алғашқы ұлттық ашық модель іске қосылды [211].

Жасанды интеллекті енгізуге дайындықты саралайтын Oxford Insights 2025 жылғы рейтингісі бойынша бойынша, Орталық Азия елдері жасанды интеллектке дайындық жағынан, әсіресе оны мемлекеттік қызметтерге интеграциялау тұрғысынан әлемдік көшбасшылардан әлі де артта қалып отыр.

40 көрсеткішке негізделген талдау үш негізгі компоненттен тұрады:

1. Үкімет: стратегияның болуы, этикалық қағидаттар және нормативтік база.
2. Технология: инновациялардың дамуы, жасанды интеллект стартаптары мен мамандар саны.
3. Деректер мен инфрақұрылым: деректердің қолжетімділігі, цифрландыру деңгейі және интернетпен қамту [212].

2023-2025 жылдар аралығында әлем мемлекеттерінің жасанды интеллекті енгізуге дайындығы елеулі түрде әркелкі өзгерген. Дамыған елдер арасында көшбасшылық тұрақты түрде сақталды: АҚШ үш жыл қатарынан 1-ші орында қалып, технологиялық және институционалдық әлеуетінің тұрақтылығын көрсетті. Франция, Ұлыбритания, Нидерланды, Оңтүстік Корея және Германия рейтингтің алғашқы ондығында өз орындарын нығайтты. Қазақстан 2023-2025 жылдары 14 позицияға көтеріліп, ЖИ инфрақұрылымы мен мемлекеттік саясатты жетілдірудегі оң ілгерілеуді айқындады.

Кесте 31 – Әлем елдерінде 2023-2025 жылдар аралығында Oxford Insights рейтингісі бойынша жасанды интеллекті енгізуге дайындығының динамикасы

2025ж. әлемдгі орны	Мемлекет	2024ж. әлемдгі орны	2023ж. әлемдгі орны	2023-2025 ж.ж. арасында орнының өзгерісі
1	АҚШ	1	1	0
2	Франция	4	6	+4
3	Ұлыбритания	5	3	0
4	Нидерланды	7	10	+6
5	Оңтүстік Корея	3	7	+2
6	Германия	8	8	+2
7	Сингапур	2	2	-5
21	Эстония	21	17	-4
49	Ресей	39	38	-11
58	Қазақстан	76	72	+14
62	Өзбекстан	70	87	+25
69	Әзірбайжан	80	73	+4
121	Беларусь	113	107	-14

31-кестенің жалғасы

130	Тәжікстан	131	111	-19
119	Қырғызстан	134	131	+12
165	Сирия	186	192	+27
193	Ауғанстан	187	186	-7
Ескерту - [213-215] әдебиет негізінде автор құрастырған				

Қаржы секторында жасанды интеллектіні енгізу банктік өнімдер мен қызметтердің тиімділігін арттыруда стратегиялық мәнге ие. Халықаралық есеп айырысу банкі (BIS) жасанды интеллект технологияларының төрт негізгі бағыт бойынша - уақытты үнемдеу, экономикалық тиімділік, тұтынушыларға қызмет көрсетуді жақсарту мен нормативтік сәйкестікті қамтамасыз ету тұрғысынан қарастырады (32-кесте).

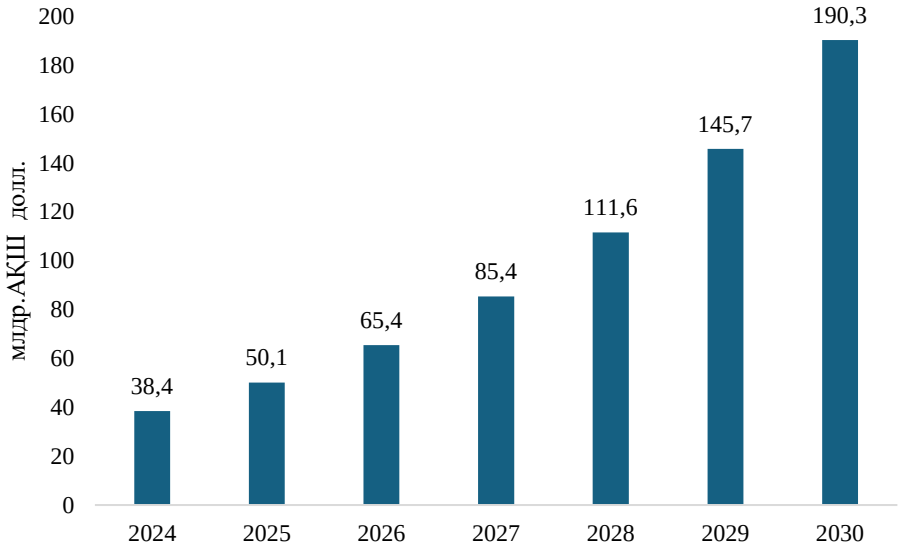
Кесте 32 – Қаржы ұйымдарында жасанды интеллектіні қолдануда күтілетін нәтижелері

№	Көрсеткіш	Күтілетін нәтиже
1	Уақытты үнемдеу	Несие өтінімдер дәстүрлі модельдерге қарағанда тезірек бағаланады.
2	Экономикалық тиімділік	Тұтынушыларды қолдау қызметіне тартылған мамандардың санын азайту.
3	Тұтынушыларға қызмет көрсетуді жақсарту	Тұтынушылардың қажеттіліктерін болжау үшін нарықтағы үрдістерді анықтау.
		Инновациялық қаржы өнімдері мен қызметтеріне қолжетімділікті кеңейту.
4	Нормативтік сәйкестікті және тәуекелдерді басқаруды жақсарту	Нормативтік құжаттарды қорытындылау, әртүрлі көздерден алынған деректер негізінде нормативтік құжаттарды дайындау.
		Күдікті әрекеттерді анықтау үшін банк операцияларындағы заңдылықтар мен ауытқуларды қадағалау.
Ескерту - [216-217] әдебиет негізінде автор құрастырған		

Markets and Markets порталы қаржы саласындағы жаһандық жасанды интеллект нарығының құнын 2024 ж. 38,4 млрд долларға бағаласа, 2030 жылға қарай ол 190,3 млрд АҚШ долларына жетпек. Жылдық өсім 30% асатынын болжап отыр [218] (47-сурет).

Бүгінгі таңда банк саласында жасанды интеллект қаржылық қызметтердің сапасын арттырып, тәуекелдерді қысқартуға мүмкіндік берді. ЖИ технологиялары банктерге несие скорингін дәл жүргізуге жағдай жасап, қарыз алушылардың төлем қабілетін алдын ала болжауға жағдай жасады. Сондай-ақ алаяқтық әрекеттерді нақты уақыт режимінде қадағалап, предиктивті түрде болдырмау мүмкіндіктері туды. Сонымен қатар, чатботтар мен виртуалды көмекшілер банктерде тәулік бойы тұтынушыларға автоматты түрде жауап беріп отыр. Бұның барлығы банктердің қызметкерлерге кететін шығындарын азайтуға көмектесіп, адам қатысуынсыз процесстерді ұйымдастыруға жол ашты.

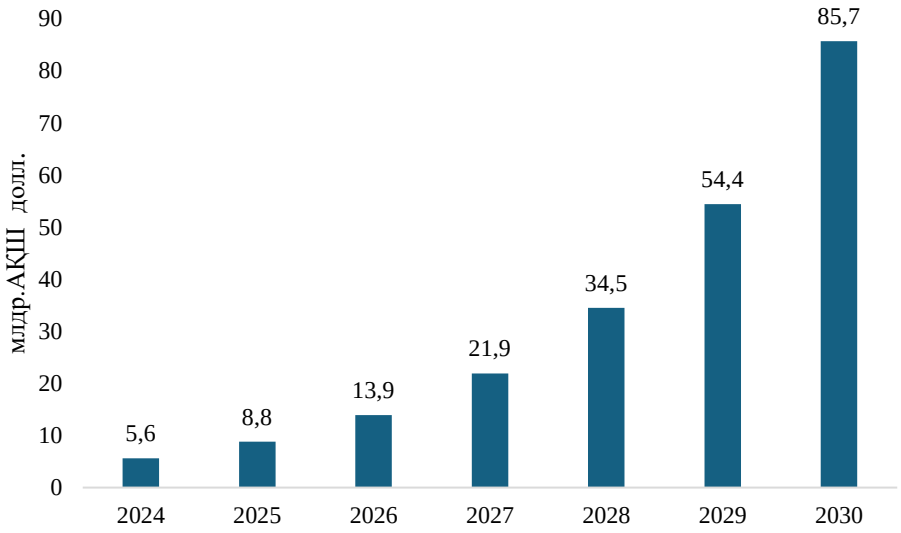
Бұл банк саласын трансформациялаудағы жасанды интеллекттің маңыздылығының артуын көрсетеді. Атап айтқанда, банктер клиенттерге қызмет көрсетуді жақсарту, операцияларды оңтайландыру және инновацияларды дамыту үшін жасанды интеллект негізіндегі технологияларды кеңінен қолдануда.



Сурет 47 – Қаржы саласындағы жаһандық жасанды интеллект нарығының көлемі (миллиард АҚШ доллары)

Ескерту - [217-218] әдебиет негізінде автор құрастырған

Juniper Research компаниясының бағалауынша, банк саласы 2024 ж. жасанды интеллектке шамамен 6 миллиард доллар инвестиция салды. Ал 2030 жылға қарай банктердің генеративті жасанды интеллектке жұмсайтын шығындары 85,7 млрд долларға дейін өседі деп болжануда [219] (48-сурет).



Сурет 48 – Банктердің генеративті жасанды интеллектке инвестициялары (млрд АҚШ доллары)

Ескерту - [217, 219] әдебиет негізінде автор құрастырған

Кесте 33 – Жасанды интеллекті банк саласында қолданудың халықаралық тәжірибесі

№	Қолданылатын аймақ	Шетелдік озық мысалдар
1	Алаяқтықты анықтау	1) Бразилияда NuBank оперативті скорингті енгізді; 2) Ұлыбританияда Revolut күдікті қаржы аударымдарды анықтауда қолданады.
2	Балама деректерді талдау	1) АҚШ-та Zest AI жастар мен иммигранттарды ЖИ арқылы скоринг моделін ұсынды; 2) Филиппинде Tonik банк несие тарихы жоқтарды бағалау жүйесін енгізді; 3) ҚХР-да We bank несие тәуекелдерін кіші және орта бизнесті қаржыландыруда ЖИ қолданады.
3	Қызметтерді оңтайландыру мен ЖИ агенттерді енгізу	1) Financial Brand жариялаған материал MIT Technology Review-мен бірге жүргізілген сауалнама негізінде агенттік ЖИ-ды жалпы операциялық процестерде 70% банктер қолданатынын көрсетеді; 2) Сингапурде DBS банкі колл-центр жұмысына LLM чат-ботты енгізді.
Ескерту - [217, 220] әдебиет негізінде автор құрастырған		

Atlant Payment компаниясының деректері бойынша, Standard & Poor’s (S&P) рейтингтік агенттігінің бағалауына сүйене отырып, «Kaspi Bank» және «Қазақстан Халық Банкі» акционерлік қоғамдары цифрлық трансформация бойынша Орталық Азиядағы банк секторындағы көшбасшылар ретінде танылғанын хабарланды [221].

Ұлттық банк жүргізген сауалнама нәтижелері бойынша ЕДБ-нің 60%-ы өз қызметінде жасанды интеллект технологияларын қолданатынын көрсетсе [222], Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің басшысы Мәдина Әбілқасымова Орталық Азия финтех саммитінің пленарлық отырысында банктердің 75%-ы жасанды интеллектіні антифрод (алаяқтыққа қарсы) операцияларында пайдаланатынын атап өтті [223]. Бұл мәліметтер отандық банк секторында цифрлық технологиялардың, әсіресе жасанды интеллектке негізделген шешімдердің қарқынды түрде енгізіліп жатқанын дәлелдейді. Осындай ақпараттық базаға сүйене отырып, Қазақстандағы ЕДБ-дің жасанды интеллектіні қолдану тәжірибесіне салыстырмалы талдау әзірленді (34-кесте).

Кесте 34 – Қазақстандағы ЕДБ-гі жасанды интеллектіні қолданудың салыстырмалы талдауы

Қолдану бағыты/ Банк атауы	«Kaspi Bank» АҚ	«Қазақстан Халық Банкі» АҚ	Басқа банктер
Несие скорингі	Дәлдігі жоғары, ЖИ модельдер	Тұтынушылар деректерін кең көлемде талдайтын ML модельдер	«Форте банк» АҚ - ML негізделген скоринг жүйелер

34-кесте жалғасы

Антифрод және қауіпсіздік шаралары	ЖИ негізіндегі антифрод	ML-талдау арқылы күдікті транзакцияларды бұғаттау	1) «Форте банк» АҚ - ЖИ тәуекел-менеджментінің құрамдас бөлігі; 2) «Отбасы банкі» - Quanysh-AI чат-боты банк дерекқорларымен интеграциялау кезінде шифрлау жүйесі; 3) «Фридом Банк Казақстан» - комплаенсты автоматтандыру.
Тұтынушыларлы қолдау (чат-боттар, цифрлық көмекшілер)	ЖИ арқылы қызметтерді персонализациялау мен автоматтандыру	Автоматтандырылғанн байланыс орталығы, өтініштерді ЖИ негізінде өңдеу	ЖИ көмекшілер: 1) Quanysh-AI «Отбасы банкінде»; 2) AiZhan «Home Credit Bank»; 3) «Фридом Банк Казақстан» - Freedom Business қосымшасы.
Өнімдік бағалау (ML-pricing)	ML-негізіндегі бағалау мен жекелендірілген ұсыныстар	ML-алгоритмдері арқылы өнім бағасын оңтайландыру, мінез-құлықты талдау және өнімдік желіні тиімді басқару	«Home Credit Bank» АҚ-да Human-in-the-Loop жүйесі автоматтандырылған шешімдерді адам тексеретін жүйе.
Идентификациялау	Биометрия мен компьютерлік көру технологиялары	Құжаттарды өңдеу мен тексеруді ЖИ арқылы автоматтандырады	«Фридом Банк Казақстан» - шоттарды ашу мен ипотеканы рәсімдеуде ЖИ енгізді.
ЖИ интеграциясының тереңдігі	Терең және кешенді	Жоғары интеграция	Әркелкі интеграция
Ескерту - автормен құрастырған			

«Бәйтерек» холдингінің мәліметінше, «Отбасы банк» тұтынушыларға қызмет көрсету сапасын арттыру үшін жасанды интеллектке негізделген Quanysh-AI виртуалды көмекшісін енгізді. Жаңа жүйе Amazon Web Services (AWS) технологиялары арқылы жасалған және тәулік бойы жұмыс істей отырып, клиент сұрауларын қазақ және орыс тілдерінде 90%-дан астам дәлдікпен өңдей алады; барлық диалогтардың 97%-ы оператордың қатысуынсыз шешіледі, ал жауап беру уақыты орта есеппен 3-4 секундты құрайды. Quanysh-AI айына шамамен 374 мың чат өңдеп, шоттар, несиелер, төлемдер, тыйым салулар және әртүрлі мемлекеттік бағдарламалар бойынша жедел ақпарат береді, сондай-ақ мобильді қосымшада, WhatsApp пен Telegram мессенджерлерінде қолжетімді. Болашақта жүйені клиентке депозиттік жоспарлау, бағалау көрсеткішін арттыру

және ипотека рәсімдеуді түсіндіру сияқты қосымша дағдыларға үйрету жоспарланған [224].

A. Hoque, Islam, Chowdhury, Mahmud, Hossain 1,2 млн транзакцияны қамтыған эмпирикалық зерттеуінде ЖИ-дің клиентке қызмет көрсету тиімділігін жақсартудағы нақты нәтижелерін көрсетеді: процесстерді орындау уақыты 62% қысқарған, несие бойынша шешімдердегі қателер 8,3%-дан 1,1%-ға төмендеген, жеке ұсыныстар арқылы тұтынушылар қанағаттануы 22%-ға артқан. Сомен қатар ЖИ алгоритмдері алаяқтық әрекеттерін 98,7% дәлдікпен анықтайтыны дәлелдеген [225].

Ғылыми әдебиеттердің басым бөлігі ЖИ банктерді толық цифрлық ұйымдарға айналдыратынын болжайды. Smit зерттеуі ЖИ технологиялары банктерге шешім қабылдау сапасын арттыруға, жаңа өнімдер әзірлеуге және бәсекелестік артықшылықтарды күшейтуге мүмкіндік беретінін көрсетеді [226]. Мұнымен қатар, AI-first стратегияларын қабылдаған банктер нарықтағы орнықты өсімге қол жеткізеді деген тұжырым кең таралған. Мұндай стратегиялар клиент тәжірибесін жекешелендіру, тәуекелдерді басқаруды автоматтандыру және инновациялық өнімдерді дамыту арқылы жүзеге асады [227].

Fares, Butt, Lee 44 ғылыми еңбекті жүйелі талдау арқылы ЖИ-дің банктегі қолданылуын Стратегия – процесс – тұтынушы құрылымымен үш негізгі бағдарға бөлуді ұсынады [228]. Бұл тәсіл банктерге ЖИ-ді енгізудің жүйелілігін қамтамасыз етеді және сервистік архитектураны жаңғыртуға мүмкіндік береді. Бұл құрылымға сапа категориясын қосуды жөн көрдік, себебі банк қызметтерің сапасы жалпы басқару сапасын, банк тұтынушыларының сапасын және банк қызметкерлерінің сапасын біріктіреді (35-кесте).

Кесте 35 – Жасанды интеллектіні жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеуде қолданудың болашағы

	Мақсаты	Қолдану аймағы	Сипаттамасы
Стратегия	Қаржылық тұрақсыздықты қамтамасыз ету	Ішкі операциялық міндеттер	- құжаттарды классификациялау мен рәсімдеу; - скорингті жылдамдату; - қате төлемдер мен сәтсіздіктерді болдырмау; - жаңа тұтынушының тез онбордингі.
Ішкі процесстер	Нормативтік талаптардың орындалуын қадағалау мен тәуекелдерді басқару	Қарыз алушыларды қолдау	- предиктивті чат-боттар; - жауаптарды толықтай автоматтандыру.
		Несиені сақтандыру	- тарифтер жайлы лезде ақпарат беру; - шығынды есептеуді автоматтау; - сақтандыру оқиғасы кезінде төлемдерді жылдамдату.
		Кепілді мүлікті бағалау	- кепіл бойынша тәуекелді есептеу; - ML-алгоритмдері арқылы автоматты бағалау; кепілді бұғаттау.

35-кестенің жалғасы

		Реттеу технологиялары	- RegTech технологиясы арқылы нормативтік талаптарды талдау.
		Ақшаның ізін жасыру және терроризммен күрес	- күдікті операцияларды нақты уақыт анықтау; - заң департаменттеріне білім базасын құрастыру.
		Алаяқтықты анықтау	- күдікті транзакцияларды нақты уақыт режимінде бақылау.
		Киберқауіпсіздік	- кибертұрақтырылықты қамтамасыз ету.
Тұтынушы	Маркетинг пен сатылымдарды ілгерілету	Тұтынушыны терең түсіну	- тұтынушыларды ұстап тұру; - баға мен комиссияларды оңтайландыру; - айқас сатуларды ұйымдастыру; - терең анализ негізінде банк өнімдерін ұсыну; - тұтынушылар қоңырауларын ЖИ арқылы талдау; - қолданысы аз қызметтерді талдап, ұсыныстар жасау.
Сапа	Қызметтің тиімділігін сапа арқылы арттыру	Несие андеррайтингі	- Несие алуға құқылылығын анықтау үшін деректерді талдау.
		Қарыз алушы жайлы балама деректер	- Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық қарыздары; - банк картасы арқылы жасалатын шығындар; - шоттары бойынша кірістер; - депозиттер туралы ақпарат; - жұмыс орнын ауыстыру тарихы.
		Адам ресурстарын және филиалдарды оңтайландыру	- жаңа қызметкерлерді ЖИ арқылы іздеу; - тұтынушылар трафигі аз филиалдарды қысқарту немесе басқа орындарға ауыстыру ұсыныстары.
Ескерту – автор құрастырған			

Зерттеуіміз көрсеткендей, ЖИ технологиялары ипотекалау процесінің барлық кезеңдеріне – қарыз алушымен бастапқы жұмыс жасаудан бастап тәуекелдерді бағалау, реттелімге сәйкестік және қызметті жақсартуға дейін – кешенді әсер етеді.

Біріншіден, ішкі автоматтандыру міндеттері (құжаттарды өңдеу, классификация, скоринг) банктердің операциялық шығындарын азайтып, несие алу жылдамдығын бірнеше есе арттыруға мүмкіндік береді. Smit жұмысы ЖИ-дің фронт, мидл және бэк-офистегі процестерді кешенді түрлендіретінін атап өтеді [226]. ЖИ-дің құжат мәтіндерін оқу, жіктеу және деректерді автоматты верификациялау қабілеті ипотекалық процестердегі адами қателіктерді айтарлықтай төмендетеді.

Екіншіден, тұтынушылардың қаржылық мінез-құлқын болжау, төлем қабілеттілігін модельдеу және динамикалық скоринг жүйелерін жетілдіру ипотекалық тәуекелдерді дәлірек бағалауға мүмкіндік береді. Алгоритмдер кіріс тұрақтылығы, шығындар құрылымы, транзакциялық мінез-құлық сияқты факторларды терең талдап, несиелік портфельдің сапасын көтереді.

Үшіншіден, тәуекелдерді ерте анықтау, алаяқтықтан қорғау және регуляторлық талаптарды автоматты бақылау (RegTech) сияқты мүмкіндіктер банк жүйесінің тұрақтылығын нығайтады. ЖИ арқылы бақылау құралдары банктерге нормативтік тәуекелдерді жылдам анықтап, талаптарға сәйкестікті алдын-ала қадағалауға мүмкіндік берді. Khalsa өз зерттеуінде ЖИ-дің тұтынушылық тәжірибені персонализациялауда, алаяқтыққа қарсы жүйелерді күшейтуде және комплаенс талаптарын орындаудағы рөлін нақтылады [229].

Төртіншіден, жаңа ипотекалық өнімдер әзірлеуде және тұтынушы тәжірибесін персонализациялауда ЖИ-дің рөлі зор. Сонымен бірге, нарықты модельдеу мен болжау сияқты бағыттарда ол банктерге жаңа бәсекелік артықшылықтарын береді. Нарықтың жай-күйі туралы ЖИ арқылы алынған деректер ипотекалық өнімдерді әр тұтынушы тобына бейімдеуге мүмкіндік береді.

Ғылыми зерттеушілердің бір тобы ЖИ-мен жұмыста этикалық кодекстерді енгізудің және қадағалау архитектурасының маңыздылығына ерекше тоқталды [227].

Қазіргі кезеңде ипотекалық нарықтың қарқынды цифрлануы жасанды интеллектіні қолданудың маңызын айтарлықтай арттырды. Әсіресе киберқауіпсіздік, алаяқтықты алдын алу және цифрлық тәуекелдерді басқару бағыттарында ЖИ-дің рөлі күшейіп, ипотекалық операциялардың қауіпсіздігі мен тұрақтылығын қамтамасыз етудің негізгі құралына айналып келеді. Осылайша, ЖИ-дің жүйелі енгізілуі Қазақстандағы ипотекалық несиелеудің тиімділігін, қолжетімділігін және қауіпсіздігін арттырудың маңызды драйверіне айналмақ.

Бұл процесс банктердің жалпы жұмыс істеу тәсіліне де тікелей әсер етіп отыр. Қазіргі уақытта банктердің тиімді қызмет көрсетуі көп тұтынушыларға қызмет көрсетумен және үлкен көлемдегі деректерді жылдам өңдеу қабілетіне байланысты. Әсіресе ипотекалық несие өнімдеріне алғаш рет жүгінетін тұтынушыларға уақытылы әрі сапалы қызмет көрсету банктер үшін стратегиялық маңызды. Олардың несие тарихын, бұрынғы міндеттемелерін орындау тәртібін және қаржылық жауапкершілік деңгейін жан-жақты қарастыру қажет. Негізгі қиындық – тексерулердің барлығы қысқа уақытта, жоғары дәлдікпен және тоқтаусыз жүргізу қажеттілігінде.

Жоғарыдағы талаптарды орындау үшін ипотекалық несиелеуде жетілдірілген заманауи скорингтік бағалау әдістерін қолданған жөн. Скоринг – қарыз алушының төлем қабілеттін, дефолт ықтималын және қаржылық мінез-құлқын математикалық және статистикалық тәсілдер арқылы бағалау үдерісі. Бұл жұмыста алаяқтық әрекеттерді ерте анықтау үшін және алдын алу үшін антифрод жүйелері қолданылады. Олар күмәнді операцияларды автоматты талдауға негізделген. Бүгінде банктер ЖИ-ды, скорингтік модельдерді және антифрод

технологияларын біріктіріп, тәуекелі төмен қарыз алушылар сегментін құруға мүмкіндік алды.

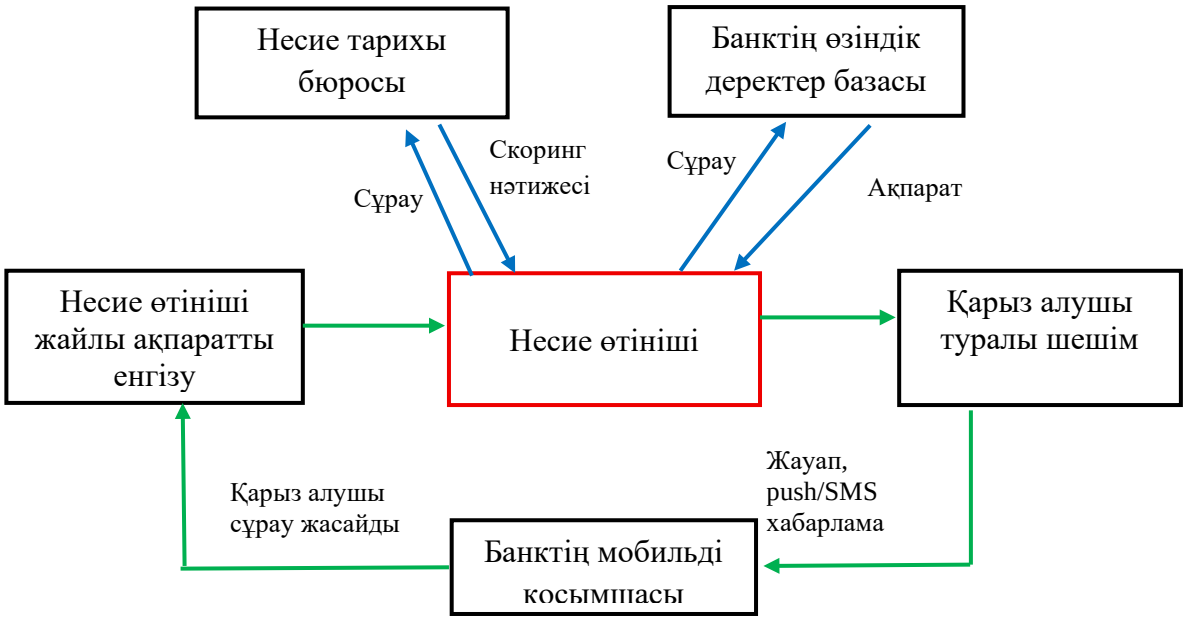
Еуропалық Орталық банктің мәліметінше банктерде жасанды интеллектінің кредиттік скоринг пен алаяқтықты анықтау процестеріне енгізілуі модельдердің дәлдігін арттырып, шешім қабылдау тиімділігін едәуір жақсартатынын жазған [230].

2026 жылға арналған Global Insights есебі қаржы секторында алаяқтық пен кредиттік тәуекелдің күрделенуі жасанды интеллект негізіндегі көпқабатты верификация, үздіксіз идентификация және деректерге негізделген бақылау жүйелерін күшейтуді талап ететінін көрсетеді [231].

Скорингтік жүйелердің басты артықшылықтарының бірі – шешім қабылдау жылдамдығы. Егер скоринг тексерулері банк мамандары тарапынан қолмен жүргізілсе, ол айтарлықтай уақыт пен ресурсты талап етеді, сонымен қатар адами факторға байланысты қосымша тәуекелдер туындайды.

Автоматтандырылған скоринг жүйелерін қолдану қажетті деректерді жедел өңдеп, несиелік рейтингті қалыптастыруға мүмкіндік береді, нәтижесінде шешім де барынша жедел қабылданады.

Скоринг жүйелерінің объективтілігі автоматтандырылған процестердің адами фактордан туындайтын қателіктерді болдырмайтынымен түсіндіріледі. Адам тарапынан жіберілетін ықтимал қателерді жою несиелік шешім сапасын арттырады (48-сурет).



Сурет 48 – Скоринг бойынша банктің шешім қабылдау үдерісі

Ескерту- автор құрастырған

Несиелік скорингтің әдіснамалық базасы Louzada, Ara, Fernandes көрсеткендей, классификациялық модельдерді жүйелі салыстыру арқылы қалыптасып, банктерге тәуекелді бағалауда дәл әрі икемді шешім қабылдауға мүмкіндік береді [232].

Банк үшін ең маңызды тәуекелдердің бірі – несиенің қайтарылмауы. Бұл тәуекел тек ипотекалық несиелеу үшін ғана емес, барлық банк өнімдері үшін өзекті, өйткені ол келісімшарт талаптарының бұзылуына алып келеді.

Қазіргі уақытта банктер қайтарымсыздық тәуекелдерін және өзге де тәуекелдерді азайту мақсатында скоринг жүйелерінде төмендегі негізгі тексерулерді қолданады:

1. Заңнама талаптарын сақтау бойынша тексеру – заңсыз жолмен алынған кірістерді заңдастыру немесе терроризмді қаржыландыруға бағытталған операцияларды анықтау.
2. Соттылықты тексеру – егер қарыз алушы бір рет заң бұзса, екінші рет те бұзу ықтималдығы жоғары.
3. Несие тарихын бағалау – қарыз алушының бұрынғы төлем тәртібі туралы мәліметтерді кредиттік бюролардан алу (Қазақстанда екі негізгі ойыншы – Мемлекеттік несие бюросы мен жекеменшік «Бірінші несие бюросы»).
4. Төлем қабілеттілігін және кірісті растау тексеруі – ипотекалық несие бойынша қайтарым тәуекелін анықтау.
5. Құжаттардың түпнұсқалығын тексеру – ипотекалық рәсімдеу үшін қажетті барлық құжаттардың заңдылығын растау (мемлекеттік базалармен интеграция негізінде).

Аталған тексерулер келесі мүмкіндіктер ашады:

– жеке тұлғаның несие қабілеттілігін бағалау;
– несие шоттарының ағымдағы және өткен жағдайын талдау;
– проблемалық жеке тұлғалардың мінез-құлқын анықтау;
– барлық ағымдағы және өткен қарыздарды айқындау;
– құжаттардағы алаяқтық пен жалғандықты анықтау.

Айта кету керек, бірдей деректер әртүрлі мәнге ие болуы мүмкін және несиені бағалаудағы салмағы да өзгеше болады.

Скоринг жүйелерінің маңызды артықшылықтарының бірі – олардың жоғары икемділігі. Модельдерді кез келген талапқа лезде бейімдеп, несие қоржынының сапасын нақты уақыт режимінде жақсартуға және тәуекелдерді төмендетуге болатындығында. Осындай икемділік AOF (альтернативті онлайн қаржыландыру) нарығындағы P2P, баланстық және жылжымайтын мүлікке бағытталған краудфандинг модельдерімен ұштаса отырып, банктік скоринг жүйесінің жетілуіне ықпал етеді. Атап айтқанда, бұл үрдіс альтернативті деректерді кеңінен пайдаланып, ипотекалық скоринг процестерін автоматтандыруды нарықтық көрсеткіштермен толықтырады [233].

Күрделі тәуекелдерді анықтау үшін банктер скоринг және антифрод жүйелерінде машиналық оқыту (әртүрлі деректерді пайдаланып ақпараттық жүйені үйретуге арналған математикалық әдістер класы) және жасанды интеллект (адам әрекеттеріне ұқсас функцияларды орындай алатын цифрлық жүйелер) технологияларын қолданады.

Скоринг ипотекалық несиелеу бойынша алғашқы шешім қабылдау процесін автоматтандыруға, сондай-ақ ықтимал тәуекелдерге қатысты барлық тексерулерді едәуір жеделдетуге мүмкіндік береді (36-кесте).

Кесте 36 – Банктің скоринг үдерістерінде жасанды интеллектіні енгізу мүмкіндіктері

Скоринг түрі	Fraud скорингі	Application скорингі	Collection скорингі	Мінез құлық скорингі
Міндеті	Алаяқтық әрекеттердің ықтималдығын бағалау және оларды шектеу арқылы несие сомасы мен пайыздық мөлшерлеменің нақтылығын қамтамасыз ету.	Жеке тұлғаның несие қабілеттілігінің бастапқы деңгейін анықтау.	Қарыздарды оңтайлы өндіру шараларын ұсыну, сотқа дейінгі және мәжбүрлі өндіріп алу стратегиясын есептеу.	Жеке тұлғаның қаржылық тәртібін талдау және балдық бағасын динамикалық түрде жаңарту.
Ақпарат көздері	- жеке тұлғаның операциялық әрекеттері; - транзакциялық аномалиялар; - құрылғы идентификаторлары; - биометриялық сәйкестендіру деректері; - верификациядан өткен құжаттар.	- жеке тұлғаның анкеталық деректері; - жеке куәлік, табыс туралы мәліметтер; - банк ішіндегі несие тарихы - мемлекеттік деректер қоры; - нарықтық тәуекел индикаторлары.	- жеке тұлғаның төлем тәртібі; - қарыздың мерзімі мен өткен күндер саны; - байланыс деректері; - бұрынғы өндіріп алу статистикасы; - коллекторлар базасы.	- төлемдердің мерзімділігі; - шоттардағы айналымдар бойынша мәліметтер; - жеке қаржылық әдеттер туралы деректер; - телефон қоңырауларының метадеректері, - байланыс операторларының деректері (тіркеу, IMEI).
Жасанды интеллектіні интеграциялау мүмкіндіктері	- алаяқтық әрекеттерді алдын ала болжау; - жалған құжаттарды тану (машиналық оқыту); - биометриялық сәйкестендіруді жетілдіру.	- автоматты скоринг модельдерін оқыту; - табысты, тәуекелді болжау; - дефолт ықтималдығын есептеу.	- қарыз қайтару ықтималдығын болжау; - жеке тұлғаларды кластерлеу; - үздік өндіріп алу стратегиясын автоматты таңдау.	- жеке тұлғаның мінез-құлқының өзгерісін болжау; - несие лимитін автоматты түрде есептеуді жетілдіру; - жоғары тәуекел топтарын ерте анықтау.
Ескерту – автор құрастырған				

Аталған тәсіл скоринг және антифрод жүйелері негізінде ипотекалық несиелеу бойынша бастапқы шешімдерді қабылдауға мүмкіндік береді, сондай-ақ барлық ықтимал тәуекелдерге қатысты тексеру процестерін едәуір деңгейде автоматтандыруды қамтамасыз етеді.

Несие скорингінде дәстүрлі логистикалық регрессиямен салыстырғанда заманауи machine learning және ensemble алгоритмдері жоғары болжамдық дәлдікке ие болғанымен, тиімді модельді таңдау деректер ерекшеліктері мен бағалау критерийлеріне тәуелді [234].

Машиналық оқыту процесі деректерді жинау мен өңдеуден бастап, модельді оқыту, бағалау және енгізуге дейінгі кезеңдерді қамтитын итерациялық үдеріс болып табылады. Бұл процесс деректер негізінде болжам жасау және шешім қабылдау тиімділігін арттыруға бағытталған. Сызбасы 49-суретте бейнеленген.

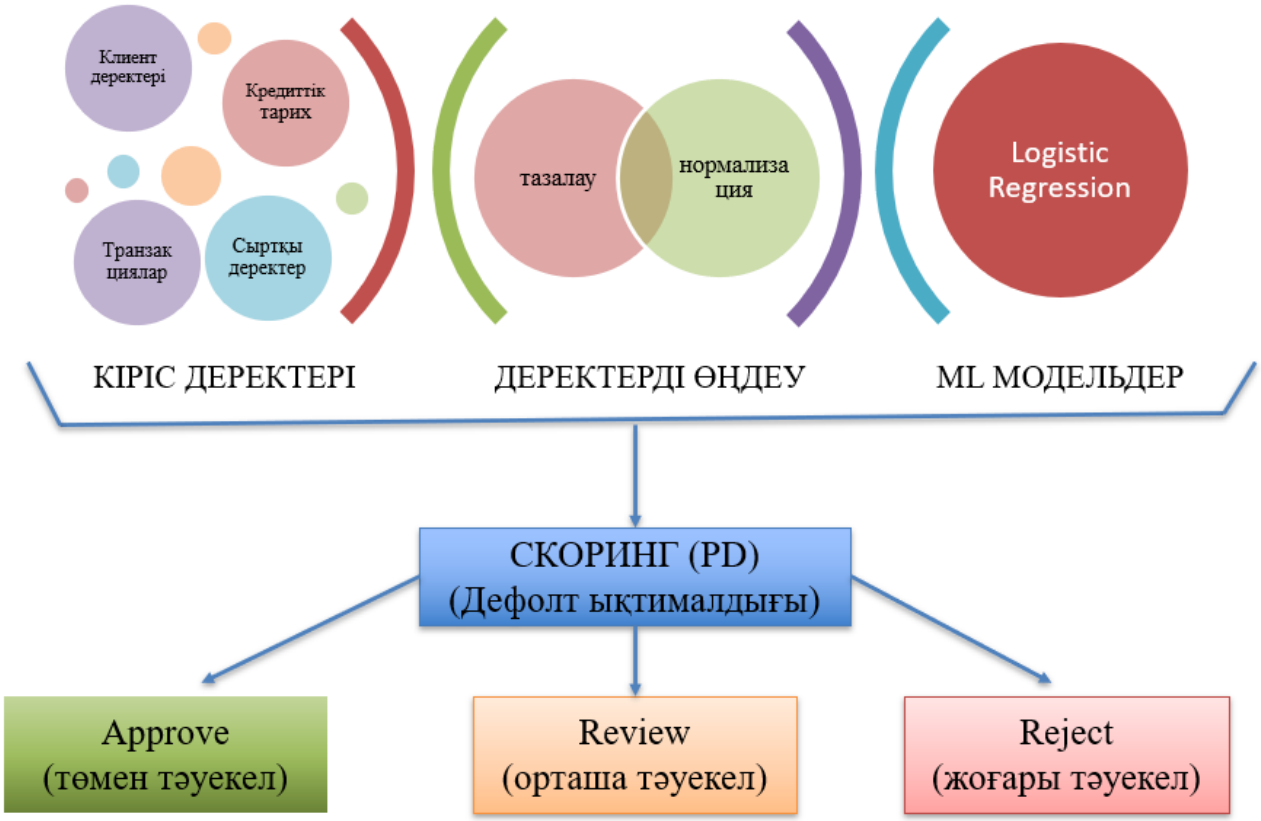


Сурет 49 – Скоринг үдерісіне машиналық оқытуды енгізу

Ескерту – автор құрастырды

Ұсынылған банктік скоринг моделі машиналық оқыту нәтижелерін нақты қаржылық шешім қабылдау процесіне енгізуді көрсетеді. Бұл модельде машиналық оқыту алгоритмдері қарыз алушының төлем қабілеттілігін бағалау үшін қолданылады және дефолт ықтималдығын (probability of default, PD) есептеуге мүмкіндік береді (50-сурет).

Машиналық оқытуға негізделген модельдерді әзірлеу мен енгізу бірнеше өзара байланысты кезеңдерден тұрады. Алғашқы кезеңде зерттелетін құбылыстың мәні мен құрылымы айқындалып, қойылған міндеттер ғылыми тұрғыдан негізделеді. Онымен бірге қолданылатын деректердің түрі, сипаты және негізгі параметрлері анықталады. Одан кейін деректерді алдын ала өңдеу жұмыстары жүргізіледі. Оның ішінде бастапқы деректерді тазалау, түрлендіру, толықтыру және стандарттау жұмыстары. Сондай-ақ, модельдің нәтижелілігіне тікелей әсер ететін маңызды белгілерді қалыптастыруға аса назар аударылады. Әсіресе кіріс деректердің сапасы жоғары болуы шарт. Несие тарихы, тұтынушы деректер туралы деректерде және банк транзакциялары туралы деректерде қате болмауы тиіс. Себебі деректерді өңдеу мен оларға машиналық оқыту модельдерін қолданған кезде скоринг нәтижелері жалған қорытынды береді.



Сурет 50 – Банктік скоринг жүйесінің машиналық оқытылған ЖИ негізіндегі үдерісі

Ескерту – автор құрастырды

Жоғарыда ұсынылған модельде машиналық оқыту процесі банктік скоринг жүйесінің аналитикалық өзегін құрайды. ML модельдер скоринг баллын немесе дефолт ықтималдығы нәтижелерін банктің ережелерімен біріктіріп, несие шешімін қабылдайды. Өз кезегінде бұл несие тәуекелдерін төмендетіп, несие беру үдерісн толық автоматтандыруға ықпал етеді. Машиналық оқытуды банк жүйесіне енгізу тұрақты мониторингті және модельдің қайта оқытылуын талап етеді. Оның басты себебі банк тұтынушыларының мінез-құлқы мен нарықтағы жағдайдың тым өзгермелі болуы. Сол себепті машиналық оқытуды өзін үзбей оқыту скорингтің сапасын жақсартып, банк тәуекелінің төмендеуіне әкеледі.

Банк саласының бүгінгі күнгі цифрлық трансформациясы кезеңінде машиналық оқыту мен банктік скоринг жүйелерінің тиімділігін арттыру үшін тағы бір технологияны қолданған жөн. Ол – деректердің өзгермейтіндігін, ашықтығын және қауіпсіздігін қамтамасыз ететін блокчейн технологиясы.

Әлбетте машиналық оқытудың деректерді жинау, өңдеу, модельді оқыту мен болжау кезеңдерінен тұратынын анықтадық. Ендігі мәселе – деректердің сапасы мен шынайылығы. Блокчейн технологиясы деректердің түпнұсқалығын растауға және оларды бұрмалаудан қорғауға мүмкіндік береді.

Скоринг технологияларының жаңа буыны Yang, Li, Zhang және Chen ұсынған blockchain пен AutoML технологияларының өзара үйлесімі арқылы сипатталады. Бұл тәсілдің артықшылығы несие жайлы шешімды қабылдау

үдерісін толық автоматтандыру мен деректердің қауіпсіздігін барынша арттыруы. Блокчейн технологиясының өзгертілмейтін құрылым қарыз алушылардың несие тарихын сенімді түрде сақтауға ықпалдасса, AutoML өз кезегінде модельдерді үздіксіз жетілдіріп, адам факторын барынша азайтады. Нәтижесінде, дәстүрлі банк жүйесіндегі скоринг үдерістері технологиялық тұрғыдан жаңа деңгейге көтеріліп, орталықсызданған әрі шынайы несиелік бағалау тетіктері қалыптасады [235].

Блокчейн технологиясы банктің скоринг моделінде келесі функцияларды атқарады:

1) Деректер көзі ретінде қызмет етіп, машиналық оқыту модельдеріне сенімді және тексерілген ақпаратпен қамтамасыз етеді.

2) Смарт-келісімшарттар арқылы шешім қабылдау процесін автоматтандырып, несиені өздігінен мақұлдайды. Әсіресе, белгілі бір скоринг шегіне жеткен тұлғаларға несие автоматты түрде беріледі.

3) Алаяқтықпен күрес (антифрод) тетіктерін күшейтіп, жалған деректер мен оларды бұрмалауды болдырмайды.

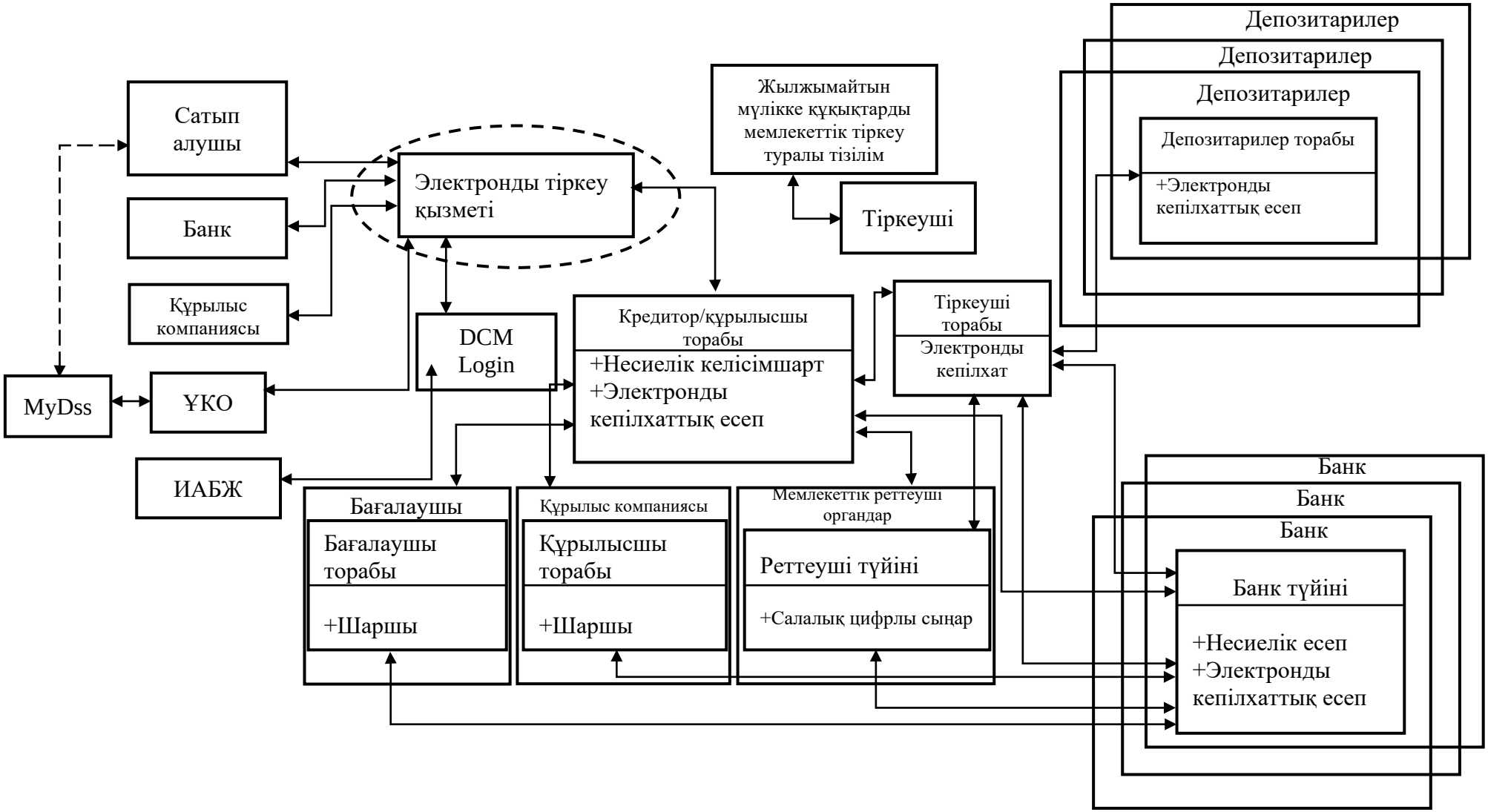
ҚР Президенті Қ-Ж. Тоқаев 2025 жылдың мамыр айында Алатау қаласында Crypto City пилоттық жобасының іске қосылғанын жариялады [236]. Қалада криптовалютаны төлем және инвестициялық құралдар ретінде қолдануға мүмкіндік берілмек. Жоба аясында үш негізгі бағытты дамыту көзделмек: жылжымайтын мүлікке инвестиция құю, блокчейн қаржы құралы ретінде өркендету мен смарт-келесімшарттар жасау.

Бұл бастамаларды нормативтік қолдау үшін ҚР ҰБ арнайы қаулы бекітті. 2025 ж. 25 шілдесіндегі №42 Қаулы цифрлық активтермен байланысты пилоттық жобаларды іске қосу мен жүзеге асырудың тәртібін айқындап берді. Онда жылжымайтын мүлікті токенизациялау және құжат айналымын блокчейнге шығару сияқты шешімдерді сынау тетіктері бекітілген. Қабылданған құжат блокчеймен байланысты жаңа қызметтерді тестілеуге мүмкіндік берді [237].

«Қазақстан Республикасындағы цифрлық активтер туралы» ҚР Заңы жаңа технологияларды қолданудың негізі болмақ. Ол цифрлық активтердің мәртебесін, оларды тіркеу, сақтау және айналым платформаларының құқықтық ережелерін белгілеп, токенизация тетіктерін бекітті [238]. Нәтижесінде, елімізде жылжымайтын мүлікті токендеудің алғашқы платформасы Apartchain.org іске қосылды. Платформа ҚР ҰБ «құмсалғыш алаңы» аясында жұмыс істеп, жылжымайтын мүлікті токен түрінде сатып алуға мүмкіндік берді.

Осыған қарамастан салада бірқатар шешуді қажет ететін мәселелер де баршылық. Тұрғын үй нарығына қатысушылар (банктер, нотариустар, девелоперлер және мемлекеттік органдар) арасында бірегей интеграциялық инфрақұрылым әлі қалыптаспаған. Аталған мәселені жүйелі түрде блокчейн арқылы шешу тұрғын үй нарығына жаңа дем бермек.

Жоғарыдағы өзекті мәселелерді шешу мақсатында ипотекалық несиелеу үдерісінде блокчейн технологиясын қолданудың стратегиялық моделі ұсынылды Модель деректердің сенімділігін арттыруға, операциялық іс-шараларды автоматтандыруға және қатысушылар арасындағы әрекеттесуді оңтайландыруға бағытталған (51-сурет).



Сурет 51 – Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеуде блокчейн технологиясын қолданудың стратегиялық үлгісі

Ескерту – автор құрастырған

Стратегиялық модель жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу процесін цифрландыру және оның тиімділігін арттыру мақсатында блокчейн технологиясын қолдануға негізделген. Модель қаржы институттары, мемлекеттік органдар және өзге де қатысушылар арасындағы ақпарат алмасуды орталықтандырылмаған, қауіпсіз және ашық ортада жүзеге асыруды көздейді.

Ипотекалық несиелеу процесінде көптеген ұйымдар мен мемлекеттік құрылымдар қатысады, олардың әрқайсысы өз функцияларын әртүрлі ақпараттық жүйелер арқылы орындайды. Бұл көпсатылы және күрделі үдеріс көбіне уақыттың ұзақтығына, құжаттардың қайталанып сұралатынына және деректердің әр жүйеде бөлек сақталуына байланысты тиімсіз жүзеге асады. Блокчейн технологиясын қолдану осы мәселелерді жүйелі түрде шешуге мүмкіндік береді.

Ұсынылған стратегиялық үлгіде сатып алушы, банк, құрылыс компаниясы, бағалаушы, мемлекеттік органдар, депозитарий және басқа қатысушылар бірыңғай цифрлық экожүйеде әрекет етеді. Барлық құжаттар электронды форматта айналады, қатысушылар арасындағы деректер алмасу блокчейн арқылы қорғалған және өзгермейтін түрде тіркеледі. Бұл ипотекалық процесті жеделдетеді, адами факторды азайтады, қауіпсіздікті арттырады және барлық тарап үшін ашық әрі сенімді механизм қалыптастырады.

Модельдің ең бастапқы кезеңінде ипотекалық несие алу үдерісінің қатысушылары анықталады. Әлбетте, олардың қатарына қарыз алушы, банк, сонымен бірге құрылыс компаниясы мен жылжымайтын мүлікке қатысты қызмет көрсететін ұйымдар кіреді. Ұсынылған цифрлық экожүйеде MyDss және ИАБЖ сияқты ақпараттық жүйелер сәйкестендіру мен деректерді тексеру функцияларын атқарады. Барлық аталған субъектілер бірыңғай желісіне қосылып, деректерді ортақ таратылған тізілімде сақтайды.

Келесі кезеңде цифрлық инфрақұрылым іске қосылып, электронды тіркеу қызметі арқылы мәмілелер онлайн форматта рәсімделеді. Бұл жүйеде DCM (Digital Contract Management) жүйесі смарт-келісімшарттарды құру және басқаруды қамтамасыз етеді.

Жылжымайтын мүліктің бірыңғай мемлекеттік тізілімі меншік құқығын тіркеу үшін қолданылады, ал тіркеуші орган заңдылық пен құқықтық растауды жүзеге асырады. Блокчейн технологиясы осы элементтердің барлығын біріктіріп, енгізілген деректердің өзгермейтіндігін және сенімділігін қамтамасыз етеді.

Модельдің маңызды құрамдас бөлігі – блокчейн желісінің архитектурасы. Бұл архитектурада бірнеше негізгі түйіндер қарастырылған. Бағалаушы торабы жылжымайтын мүліктің нарықтық құнын анықтап, нәтижелерін блокчейнге енгізеді. Құрылысшы торабы құрылыс объектісі туралы ақпаратты, оның ішінде рұқсат құжаттары мен құрылыс барысын тіркейді. Реттеуші түйіні заңнамалық талаптардың сақталуын бақылап, барлық транзакцияларды сандық цифрлық қолтаңба арқылы валидациялайды. Осылайша, барлық қатысушылар арасындағы ақпарат алмасу қауіпсіз және ашық түрде жүзеге асады.

37-кесте ипотекалық несиелеу процесіне қатысатын барлық ұйымдардың өзара байланысын және олардың негізгі функцияларын бір жүйеге жинақтап көрсетеді.

Кесте 37 – Жеке тұлғаларды ипотекалық несиелеу экожүйесіндегі блокчейн акторлары және олардың функциялары

Актор	Рөлі	Негізгі міндеттері
Сатып алушы	Ипотеканы рәсімдеудің бастамашысы	– Қажетті жеке деректер мен құжаттарды электронды форматта ұсыну (MyDSS арқылы). – Банктің талаптарын орындау. – ЭЦҚ арқылы келісімдерге қол қою. – Қарыз қаражатын мақсатты пайдалану. – Мүлікті тіркеу үшін рұқсат беру.
Банк	Ипотекалық несие беруші ұйым	– Клиенттің төлем қабілеттілігін бағалау. – Несие келісімшартын дайындау. – Кепілге қойылатын мүлікті тіркеуді бастау. – Депозитарийге электронды кепілхат жолдау. – Блокчейнге барлық деректерді енгізу. – Мониторинг және есеп жүргізу.
Құрылыс компаниясы	Жылжымайтын мүлік иесі немесе девелопер	– Сатылатын объект туралы мәліметтерді ұсыну. – Пәтердің техникалық паспорты мен құқық белгілейтін құжаттарды жүктеу. – Сату-сатып алу келісімін электронды форматта бекіту. – Блокчейнге мәлімет енгізу.
Бағалаушы	Кепіл мүлкін нарықтық бағалау маманы	– Мүлікті тексеру және бағалау. – Бағалау актісін дайындау. – Бағалау қорытындысын блокчейнге енгізу. – Объекттің объективті нарықтық құнын анықтау.
ҰҚО (Ұлттық куәландыру орталығы)	Электронды қолтаңба беруші орган	– Қатысушыларға ЭЦҚ қызметін ұсыну. – Құжаттарға электронды қол қоюды растау. – Қауіпсіздікті қамтамасыз ету. – Құжаттың түпнұсқалығын тексеру.
Электронды тіркеу қызметі	Құжат айналымын орталықтандыру	– Процестегі әр қатысушының құжатын сәйкестендіру. – Блокчейнге деректерді жинап-тіркеу. – Тіркеуші органдармен өзара байланыс.
Тіркеуші орган (әділет органдары)	Мүлікке құқықты ресми түрде тіркеуші	– Мүлікке меншік құқығын сатып алушы атына ресімдеу. – Кепіл (ипотека) кепілін тіркеу. – Электронды тіркеу туралы анықтама беру. – Блокчейнге құқық туралы ақпарат енгізу.

37- кестенің жалғасы

Депозитарий	Мемлекеттік бақылау және есепке алу	– Электронды кепілхат дайындау. – Заң талаптарына сәйкестігін тексеру. – Рұқсаттар мен тіркеулерді автоматтандыру. – Блокчейнмен интеграция арқылы ақпарат беру.
Мемлекеттік органдар (салық, халыққа қызмет көрсету)	Мемлекеттік бақылау	– Салықтық ақпаратты тексеру мен бақылау. беру – Блокчейн интеграциясы арқылы мәлімет ұсыну. – Заңсыз операцияларды бұғаттау.
MyDSS – Digital Document Storage	Азаматтың цифрлық құжат қоймасы	– Клиенттің жеке құжаттарын сақтау және ұсыну. – Банк пен басқа ұйымдарға құжаттарды автоматты түрде беру. – Қолданушы рұқсатымен деректерді бөлісу. – Барлық құжаттардың бір жерден басқарылуы.
DCM Login блокчейн платформасы	Қатысушыларды бірыңғай экожүйеге біріктіру	– Барлық іс-әрекеттерді блокчейнде тіркеу. – Құжаттардың өзгермейтіндігін қамтамасыз ету. – Қауіпсіз ақпарат алмасу. – Жылдам келісім және қол қою тетіктері.
ИАБЖ – Ипотекалық активтерді басқару жүйесі	Ипотекалық активтерге қатысты деректерді орталықтандыру	– Ипотекалық активтер туралы барлық ақпаратты жинау және сақтау. – Банк, бағалаушы, құрылыс компаниясы, депозитарий арасындағы деректер алмасуды үйлестіру. – Құжаттардың дұрыстығын тексеру. – Ипотекалық портфельді мониторингтеу. – Блокчейнге деректерді енгізу және жаңарту.
Ескерту – автор құрастырылған		

Әр актор – банк, сатып алушы, құрылыс компаниясы, бағалаушы, тіркеуші орган, депозитарий, мемлекет, ҰКО, MyDSS, DCM және ИАБЖ – блокчейн негізіндегі ортақ экожүйеде әрекет ете отырып, құжат айналымын жеделдетуге, деректердің дұрыстығын қамтамасыз етуге және бүкіл процестің ашықтығы мен қауіпсіздігін арттыруға үлес қосады. Бұл модель дәстүрлі көпсатылы ипотекалық рәсімдеуді цифрлық, автоматтандырылған және үйлестірілген форматқа ауыстырып, әр қатысушының нақты рөлін айқындайды және шешім қабылдау мен тіркеу процестерін айтарлықтай оңтайландырады.

Екінші деңгейлі банктер мен жеке тұлғалар үшін блокчейн технологиясын қолданудың негізгі артықшылықтарын 38-кестеде жүйелендірілген.

Бүгінгі таңда банктерде машиналық оқыту негізіндегі скоринг жүйелері кеңінен қолданылып, қарыз алушылардың төлем қабілеттілігін бағалауда жоғары дәлдік көрсетіп отыр.

Кесте 38 – ЕДБ мен жеке тұлғаларға блокчейн технологиясын қолданудың артықшылықтары

Аспект	Банктерге пайдасы	Жеке тұлғалар үшін пайдасы
Үдерістерді жылдамдату	Кепілді тіркеу уақыты 1 күннен бірнеше минутқа дейін қысқарып, операциялық жүктеме азаяды.	Ипотека несиені рәсімдеу айтарлықтай жеделдеп, құжаттарды тіркеу толықтай автоматтанады.
Толық онлайн формат	Құжаттар мемлекеттік органдарға автоматты жолдау — толық цифрлық экожүйе.	Келісімшарт және ипотека құжаттарын толығымен онлайн жасау мүмкіндік.
Смарт-келісімшарттар және автоматтандыру	Құжаттарды тексеру, тіркеу, жіберу автоматтанады — адами қателіктер азаяды.	Смарт-келісімшарт мәмілені автоматты орындайды – артық қадам қажет емес.
Қауіпсіздік және сенімділік	Деректердің өзгермейтіндігі алаяқтық тәуекелін төмендетеді.	Мәміле деректері блокчейндегі өзгермейтін жазбалармен қорғалады.
Мәліметтердің ашықтығы және бақылау	Мемлекеттік реестрмен интеграция арқылы деректер нақты әрі қолжетімді.	Меншік құқығы, мүлікті кепілге қою және мәміле кезеңдері – eGov және Baspana Market порталдарына интеграцияланады.
Мультиплатформалық қолдану	Банктер, eGov және құрылыс компанияларының платформалары интеграциясы арқасында нарықта ортақ инфрақұрылым қалыптасады.	Банктер мен құрылыс компаниялары арқылы онлайн мәмілелер жасау жеңілдеп, несиелеу үдересін жеңілдетеді.
Қашықтан қызмет алу	Аймақтық бөлімшелерге түсетін жүктеме төмендейді, онлайн қызметтер банктің процесстерін жылдамдатады.	Кез келген өңірден баспана сатып алу, ипотеканы рәсімдеу мүмкіндігі туады.
Ескерту – автор құрастырған		

Ұсынылған инфрақұрылымда тұтынушының несие тарихы, транзакциялық деректері және келісімшарттық міндеттемелері өзгеріссіз сақталмақ. Өз кезегінде бұл машиналық оқыту модельдері беретін деректердің сенімділігін арттырып, скоринг дәлдігін жоғарылатады. Деректердің орталықтандырылмай сақталуы ақпараттың бұрмалануын және нарықтағы қатысушылардың ынтымақтастығын жеңілдетеді.

Жетілдірілген жасанды интеллект пен блокчейн технологияларын біріктіру скоринг модельдерінің болжау қабілетін күшейтпек. Смарт-келісімшарттар несиелеу процесін автоматтандыруға мүмкіндік береді. Оған қоса адам факторын азайтып, банктің операциялық шығындарын қысқартады. Нәтижесінде шешім қабылдау уақыты азайып, қызмет көрсету сапасы артады.

Біздің пайымдауымызша, машиналық оқыту, банк скорингі және блокчейн технологияларының бірігуі синергетикалық әсер бермек. Моделімізде машиналық оқыту деректерді талдау мен болжауды қамтамасыз етсе, блокчейн деректердің сенімділігі мен қауіпсіздігіне кепіл береді. Ал скоринг жүйесі бұл нәтижелерді нақты қаржылық шешімдерге айналдырады. Нәтижесінде несие тәуекелдерін басқару тиімділігі артып, банктердің операциялық шығындары азаймақ.

Ұсынылған модельдің Қазақстан жағдайы үшін өзектілігі ерекше. Отандық банктер машиналық оқыту технологияларын белсенді түрде қолданғанымен, блокчейн технологиясын скоринг жүйелеріне енгізбеген. Бұл жәйт ұсынылған интеграциялық модельдің жаңалығын және практикалық маңыздылығын арттырып отыр.

Ұсынылған жасанды интеллект, блокчейн және банктік скорингтің интеграциялық моделінің сызбасы төмендегі 52-суретте бейнеленген.



Сурет 52 – Жасанды интеллект, блокчейн және банктік скорингтің интеграциялық моделі

Ескерту – автор құрастырылған

Жасанды интеллект, блокчейн және банктік скорингтің интеграциялық моделі бірнеше өзара байланысты кезеңдерді қамтиды:

1) Қарыз алушы банкке несие өтінішін береді. Әдетте бұл толықтай онлайн банктің мобильді қосымшасы арқылы жүргізіледі.

2) Банк өз тарапынан тұтынушы деректерін блокчейн арқылы тексерістен өткізіп, деректердің шынайы екеніне көз жеткізеді.

3) Машиналық оқыту негізінде скоринг жүргізіліп, қарыз алушының төлем қабілеттілігі бағаланады. Кепіл мүлігі жайлы деректер расталып, оның нарықтық құны анықталады.

4) DCM жүйесінде смарт-келісімшарт жасалып, шарттары блокчейнде қалыптастырылады.

5) Электронды тіркеу арқылы мәміле ресми бекітіліп, меншік құқығы мемлекеттік тізілімге енгізіледі.

6) Барлық мәміле шарттары орындалған соң банк қаражатты мүлікті сатушыға аударады.

7) Мемлекеттік тізілім деректері басқа ақпараттық жүйелерге таратылады (салық органдары, полиция, т.с.с.).

Ұсынылған модельдің артықшылықтарына тоқталсақ. Олар:

– блокчейн технологиясы деректердің өзгермейтіндігін қамтамасыз етіп, банк тарапынан оларға сенімділік артады;

– смарт-келісімшарттар адам факторын азайтып, банктің операциялық шығындарын азайтады;

– ақпараттың жан-жақты ашықтығы қамтамасыз етіліп, алаяқтық тәуекелдері күрт төмендейді;

– ипотекалық несиені рәсімдеу жылдамдығы артып, қызмет көрсету сапасы жоғарылайды;

– деректерді өңдеу жылдамдығы артып, банктің бәсекеге қабілеттілігі жоғарылайды;

– қарыз алушылардың төлем қабілеті дәл анықталады;

– банктердің ипотекалық қоржын сапасы артады;

– ипотекалық бизнестің жалпы тиімділігі артып, банктер оны әрі қарай дамытуға ынталы болады.

Қорытындылай келсек, ұсынылған интеграциялық модель Қазақстан банктерінің цифрлық трансформацияның келесі кезеңі ретінде қарастырылғаны жөн. Болашақта банк қызметтерінің сенімділігі мен сапасын арттыратын стратегиялық шешім болмақ.

3.3 Жеке тұлғаларды кері ипотекалық несиелеудің қаржылық моделін негіздеу

Қазіргі таңда мемлекеттің әлеуметтік саясатының негізгі міндеттерінің бірі халықтың өмір сүру сапасын арттыру мен кедейшілікпен күрес екені белгілі. Осы тұрғыдан алғанда, кері ипотекалық несиелеу бойынша шетелдік тәжірибені Қазақстан жағдайына бейімдеу өзекті мәселелердің бірі. Оған себеп жеке тұлғалардың еңбек қабілетін аяқтаған соң зейнет жасына өту олардың өмір сүру

деңгейін едәуір төмендететенін білеміз. Бұл жағдай зейнеткерлердің зейнетақысы әлеуметтік тәуекелдерді толықтай шеше алмайтындығы себебінен қосымша қолдау тетіктерін енгізуді талап етеді.

Бүгінде халықтың қартаюы мен өмір сүру ұзақтығының артуы әлемнің көптеген елдерінің әлеуметтік және экономикалық жүйелеріне ауыр тиюде. Зейнеткерлікке шығу жасының біртіндеп ұлғаюы мен зейнетақы жинақтарының мардымсыздығы зейнет жасындағы жеке тұлғалардың қаржылық қауіпсіздігі жайлы мәселені көтеруге мәжбүрлейді. Осы жағдайда кері ипотекалық несиелеу қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз тетудің баламалы құралы ретінде қарастырылуда.

Бағдарлама зейнет жасындағы тұлғаларға өз баспаналарында өмір сүріп, оны капитал ретінде қарастыруға жол ашады [239]. Кері ипотека зейнетақы үстіне қосымша төлемдер жасап, карттардың өмір сүру жағдайын жақсартатын құрал [151]. Ол тұрақты ай сайынғы төлемдер, несие желісі немесе бір реттік төлем түрінде беріледі [240]. Күнделікті қолма-қол ақшасы жетіспейтін зейнеткерлерге ол маңызды қаржы құралы [241].

Кері ипотекада төлем ағыны кредитордан қарыз алушыға бағытталады. АҚШ-та өткен ғасырдың ортасында пайда болып, кейін Канада, Жапония, Ұлыбритания және басқа да еуропалық елдерге тараған. Жапонияда ғалымдар кері ипотека бюджеттік шектеулер жағдайында зейнеткерлердің әл-ауқатын жақсартудың құралы екенін дәлелдеген [242]. Дүниежүзілік банк бұл құралдың карттардың табысын арттыру мен қаржылық инклюзияны кеңейтудегі әлеуетіне назар аударған [243].

Алайда дамушы мемлекеттерде, соның ішінде Қазақстанда, кері ипотекалық несиелеу нарығы қалыптасып үлгірмеген. Оған бірнеше себеп бар. Біріншіден, халықтың қаржылық сауаттылығының жеткіліксіздігі. Екіншіден, банктердегі тәуекелдерді басқару тетігінің әлсіздігі. Үшіншіден, құқықтық базаның қалыптаспағандығы. Оған қоса нарықтағы бағаның тұрақсыздығы, экономикалық сенімсіздік пен халықтың менталитеті де бар. Сол себепті де жеке тұлғаларды кері ипотекалық несиелеу мүмкіндіктерін зерттеу ғылыми тұрғыда маңызы зор.

Зерттеулер бұл өнімге деген төмен сұранысты жоғары транзакциялық шығындармен, оның күрделі құрылымымен және зейнеткерлер тарапынан құндылығын дұрыс бағаламаумен түсіндіреді [244]. Егде жастағылар өз мүддесінен гөрі баспананы мұрагерлерікке қалдырғанды жөн санайды [245].

Зейнеткерлік жасына жеткен азаматтарды несиелеу, соның ішінде ипотекалық несиелеу Қазақстан Республикасында бірқатар себептерге байланысты жүзеге асырылмайды.

Біріншіден, халықтың басқа санатымен салыстырғанда зейнет жасындағы азаматтардың табыс деңгейі елеулі түрде төмен. Әдетте негізгі табыс көзі зейнетақы болып табылады. Сонымен бірге, зейнеткерлікке шыққанға дейінгі жинаған жинақтары, жылжымайтын мүлікті жалға беруден түсетін табыс, туған-туыстарының көмегі, еңбек етуден түсетін табысы (егер зейнеткерлікке шыққанан кейін де жұмыс істейтін болса) болуы мүмкін. Мысалы, 2020 жылы

жүргізілген әлеуметтік зерттеу нәтижелеріне сүйенсек, респондент-зейнеткерлердің басты табыс көзі мемлекеттен алатын зейнетақы болып табылады, зейнет жасына қарамастан жұмыс істейтін зейнеткерлердің үлесі 6,5% құраған, балаларының көмегіне сүйенетін зейнеткерлер 13%, үйінің ауласындағы шаруашылығынан табыс алатындар үлесі 4,8% құраған [246].

Екіншіден, қаржы ұйымдары үлкен жастағы азаматтарды несиелеуде жоғары несиелік тәуекелге барады, ол зейнеткердің табыс мөлшерінің төмен болуына және қайтыс болу тәуекелінің жоғары болуына байланысты. Банктердің зейнет жасындағы азаматтарды несиелеуде операциялық шығындары да жоғары болуы мүмкін, ол зейнеткерлердің белсенділігінің, қаржылық сауатының төмен болуына, электронды коммуникация құралдарын пайдаланудағы қиындықтарымен байланысты орын алады. Осы аталған тәуекелдер мен шығындарға байланысты банктік ұйымдар зейнет жасындағы халықты несиелеуге мүдделі емес, ал ипотекалық несиелеу тіпті қарастырылмайды.

Жоғарыда айтылған әлеуметтік зерттеу нәтижелеріне сәйкес несиелеу қызметтерін неге пайдалбайтындықтары сұралғанда респонденттердің 41% табыстарының жеткіліксіз екенін, жартысына жуығы несиеге күмәнмен қарайтындықтарын, 10% жасына байланысты ала алмайтындықтарын айтқан [246]. Көптеген банктерде зейнеткерлерге несие өнімдері ұсынылмайды, жасқа байланысты шектеулер бекітілген. Ең жоғары несиелеу жасы қазіргі таңда жекелеген екінші деңгейлі банктерде 64 жасты құрап отыр. Сонымен бірге егде жаста денсаулыққа байланысты да қосымша табыс көздеріне деген қажеттілік төмендейді, соның салдарынан несие өнімдеріне сұраныс та төмен болады.

Зерттеулер нәтижесіне сүйенсек, ипотекалық несие алушының бейнесі келесідей сипатталады:

– қарыз алушының орташа жасы – 39-41 жас;

– орташа табысы – 230 мың теңге;

– жыныстық құрамы бойынша - 57% әйел адамдар;

– географиялық белгісі бойынша - 18,4% - Астана қаласынан, 13,4 – Алматы қаласынан [247].

Сипаттамадан байқап отырғанымыздай зейнеткерлер жасы бойынша да, табыс мөлшері бойынша да ипотекалық несие алу мүмкіндігіне ие емес. Осы орайда, кері ипотекалық несие тетігін енгізу баспанасы бар, бірақ зейнетақы төлемдерінен басқа табыс көзі жоқ зейнеткерлер үшін өмір сүру деңгейін жоғарылатуға арналған аса тиімді құрал болып табылады.

Қазақстандағы тұрғылықты халықтың жағдайын талдау шеңберінде жасалған демографиялық болжамдарға сәйкес, алдағы 30 жылда халықтың жасы бойынша құрылымы үлкен жастағы адамдар үлесінің көбеюімен сипатталады, басқаша айтқанда демографиялық қартаю орын алады. Елімізде өмір сүру ұзақтығының артуы мен жалпы халық санының өсімі қарттар қатарының едәуір ұлғаюына себеп болды [248]. Қазіргі таңда еліміз демографиялық қартаюдың бастапқы кезеңінде тұр. Халықтың қартаюы ел үшін жаңа әлеуметтік, экономикалық, мәдени сын-қатерлер туғызады, бірақ, сонымен бірге барлық

жастағы адамдардың өмір сүру сапасын жақсартудың жаңа мүмкіндіктерін туғызады.

Зейнетақы алушылар саны 2015-2024 жылдар аралығында 2454 мың адамға дейін жетіп, 33,5% артқан. Бұл өсім халықтың қартаю үрдісінің күшейіп келе жатқанын және еңбекке жарамды жастан асқан адамдар санының ұлғайғанын көрсетеді. Өмір сүру ұзақтығының динамикасын талдаудан 2021 жылы COVID-19 пандемиясының салдарынан 71,37 жасқа төмендегенін, дегенмен денсаулық сақтау жүйесінің қалпына келуі және өмір сүру сапасының артуына байланысты 2024 жылы 75,4 жасқа жеткенін байқауға болады (39-кесте).

Кесте 39 – ҚР 2015-2024 ж.ж. жалпы халықтың санындағы зейнеткерлердің үлесі

Көрсеткіш	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ҚР халық саны, мың адам	17669	17918	18157	18395	18631	18879	19122	19143	19767	20283
Зейнетақы алушылар саны, мың адам	1 838	1 905	2062	2 148	2 192	2 228	2251	2297	2346	2454
Үлесі, %	10,4	10,6	11,4	11,7	11,8	11,8	11,8	12,0	11,9	12,1
Болжанған өмір сүру ұзақтығы, жыл	71,44	71,97	72,41	72,95	73,15	73,18	71,37	74,44	75,09	75,4
Ескерту – [142, 249] әдебиет негізінде автор құрастырған										

Бұл мәліметтер талпы халық санының артуын, сонымен қатар зейнетақы алушылар саны мен олардың үлесінің артып келе жатқанын дәлеледейді. Өмір сүру ұзақтығының артуы зейнеткерлер санының өсуіне тікелей әсер етіп, зейнетақы жүйесіне түсетін жүктемені күшейтеді. Осыған байланысты қарастырылып отырған кері ипотека тетігін енгізу бағыттарын қарастыру өзекті екенін айтуға болады.

Зейнетке шыққаннан кейін табысты қамтамасыз ету халықты әлеуметтік қорғау жүйесі, соның ішінде зейнетақы төлеуді қамтамасыз ету жүйесі арқылы іске асады. ЭЫДҰ халықаралық әдіснамасына сәйкес, зейнетақы жүйесінің тиімділігін бағалауда қолданылатын негізгі көрсеткіштердің бірі – ауыстыру коэффициенті (replacement rate), ол зейнетақы мөлшерінің жалақыға қатынасы арқылы есептеледі және елдер арасындағы салыстырмалы талдаудың стандартталған индикаторы ретінде қарастырылады [250]. Edward Whitehouse 53 елдің зейнетақы жүйелерін қамтыған кешенді зерттеуінде ауыстыру коэффициентінің деңгейі ұлттық экономиканың даму дәрежесіне, зейнеткердің жынысына және зейнетке шығар алдындағы табыс мөлшеріне тікелей байланысты екені эмпирикалық түрде дәлелденген [251].

40-кестеден көріп отырғанымыздай, Қазақстанда зейнеткерлерге бағытталған мемлекеттік әлеуметтік қорғау жүйесі ең төменгі күнкөріс

мөлшерінен сәл жоғары деңгейде қолдауды жүзеге асырады. 2015-2024 ж.ж. орташа айлық атаулы жалақы 3,2 есеге жуық артқан.

Кесте 40 – ҚР-ғы 2015-2024 ж.ж. аралығындағы тағайындалған орташа зейнетақы мөлшерін талдау

Көрсеткіш	Жылы									
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Орташа айлық атаулы жалақы, теңге	126021	142898	150827	162673	186815	213003	275580	338715	364295	405416
Тағайындалған зейнетақының орташа мөлшері, теңге	38933	42476	50850	54387	57622	63937	67736	73902	120800	131356
Өткен жылға пайызбен	107,9	109,1	119,7	107	105,9	111	105,9	109,1	163,5	108,7
Күнкөрістің ең төменгі деңгейі, теңге	19 647	21 612	23 783	27 072	29 342	33 015	37211	37389	40567	43407
Тағайындалған орташа зейнетақының күнкөрістің ең төменгі деңгейіне ара қатынасы, пайызбен	198,2	196,5	213,8	200,9	196,4	193,7	182	197,7	297,8	302,6
Тағайындалған орташа зейнетақының орташа атаулы жалақыға ара қатынасы, пайызбен	30,9	29,7	33,7	33,4	30,8	30	24,6	21,8	33,2	32,4
Ескерту – [148, 249, 252] әдебиет негізінде құрастырылған										

Бұл еңбекке қабілетті халық табысының едәуір өскенін көрсетеді. Бірақ жалақы өсімі зейнетақы өсімінен жылдам жүрген. 2015 жылғы 38933 теңгеден

зейнетақы мөлшері 2024 жылы 131356 теңгеге дейін ұлғайған. 2023-жылы зейнетақының 163,5% күрт өсуі елдегі инфляция деңгейіне байланысты мемлекеттік әлеуметтік қолдау шараларының күшейгенін көрсетеді.

Талдаулар зейнетақы мөлшерінің күн көріс деігейінің төменгі шегінен жоғары болғанымен лайықты өмір сүру деңгейін толық қамтамасыз етпейді. Зейнетақының орташа жалақыға ара қатынасы 2024 жылы 32,4% құраған. ЭЫДҰ мүше елдер бойынша зейнетақы мөлшерінің жалақыға қатынасы (таза ауыстыру коэффициенті) орташа есеппен 63% құрайды [250]. Қазақстанда көп жылдар бойы 21-33% деңгейінде, бұдан зейнеткерлікке шыққаннан кейін адамның табысы 2-3 есеге азаятынын көреміз.

Зейнетақының орташа жалақыға шаққандағы ара-қатынасының төмен болуы зейнеткерлердің өмір сүру деңгейінің күрт төмендеуіне, егер бар болса, жинақтарының тез таусылуына, медициналық және күтім шығындарын жабудың қиындауына әкеледі. Осы тұрғыда кері ипотека – тұрғын үй капиталын табыс көзіне айналдыру тетігі болып табылады. Ол үйді сатпай, өмір бойы тұру құқығын сақтай отырып қосымша ай сайын табыс алуға мүмкіндік береді.

2020 жылы жүргізілген пікір сұрауда зейнет жасынан кейін жұмыс істеп жүрген зейнетекер-респонденттердің 47% зейнетақы мөлшері жеткіліксіз болғандықтан жұмыс істеп қосымша ақша табуға мәжбүр екендіктерін айтқан. Аталған зерттеу нәтижесі бойынша әрбір 5-қарттың материалдық жағдайы күрделі болып табылады [246].

Зейнеткерлерді қаржылық қолдаудың өзіндік ерекшеліктері бар:

1. Қаржылық қолдау күнкөріс деңгейі төмен зейнеткерлерге ғана емес, сонымен қатар өмір сүру деңгейін жоғарылатуды қалайтындарға да бағытталады;

2. Қаржылық қолдауды мемлекеттік емес ұйымдар жүзеге асырады;

3. Қаржылық көмек арнайы еңбек жасынан жоғары жастағы азаматтарға арналған коммерциялық қызмет нысанында болуы мүмкін.

Жалпы зейнеткерлік жасындағы жеке тұлғаларды қолдаудың мынадай деңгейлері бар:

– мемлекеттік қолдау;

– мемлекеттік емес қолдау (туған-туысқандар есебінен қолдау, коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдардың қайырымдылық шаралары);

– дүкендердегі, қызмет көрсету орындарындағы арнайы бағдарламалар және т.б.);

– жеке меншік ұйымдарының зейнеткерлерге арналған бағдарламалары түріндегі коммерциялық қолдаулар (зейнеткерлерге арналған дәріханалардағы ұсыныстар. Зейнеткерлерді қаржылық қорғаудың ұйымдық-құқықтық нысандарын талдау мемлекеттік емес ұйымдардың коммерциялық қызметтерді ұсынуы кең тарағанын және әлі де кеңейту әлеуеті зор екенін көрсетеді. Осыған байланысты біз зерттеуімізде зейнеткерлерді қаржылық қолдаудың келешегі зор бағыты ретінде кері ипотекалық несиелеудің тетіктеріне тоқталамыз.

Қаржылық ғылым тұрғысынан кері ипотекалық несие – зейнет жасындағы азаматқа несие өтелгенге дейін кепіл нысанында тұру құқығын сақтай отырып, өзіне тиесілі жылжымайтын мүліктің құнының бір бөлігін (актив ретінде) ақшалай алуға мүмкіндік беретін меншіктегі жылжымайтын мүліктің кепілімен қамтамасыз етілген қызмет көрсетілмейтін несие (қарыз). Несиені өтеу несие беруші жылжымайтын мүлікті сатуы арқылы жүзеге асырылады. Қарыз алушының несиені басқа тәсілмен өтеуге де құқығы бар.

Кері ипотекалық несие жеделдік, қайтарымдылық, ақылылық сияқты несиенің барлық белгілеріне ие. Қарыздың негізгі сомасы және несиені қолданғаны үшін есептелген пайыздар қарыз алушы қайтыс болғаннан кейін қолда бар жылжымайтын мүлікті сатудан түскен қаражаттан несие мерзімінің соңында өтеледі, сондықтан кері ипотека шарты зейнет жасындағы азаматтың ай сайынғы несиені өтеу және қызмет көрсетуге төлем жасауын талап етпейді. Сонымен бірге, кері ипотека шартының мерзімі аяқталғанға дейін зейнеткердің өмір сүру тәуекелін сақтандыруға болады. Мұндай сақтандыруды қолдануға несие беруші де, қарыз алушы да мүдделі. Әлемдік тәжірибеде сақтандыру мемлекеттік кері ипотекалық бағдарламаларды іске асырудың міндетті талабы болып табылады. Кері ипотекалық несиелеу бағдарламаларын жүзеге асырудың маңызды аспектісі болып қарыз алушының өмір бойы ипотекалық мүлікке меншік құқығын сақтау және қарыз шарты бойынша қайтыс болғанға дейін мерзімі аяқталған жағдайда сол тұрғын үйде тұру құқығын сақтау болып табылады.

Кері ипотекалық несие мен классикалық ипотекалық несиенің айырмашылығын келесі 41-кестеден айқын көруге болады.

Кесте 41 – Кері ипотекалық несие мен классикалық ипотекалық несиенің айырмашылықтары

Көрсеткіш	Айырмашылықтар	
	Классикалық ипотекалық несие	Кері ипотека
Мақсатты аудитория	Тұрақты табысы бар, еңбек жасындағы тұлғалар	Зейнеткерлер
Қарыз алушының несиелік қабілеті	Бағаланады	Бағаланбайды
Несие қарызын беру	Бір уақытта	Кезеңмен
Несие бойынша төлем	Ай сайын негізгі қарыз сомасына қосылып төленеді	Несиеге қызмет көрсетілмейді, пайызды өтеу негізгі қарызды өтеумен бір мезгілде жүзеге асырылады
Ескерту – автор құрастырған		

Кері ипотекалық несиенің мақсатты аудиториясы зейнеткерлер болғандықтан қарыз алушының несиелік қабілеті бағаланбайды, несие берушіден қарыз алушыға қарыз қаражатын беру бір уақытта емес, кезең

бойынша жүзеге асырылады; несиеге қызмет көрсетілмейді, пайызды өтеу негізгі қарызды өтеумен бір мезгілде жүзеге асырылады. Сонымен қатар, кері ипотекалық несиелеу ұзақ мерзімді инвестициялаудың тиімді құралы болып табылады. Мысалы, өмірді жиынтық сақтандыру келісім-шарттары бойынша сақтандыру резервтерін инвестициялау, өйткені кері ипотекалық бағдарлама да, өмірді жиынтық сақтандыру бағдарламасы да нақты анықталған ұзақ мерзімді сипатта, сонымен қатар, кері ипотека мен жылжымайтын мүлікті сату келісімшартының аяқталу мерзімі өмірді сақтандыру төлемдерімен сәйкес келеді.

БҰҰ-ның халық саны саласындағы қорының зерттеуіне сәйкес, абаттандырылған пәтері немесе жеке үйі бар зейнеткерлердің үлесі 74,5% құрайды [246], бұл кері ипотекалық несиелеуге әлеуетті сұраныс білдіруі мүмкін азаматтар санының жеткілікті екендігін көрсетеді. Зейнет жасындағы адамдардың басым бөлігі жылжымайтын мүліктің ең ауқымды үлесіне иелік ететінін ескере отырып, олардың тұрғын үйін қаржылық актив ретінде пайдалану мүмкіндігі айтарлықтай жоғары. Кері ипотека тетігі осы топқа жинақталған мүліктік капиталды сатпай-ақ қосымша табыс көзіне айналдыруға жағдай жасайды.

Зерттеу барысында ресми статистикалық мәліметтер мен 2021 жылғы халық санағының деректері негізінде 60 жастан асқан тұлғалардың саны мен үй шаруашылықтарының құрылымы айқындалды (42-кесте).

Кесте 42 – 60 жастан асқан тұлғалардың саны мен үй шаруашылықтарының құрылымы

Жылы	60 жастан асқандар саны	Қала тұрғындары	Қала тұрғындарының үлесі (%)	Өз пәтерлері бар қала тұрғындары (адам)*	Қалалық 1 адамнан тұратын үй шаруашылықтары (адам)**	Қалалық 2 адамнан тұратын үй шаруашылықтары (адам)***
2015	1,838,993	1,095,489	59,57%	821,617	270,586	348,366
2016	1,902,062	1,135,278	59,69%	851,459	280,414	361,018
2017	2,148,512	1,186,306	55,22%	889,730	293,018	377,245
2018	2,084,240	1,236,205	59,31%	927,154	305,343	393,113
2019	2,143,417	1,303,332	60,81%	977,499	321,923	414,460
2020	2,236,273	1,365,653	61,07%	1,024,240	337,316	434,278
2021	2,326,177	1,423,757	61,19%	1,067,818	351,668	452,755
2022	2,507,057	1,595,915	63,66%	1,196,936	394,191	507,501
2023	2,616,115	1,667,224	63,73%	1,250,418	411,804	530,177
2024	2,725,795	1,740,066	63,84%	1,305,050	429,796	553,341
-*75% есебімен; - **2021 жылғы халық санағы бойынша - 24,7%; - ***2021 жылғы халық санағы бойынша – 31,8%.						
Ескерту – [253-255] әдебиет негізінде автор құрастырған						

Талдау қорытындылары Қазақстанда 60 жастан асқан жеке тұлғалар санының жыл сайын өсуін көрсетіп отыр. Мәселен, олардың 2015 ж. 1,84 млн. болса, 2024 ж. қарай бұл көрсеткіш 2,72 млн. адамға жеткен. 10 жылдағы өсім 67% құрап отыр. Қалаларда тұратын қарттардың саны да өскен. Мысалы, 2015 ж. олар 59,5% болса, 2024 ж. 63,8%-ға дейін өскен. Зерттеу қарттардың басым бөлігінің өз меншікті пәтері барын көрсетті. 2024 ж. 1,3 млн. тұлға жылжымайтын мүлікке ие. Тағыда бір зерттеу нәтижесі – ол қалаларда жалғыз тұратын қарттар санының жоғары екені анықталды. Есептеу қорытындылары ондай жеке тұлғалардың санын 2024 ж. 429,8 мың екенін көрсетті.

Қартаюдың үдеуі, қаладағы қарттардың санының өсімі мен егде жастағылардың басым бөлігінде жылжымайтын мүлігінің болуы кері ипотеканы енгізуге алғышарт жасайды. Сонымен бірге, жалғыз тұратын азаматтардың жоғары үлесі кері ипотеканың тұрғын үйді сатпай-ақ монетизациялауға мүмкіндік беріп, қарттардың қаржылық қауіпсіздігін күшейтуге, өмір сүру сапасын тұрақтандыруға және әлеуметтік осалдықты төмендетуге ықпал ететін тиімді механизм екенін дәлелдейді.

Осы орайда кері ипотеканың қаржылық механизмінің келесі принциптерін бөліп көрсетуге болады:

– қарыз алушы пайыздар мен борыштың негізгі сомасын қайтыс болғанға дейін өтеуге немесе кепіл нысанын өткізуге міндетті емес;

– қарыз алушы қайтыс болғанға дейін немесе оны ерікті сатқанға дейін тұрғын үйдің меншік иесі болып қалады;

– қарыз алушы несиені кез келген уақытта өтей алады және болашақта жылжымайтын мүлікті өзіне қалдыра алады;

– қарыз алушы ипотекалық несиені өтеу мақсатында кез-келген уақытта жылжымайтын мүлікті сатуға құқығы бар;

– қарыз алушы қайтыс болғаннан кейін қарыз алушының мұрагерлері кері ипотека шартында көрсетілген төлемдердің қалған бөлігін алады және жылжымайтын мүлікті қайта сатып алуға құқығы бар.

Кері ипотекалық несиелеу келісімшарты бойынша кері төлемдердің бірнеше формасы бар:

– кері ипотекалық несиенің барлық көлемін біржолғы өтеу;

– қарыз алушының бүкіл өмірі бойында немесе белгіленген уақыт кезеңі ішінде тең мөлшердегі кезеңдік өтемдер;

– кезеңдік индекстелетін төлемдер және т.б.

Кері ипотекалық несиенің жоғарыда аталған сипаттамаларына сүйене отырып, оны халық үшін тұтынушылық несие ретінде жіктеу керек, дегенмен де кері ипотекалық несие классикалық ипотекалық несиенің бірқатар қасиеттеріне ие.

ҚР-да кері ипотекалық несиелеу бағдарламаларын енгізу үшін әлеуметтік-экономикалық алғышарттар толығымен қалыптасқан деуге болады:

– ҚР-да зейнет жасындағы азаматтардың үлесі жалпы халықтың шамамен 12% құрайды;

– зейнетақының жалақыны алмастыру көрсеткішінің төмен деңгейі анықталған;

– зейнеткерлер үшін әлеуметтік қызметтер және әлеуметтік көмек жүйесінің ең төменгі күнкөріс деңгейінен жоғары деңгейдегі ғана табысқа кепілдік беру қарастырылған;

– 60 жастан асқан қала тұрғындарының үлесі 2024 жылы 64%-ға жақындаған;

– 60 жастан асқан 1 адамнан тұратын үй шаруашылықтары 2021 жылғы халық санағы бойынша 24,7%, 2 адамнан тұратындары 31,8% [253];

– зейнеткерлердің табысы төмен болған жағдайда, жылжымайтын мүлік түріндегі акивтердің болуы (74,5% зейнеткерлерде) [246].

Кері ипотекалық несиелеу бойынша пайыздық мөлшерлемеге әсер ететін қаржылық ресурстарды тарту құны кері ипотекалық несиелеу бағдарламаларының дамуын тежейтін факторлардың бірі. Бұл ретте кері ипотека механизмі пайыздық мөлшерлеме деңгейіне классикалық ипотекамен салыстырғанда неғұрлым сезімтал екенін ескеру керек. Сондай-ақ кері ипотекалық несиелеу бағдарламаларын дамытуды тежейтін басқада факторларды бөліп көрсетуге болады:

– егде жастағы азаматтардың құқықтық және қаржылық сауаттылығының төмен болуы;

– әлеуетті қарыз алушыларда қаражат пен жылжымайтын мүліктен айырылып қалу қауіпімен байланысты фобияның болуы;

– кері ипотекалық бағдарламалардың әлеуетті клиенттерінің коммерциялық қаржылық қызметтерге және шетелдік тәжірибеге қатысты теріс қарым-қатынасы;

– ұлттық менталитетке сәйкес егде жастағы тұлғалардың балаларымен бірге тұруы (БҰҰ-ның халық саны саласындағы қорының зерттеу нәтижесінде егде жастағылардың 67% балаларымен немесе туған-туыстарымен бірге тұратындығы белгілі болған [246]), баспаналарын балаларына мұрагерлікке қалдыруға мүдделі болуы және т.б.

Осы орайда қазіргі кезде зейнеткердің жеке тұрғын үй мүлкін пайдалана отырып қосымша табыс табуының мынадай қаржы құралдарын бөліп көрсетуге болады:

– қолда бар тұрғын үйді жалға беру;

– қолда бар тұрғын үйді сату;

– қолда бар тұрғын үйді кепілдікке қоя отырып несие алу;

– өмір бойы асырау келісімшарты.

Қолда бар тұрғын үйді жалға беру – зейнеткерге тұрақты қосымша табыс алудың қолжетімді тәсілдерінің бірі. Алайда, бұл тетіктің өзіндік шектеулері де бар. Біріншіден, зейнеткердің жалға беру үшін баспанасын бөлісуі немесе уақытша басқа жерде тұруы тұрмыс жайлылығын төмендетуі мүмкін. Екіншіден, жалға беру процесін ұйымдастыру, келісімшарт жасау, жалға алушы табу, салық төлеу сияқты әкімшілік жұмыстар егде жастағы адамдар үшін айтарлықтай қиындық тудыруы ықтимал.

Қолда бар тұрғын үйді сату зейнеткер үшін қосымша табыс алудың ең қолжетімді тетігінің бірі болып табылады. Бірақ, оның өзінің кемшіліктері де бар. Біріншіден, зейнеткер баспананы жаңадан іздеуге мәжбүр болады, бұл өмір сүру жайлылығын жоғалтумен немесе басқа ауданға көшуімен байланысты. Екіншіден, егде зейнет жасындағы азаматтар үшін қолда бар тұрғын үйді алу-сату мәмілесін ұйымдастыру кезінде қиыншылықтар туғызады. Үшіншіден, зейнеткер жылжымайтын мүлікті сату кезінде алаяқтық проблемасымен кезігіп, қаржылық шығынға ұшырау немесе өз баспанасынан айырылу қаупін де өз мойнына алады.

Қолда бар тұрғын үйді кепілдікке қоя отырып несие алу зейнеткерлер үшін қолжетімділігі қиын қаржы тетігі болып табылады. Өйткені оларда несиені өтеудің қаржылық көздері жоқ. Зейнеткерлік жас несие алудағы басты кедергі. Сәйкесінше, көп несиелік ұйымдарда зейнет жасындағы азаматтар қарыз алушының төлем қабілеттілігін бағалау талаптарына сай келмейді, сонымен қатар қарыз алушының ең жоғары жас талаптарына да сәйкес емес. Жылжымайтын мүлікті кепілге қоя отырып несие берудің оң аспектілері ретінде жылжымайтын мүлік нысанына меншік құқығының сақталуын және есептелген пайыздар мен несие сомасын толық өтегеннен кейін кез келген уақытта келісімшартты бұзу мүмкіндігін атап өтсе болады.

Өмір бойы асырау келісімшарты зейнет жасындағы азаматтарға жылжымайтын мүлік несиесімен салыстырғанда қолжетімді, бірақ төлемдердің төмен деңгейімен сипатталады. Өмір бойы асырау келісімшартын жасау кезінде рента беруші зейнеткердің өмірден ерте кетуіне мүдделі, мұндай келісімшарттар зейнеткерлер үшін жоғары тәуекелдер тудырады.

Қарт азаматтарды қаржылық тұрғыдан қолдаудың тиімді тетіктерінің бірі ретінде кері ипотекалық несиелеуді енгізу болып отыр. Құрал зейнеткерлерге өз баспанасын сақтай отырып, қосымша табыс табуға мүмкіндік береді. Бағдарламаға қатысудың маңызды шарттарының бірі – тұрғын үйдің зейнеткердің меншігінде болуы. Осы жағдайда мәміленің құқықтық тазалығы мен қатысушылар үшін қауіпсіздігі қамтамасыз етілмек.

Егде жастағы халықтың әл-ауқатын бағалау нәтижелері қарт респонденттердің 81%-ы өз жағдайын орташа десе, 14,5% ортадан жоғары деп бағалаған. Ал 0,1% өздерін аз қамтылғандар санатына кіргізген. Алайда, тұрмыстық тапшылықтар туралы егжей-тегжейлі сұрақтар басқа нәтижелерді көрсетіп отыр. Қарттардың 5,3% толыққанды тамақтанбайтынын, 3,1% үйлерін жылыта алмайтынын, 4% жаңа киім сатып алмайтынын көрсетті. 30-40 мың теңге күтпеген шығындар туындаса 24,1% зейнеткер оны өтей алмайтынымен бөліскен [256]. Бұл зерттеу нәтижелері зейнеткерлер арасында қаржылық проблеманың өткірлігін айғақтап, қаржылық қолдау тетіктерін, соның ішінде кері ипотеканы, өзекті етпек.

Бүгінгі күні зейнеткерлердің негізгі материалдық байлығы тұрғын үйлері табыс әкелмейтін байлыққа айналған. Бір жағынан, зейнеткерлердің тұрақты кіріске деген қажеттілігі инфляция жағдайында күннен-күнге артып отыр. Ал екінші жағынан, тұрғын үй ретіндегі активтерін нақты табыс көзіне

айналдыратын тетік қажет. Қолданыстағы модельдер (жалға беру, сату, ж.т.с.) зейнеткерлердің табыс деңгейін мақсатты түрде арттыруға бағытталмаған.

Осы себепті кері ипотеканы жаңа тәсілмен қарастыру қажет. Атап айтқанда, ол табысқа бағытталған (income-targeted) қаржылық құрал болуы тиіс. Бұл модельді зейнеткерлердің ай сайынғы табысын мақсатты түрде арттыруға бағытталған.

Ұсынылып отырған модельде кері ипотеканың көлемі тұрғын үй құнымен ғана емес, ең бастысы, зейнеткердің қажетті табыс деңгейімен анықталады. Ол модельдің әлеуметтік мақсатын күшейтіп, зейнеткерлердің әл-ауқатты арттыруға мүмкіндік береді.

Аталмыш тұжырым Christopher J. Mayer және Katherine V. Simons зерттеуіндегі тұрғын үй активтерін өтімді табыс көзіне айналдыру еңбегімен үйлеседі [257]. Makoto Nakajima мен Irina A. Telyukova жүргізген зерттеу кері ипотеканың әсері, әсіресе, табысы төмен және актив құндары шектеулі зейнеткерлер үшін жоғары екенін көрсетіп отыр [258]. Katja Hanewald, Thomas Post және Michael Sherris тұрақты ай сайынғы төлемдер кері ипотекада зейнеткерлер үшін ең оңтайлы екенін дәлелденген [259]. Ал Jorge Miguel Bravo, Mercedes Ayuso және Robert Holzmann болса тұрғын үй капиталын босату тетіктерінің әлеуметтік-экономикалық тиімділігін дәлелдеген [260]. Peter Chinloy және Isaac F. Megbolugbe зерттеулерінде қарыз сомасы мен кепіл құнының арақатынасын сипаттайтын LTV көрсеткіші негізгі тәуекел факторы ретінде анықталған [261]. Осыған байланысты кері ипотеканы табысқа бағытталған моделін әзірлеу кезінде LTV көрсеткіштерін Қазақстан жағдайына бейімдеу қажет.

Халықаралық тәжірибеде ай сайынғы тұрақты төлемдер арқылы зейнеткерлердің табысын арттыру кеңінен қолданылып келеді. Оған мысал АҚШ-та жұмыс істейтін HECM (Home Equity Conversion Mortgage) моделі. Табысқа бағытталған модельдің ең айқын көрінісі Австралияда жұмыс істейтін Pension Loans Scheme бағдарламасы. Ол зейнетақыны толықтыру тетігі ретінде төлем мөлшерін мақсатты табыс деңгейімен байланыстырады. Аталған елдерде, сонымен қатар, LTV көрсеткішінің шектеулері мен сақтандыру механизмдері арқылы қатаң бақыланып, бұл жүйенің қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Осылайша, халықаралық ғылыми зерттеулер мен шетелдік тәжірибе кері ипотекалық несиелеуді табысқа бағытталған модель ретінде дамыту қажеттілігін дәлелдей отырып, Қазақстан жағдайында екі негізгі міндеттің өзара байланысын айқындайды. Біріншіден, зейнеткерлердің табысын мақсатты түрде арттыру, ал екіншіден, LTV көрсеткішінің оңтайлы деңгейін анықтау арқылы қаржылық тәуекелді шектеу. Осыған байланысты кері ипотеканы табысқа бағытталған (income-targeted) модель ретінде қалыптастыру ұсынылады.

Ұсынылатын модельдің негізгі мақсаты – зейнеткердің ай сайынғы табысын тұрғын үй капиталын пайдалану есебінен арттыру. Модельдің сипаттамасы:

1) Зейнеткердің жалпы табысы келесі түрде анықталады:

Зейнеткердің жалпы табысы келесі түрде анықталады:

$$Y = P + PMT \qquad (10)$$

мұндағы:
Y– зейнеткердің жалпы ай сайынғы табысы;
P– орташа зейнетақы;
PMT– кері ипотека бойынша ай сайынғы төлем.
Базалық шарт:

$$PMT = P \qquad (10.1)$$

Сонда:

$$Y = 2P \qquad (10.2)$$

Осылайша, модель зейнеткер табысын екі есеге арттыруға бағытталған.

2) Модельдің математикалық аппараты келесі көрсеткіштен тұрады:

Айлық пайыздық мөлшерлеме:

$$i = \frac{r}{12} \qquad (10.3)$$

мұндағы r– жылдық пайыздық мөлшерлеме.

Төлем кезеңдерінің саны:

$$n = 12T \qquad (10.4)$$

Аннуитеттік төлем формуласы:

$$PMT = \frac{PV \cdot i}{1-(1+i)^{-n}} \qquad (10.5)$$

мұндағы:
PV– кері ипотека бойынша несие сомасы.

Осыдан қажетті несие сомасы анықталады:

$$PV = PMT \cdot \frac{1-(1+i)^{-n}}{i} \qquad (10.6)$$

Базалық модель үшін:

$$PV^* = P \cdot \frac{1-(1+i)^{-n}}{i} \qquad (10.7)$$

Аннуитет коэффициенті:

$$K = \frac{1-(1+i)^{-n}}{i} \qquad (10.8)$$

Берілген параметрлер бойынша: $K \approx 97.4470$

Аннуитет коэффициенті төлемнің дисконтталған құнын сипаттайды және ол пайыздық мөлшерлеме мен несие мерзіміне тәуелді анықталады. Бұл ай сайынғы төлемді қамтамасыз ету үшін қажетті несие сомасын анықтауға мүмкіндік берді.

Модельде қолданылған тұрғын үй бағасының жылдық өсімі 2015–2024 жылдар аралығындағы қалалардағы екінші нарықтағы пәтерлер бағасының орташа жылдық өсіміне негізделген, ал жылдық пайыздық мөлшерлеме осы кезеңде берілген ипотекалық несиелердің орташа пайыздық деңгейімен айқындалған.

Кесте 43 – Табысқа бағытталған модельдің бастапқы параметрлері

Параметр	Астана	Алматы
Орташа зейнетақы, P, теңге	108 668	102 958
1-бөлмелі пәтердің құны, V_1 теңге	27 952 490	29 532 000
1-бөлмелі пәтердің құны, V_2 теңге	42 288 948	40 458 840
Үй бағасының жылдық өсімі, g	7,41%	5,92%
Жылдық пайыз мөлшерлемесі, r	9,2%	9,2%
Несиелеу мерзімі	15 жыл	15 жыл

Базалық модель бойынша қажетті несие сомасы анықталды:
А) Астана:

$$PV_A^* = 108\,668 \times 97.4470 = 10\,589\,373$$

Б) Алматы:

$$PV_{Al}^* = 102\,958 \times 97.4470 = 10\,032\,951$$

Кесте 44 – Базалық модель бойынша есептеу нәтижелері

Қала	Пәтер	PV, теңге	PMT, теңге	Y, теңге	LTV
Астана	1 бөлмелі	10 589 373	108 668	217 336	37.9%
Алматы	1 бөлмелі	10 032 951	102 958	205 916	34%

3) Жоғары құнды тұрғын үй иелерін ынталандыру мақсатында (2 бөлмелі пәтер) келесі формула ұсынылады:

$$PV_2 = PV^*(1+\alpha) \qquad (11)$$

мұндағы $\alpha = 0.3$

Сонда:

$$PMT_2 = 1.3P \qquad (11.1)$$

Кесте 45 – Ынталандырушы модель бойынша есептеу нәтижелері

Қала	Пәтер	PV, теңге	PMT, теңге	Y, теңге	LTV
Астана	2 бөлмелі	13 766 186	141 268	249 936	32.6%
Алматы	2 бөлмелі	13 042 836	133 845	236 803	32.2%

4) Банкке тәуекелдерді бағалау мақсатында тұрғын үйдің болашақ құнын уақыт факторы мен бағаның жылдық өсім қарқынын ескере отырып анықтаймыз:

$$FV_{house} = V(1+g)^{15} \ (12)$$

Қарыздың болашақ құнын келесі формуламен анықталады:

$$FV_{loan} = PV(1+i)^{180} \ (13)$$

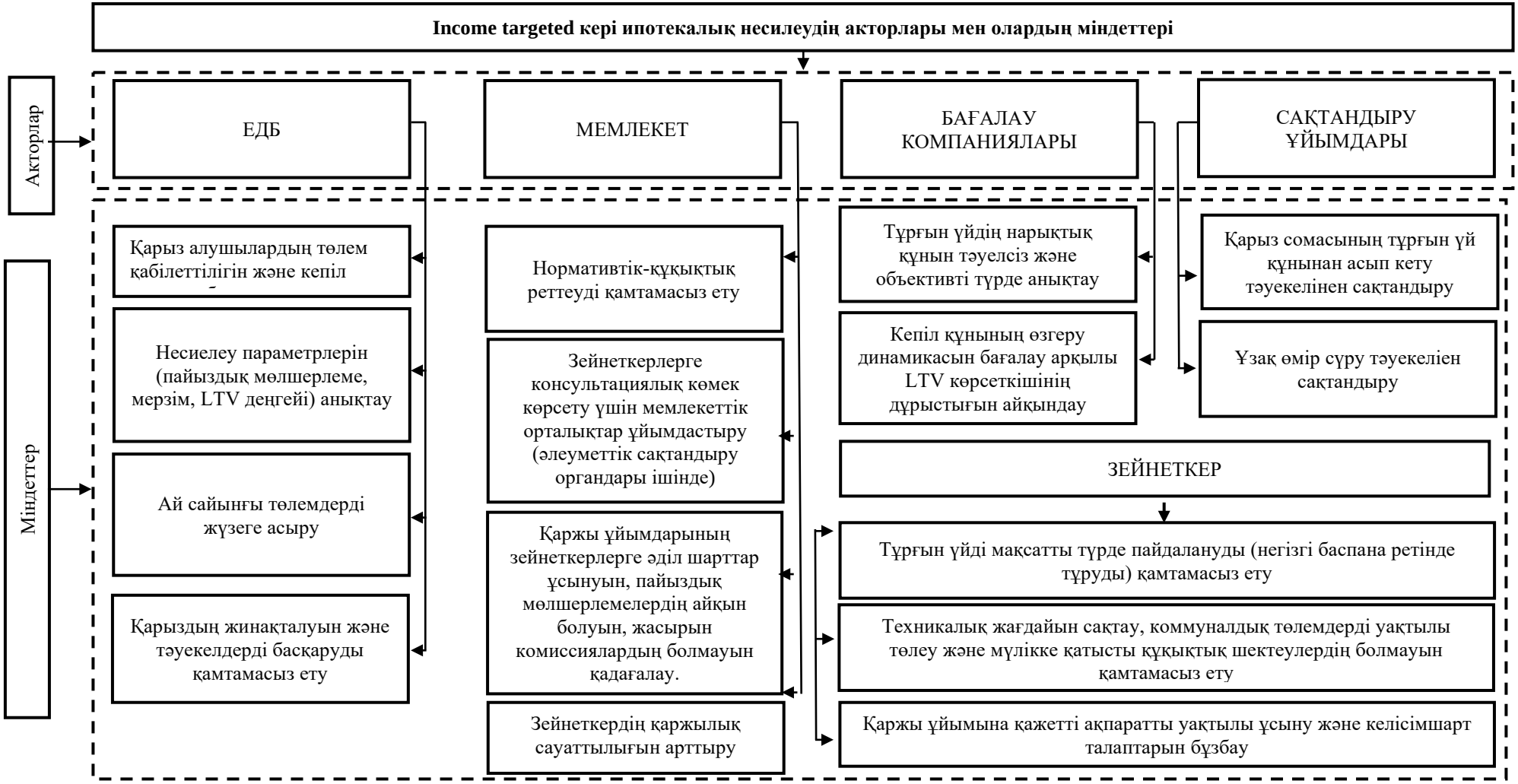
Кесте 46 – Кепілге қойылатын мүліктің болашақ құнын есептеу нәтижелері

Қала	Пәтер	FV_{house} , теңге	FV_{loan} , теңге	Соңғы LTV
Астана	1 бөлмелі	81 675 396	41 870 766	51.3%
	2 бөлмелі	123 565 614	54 431 996	44.1%
Алматы	1 бөлмелі	69 978 147	39 670 651	56.7%
	2 бөлмелі	95 870 062	51 571 847	53.8%

Жүргізілген есептеулер income-targeted кері ипотекалық модельдің жоғары тиімділігін көрсетті: базалық деңгейде зейнеткердің ай сайынғы табысы тұрақты түрде екі есеге артатыны анықталса, екі бөлмелі пәтер жағдайында ынталандырушы механизмді қолдану арқылы табыстың 2,3 есеге дейін өсуі қамтамасыз етіледі. Сонымен қатар, LTV көрсеткішінің 30-38% аралығында қалыптасуы бастапқы кезеңде тәуекелдің шектелген деңгейде екенін көрсетсе, болашақта да оның 60%-дан аспауы модельдің қаржылық тұрақтылығын дәлелдейді.

Жалпы алғанда, жүргізілген зерттеу нәтижелері Қазақстан жағдайында кері ипотекалық несиелеудің табысқа бағытталған моделін енгізудің орындылығын негіздей отырып, оның бір мезгілде әлеуметтік тиімді және банктер үшін тәуекелі төмен, тұрақты қаржылық құрал болып табылатынын айқындайды.

Ұсынылып отырған кері ипотека бағдарламасына қатысу үшін келесі



Сурет 53 – Табысқа бағытталған модельдің акторлары мен олардың міндеттері

Ескерту – автор құрастырған

талаптар белгіленеді:

- қарыз алушының зейнет жасында болуы;
- тұрғын үйдің меншік құқығында болуы;
- тұрғын үйдің нарықтық құнының жеткілікті деңгейде болуы;
- тұрғын үйдің жалғыз негізгі баспана болуы (әлеуметтік бағытты сақтау үшін).

Кері ипотекалық несиелеу моделін іске асыруға қатысушы субъектілер өзара байланысты функцияларды атқарады: екінші деңгейдегі банктер қаржыландыруды жүзеге асырып, несиелеу параметрлерін анықтайды және төлемдерді ұйымдастырады; мемлекет құқықтық реттеуді қамтамасыз етіп, қажет болған жағдайда қолдау тетіктерін енгізеді; бағалау компаниялары тұрғын үйдің нарықтық құнын объективті түрде айқындайды; сақтандыру ұйымдары тәуекелдерді басқаруды қамтамасыз етеді; ал зейнеткер келісімшарт талаптарын сақтап, тұрғын үйді тиісті жағдайда ұстап, оны негізгі баспана ретінде пайдалануға міндетті (53-сурет).

Қорыта келгенде, кері ипотекалық несиелеуді табысқа бағытталған модель негізінде енгізу зейнеткерлік жастағы халықтың табысын арттырудың тиімді қаржылық тетігі ретінде қарастырылуы тиіс. Ұсынылған модель тұрғын үй капиталын өтімді табыс көзіне айналдыру арқылы зейнеткерлердің ай сайынғы табысын екі есеге дейін арттыру мүмкіндігін дәлелдейді, ал жоғары құнды тұрғын үй иелері үшін ынталандырушы механизмді енгізу табыстың одан әрі өсуін қамтамасыз етеді. Бұл тәсіл халықтың өмір жасының ұзаруы және демографиялық қартаю үдерісі күшейіп отырған жағдайда ерекше өзектілікке ие. Сонымен қатар, кері ипотекалық несиелеуді банктердің несиелік өнімдерінің қатарына енгізу олардың қаржылық құралдарын әртараптандыруға мүмкіндік береді. Жүргізілген есептеулер модельдің қаржылық тұрақтылығын көрсетіп, LTV көрсеткішінің бақылаулы деңгейде сақталуы банктер үшін тәуекелдің шектелгенін дәлелдейді. Дегенмен, аталған модельді толыққанды енгізу үшін мемлекет тарапынан құқықтық реттеу, тәуекелдерді сақтандыру және қажет болған жағдайда қолдау тетіктерін қалыптастыру, ал қаржы институттары тарапынан өнімнің тиімділігін жан-жақты бағалау талап етіледі. Сонымен бірге, кері ипотекалық несиелеуге деген ықтимал сұранысты анықтау үшін республика көлемінде арнайы әлеуметтік зерттеулер жүргізу қажет.

ҚОРЫТЫНДЫ

Жүргізілген диссертациялық зерттеу нәтижесінде келесі негізгі ғылыми және тәжірибелік қорытындылар алынды:

1. Зерттеу барысында ипотекалық жүйенің теориялық-ұғымдық шеңбері нақтылады. «Ипотека», «ипотекалық несие» және «ипотекалық несиелеу» ұғымдарының өзара байланысы көрсетіліп, авторлық анықтамалар ұсынылды. Олардың тұрғысынан айырмашылықтар айқындалды: ипотека – қамтамасыз ету нысаны, ипотекалық несие – қаржы ресурсы, ал ипотекалық несиелеу – осы қатынастардың жүйесі екені анықталды. Зерттеу нәтижесі ипотекалық қарым-қатынастарды көпсубъектілі, өзара тәуелді және қаржылық шектеулері бар жүйе ретінде қарастыруға мүмкіндік берді және кейінгі талдаулар үшін теориялық негіз жасады.

2. Жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу жүйесі ұлттық экономиканың дамуына мультипликативті әсер ететін күрделі құрылым ретінде айқындалды. Негізгі субъектілердің іс-қимылы қайтарымдылық, мерзімділік, төлемділік және қамтамасыз етілу қағидаларына негізделетіні тұжырымдалды. Ипотекалық жүйенің пайда болу алғышарттары, әрекет ету ерекшеліктері және негізгі қасиеттері (тарихилық, мақсаттылық, ашықтық, бейімділік, тұрақтылық, т.б.) зерделенді. Жүйенің дамуына ықпалдасатын факторлар (тарихи, саяси, әлеуметтік, макроэкономикалық, қаржылық, т.б.) жіктелді. Оған қоса, жүйенің әрекет ету және даму қағидаларының құрылымы ұсынылды. Автор мотивациялық келісушілік қағидасын ұсынды. Сонымен қатар, жүйенің әртүрлі экономикалық деңгейлерге (жеке, субъектілік, салалық, жүйелік, макрожүйелік) ықпал ету бағыттары жан-жақты сипатталды.

3. Қазіргі цифрлық трансформация жағдайында ипотекалық нарықтың «экожүйелік» сипатқа ие болу үрдісі ғылыми тұрғыда негізделіп, ипотекалық экожүйе ұғымы дәстүрлі «жүйе» парадигмасынан «экожүйе» парадигмасына өтудің логикалық жалғасы ретінде тұжырымдалды. Осыған сәйкес, ипотекалық жүйе тиімділігін бағалауға арналған параметрлік емес әдістерге негізделген кешенді талдау платформасы ұсынылып, оның құрылымы банк деңгейі, аймақтық деңгей, мемлекеттік бағдарламалар және экожүйе тұтастығы тұрғысынан көпдеңгейлі модель ретінде жүйеленді. Платформа шеңберінде DEA әдісі арқылы салыстырмалы тиімділікті, ал Malmquist индексі арқылы өнімділіктің уақыт бойынша өзгерісін бағалау мүмкіндіктері ғылыми тұрғыда негізделіп, нәтижесінде ипотекалық экожүйені статикалық және динамикалық аспектілерде кешенді бағалауға мүмкіндік беретін әмбебап аналитикалық құрал қалыптастырылды.

4. Жүргізілген зерттеу нәтижесінде жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеудің шетелдік тәжірибесіне кешенді талдау жасалып, әлемдік практикада қалыптасқан негізгі үлгілердің (немістік теңестірілген автономия, американдық кеңейтілген ашық, қытайлық мемлекеттік реттеу моделі және өзге де аралас тетіктер) институционалдық және қаржылық ерекшеліктері жүйеленді. Зерттеу

Германия моделінің тұрақтылығы мен әлеуметтік бағдарлануын, АҚШ жүйесінің секьюритизацияға негізделген қаржыландыру әлеуетін, Қытай тәжірибесінің мемлекеттік реттеу мен жинақтау тетіктерінің тиімділігін, сондай-Ресейдегі институционалдық құралдардың ипотекалық нарықты ынталандырудағы рөлін айқындады. Осыған сүйене отырып, Қазақстанның ипотекалық жүйесі американдық және немістік үлгілердің элементтерін үйлестіретін екі деңгейлі құрылым ретінде сипатталып, «Отбасы банкі» арқылы іске асырылатын жинақтау механизмі мен коммерциялық банктердің нарықтық өнімдері өзара толықтырушы сипатқа ие екені негізделді, сондай-ақ Қытай тәжірибесіне сүйене отырып жұмыс берушілерді ипотекалық несиелеу процесіне тарту отандық жүйені жетілдірудің перспективалы бағыты ретінде ұсынылды.

5. Жүргізілген эмпирикалық талдау Қазақстандағы ипотекалық несиелеу жүйесінің макроэкономикалық факторлармен тығыз байланыста дамитынын және ипотекалық нарық, тұрғын үй бағасы мен халық табысы арасында өзара күшейтуші циклдің қалыптасқанын көрсетті. 2015-2024 жылдар аралығында ипотекалық портфельдің айтарлықтай өсуі оның экономиканың ішкі сұранысын ынталандырудағы рөлін арттырғанымен, бұл өсім табыс динамикасынан озып, үй шаруашылықтарының борыштық жүктемесінің тұрақты жоғары деңгейде қалыптасуына алып келгені анықталды. Негізгі қолжетімділік индикаторлары (PIR, MPI, HAI) тұрғын үйдің ел бойынша экономикалық тұрғыдан қолжетімсіз екенін және аймақтық теңсіздіктің айқын күшейгенін дәлелдеді. Әсіресе оңтүстік өңірлер мен ірі қалаларда (Шымкент қаласы, Түркістан, Жетісу, Алматы облыстары) қолжетімсіздік деңгейі жоғары екені дәлелденді. Осылайша, зерттеу нәтижелері ипотекалық қолжетімділіктің жүйелі түрде төмендеуін, нарықтағы дисбаланстардың тереңдеуін және макроқаржылық тәуекелдердің жинақталуын көрсетті. Бұл мемлекеттік саясат тұрғысынан әлеуметтік осал топтарға бағытталған шаралар қалыптастыруды, табыстық теңсіздікті азайтуды және ипотекалық өнімдерді жетілдіру бойынша кешенді шараларды іске асыруды негіздейді.

6. Зерттеу Қазақстандағы ипотекалық несиелеу нарығының 2015-2024 ж.ж. аралығында айтарлықтай кеңейгенін көрсетті. Даму динамикасы циклдік сипатқа ие болып, едәуір дәрежеде мемлекеттік бағдарламаларға тәуелді екені дәлелденді. Коммерциялық ипотеканың мардымсыз көлемі нақтыланды. Нарық құрылымында «Отбасы банктің» негізгі институт ретінде шамамен 56% үлесті иеленуі және ЕДБ арасында нарық үлесінің қайта бөліну үрдісі анықталды. Сонымен бірге, ипотекалық қоржын сапасының жоғары деңгейі (мерзімі өткен қарыздардың 9,8%-дан 1,9%-ға дейін төмендеуі) бұл сегменттің банктік өнімдер ішіндегі тұрақтылығын дәлелдеді. Алайда жоғары пайыздық мөлшерлемелер, ауқымды бастапқы жарна талаптары, жеке тұлғалардың тұтынушылық несиелерге тәуелділігі мен мемлекеттік бағдарламалардың шамадан тыс ықпалы нарықтың тұрақты дамуын тежейтін негізгі шектеулер ретінде айқындалды.

7. Екі сатылы DEA-Malmquist әдістемесі ипотекалық несиелеу саласында алғаш рет кешенді түрде қолданылды. «Қазақстан Халық Банкі», «Отбасы банк», «Банк Центр Кредит» және «Bereke Bank» акционерлік қоғамдарының

операциялық тиімділігі, ресурстарды пайдалану деңгейі және өнімділік динамикасы сандық негізде бағаланды. Эмпирикалық зерттеу келесі тұжырымдар жасауға мүмкіндік берді: операциялық шығындар мен персоналдың шамадан тыс жүктелуі банктердің тиімділігін айтарлықтай төмендетеді; депозиттік базаның кеңеюі тиімділікті күшейтеді; мамандандырылған және трансформация кезеңіндегі банктер айтарлықтай циклдік ауытқуларға ұшырайды. Цифрландыру, автоматтандыру мен тәуекелдерді тиімді басқару банктердің өнімділігін арттырудың негізгі стратегиялық бағыттары екені ғылыми тұрғыда негізделді.

8. Қазақстандағы ипотекалық бағдарламаларды тиімді іске асыру мақсатында ұсынылған екі деңгейлі әдіснаманың бірінші деңгейі ретінде PIR, MPI және HAI индикаторларын біріктіретін интегралдық ипотекалық қолжетімділік индексі әзірленіп, ол тұрғын үй қолжетімділігінің аймақтық айырмашылықтарын бағалаудың жаңа ғылыми құралы ретінде негізделді. Интегралдық талдау нәтижелері тұрғын үй бағасы мен табыс арақатынасы бойынша салыстырмалы қолайлы өңірлер ретінде Ақтөбе, Батыс Қазақстан, Маңғыстау және Шығыс Қазақстан облыстарын, ал қолжетімділігі ең төмен аймақтар ретінде Түркістан облысы, Алматы облысы және Шымкент қаласын айқындады. Осыған сәйкес, ипотекалық қолжетімділікті арттыру үшін өңірлік ерекшеліктерді ескеретін сараланған саясатты іске асыру, әлеуметтік бағытталған құралдарды күшейту және мемлекет, банк және жұмыс беруші арасындағы ынтымақтастықты дамыту қажеттілігі негізделді. Ұсынылған модель ипотекалық жүктемені тараптар арасында бөлу арқылы қолжетімділікті кеңейтуге бағытталып, зерттеу нәтижелері Қазақстанның тұрғын үй саясатын жаңғырту үшін жоғары қолданбалы маңызы бар кешенді аналитикалық база қалыптастырғанын дәлелдейді.

9. Ипотекалық бағдарламаларды тиімді іске асыру мақсатында екі деңгейлі әдіснаманың екінші деңгейінде децильдік талдау нәтижелеріне негізделген табыстық сегментация тәсілі ұсынылды. Жүргізілген зерттеу мемлекеттік бағдарламалардың ипотекалық нарықтың дамуына елеулі ықпал еткенін көрсетті. Бағдарламалар өңірлік, табыстық және институционалдық теңсіздіктерді толық жоюға жеткіліксіз екені айқындалып, жетілдіру қажеттілігі негізделді. Сол себепті ипотекалық қолжетімділікті бағалау үшін табыстық децильдерге негізделген тәсіл енгізілді. «Отбасы банкінің» әлеуметтік бағдарламаларының іс жүзінде жоғары табысты топтарға көбірек қолжетімді екені, ал төмен табысты (1-3 децильдер) топтардың нарықтан шеттетілгені дәлелденді. Сәйкесінше, әлеуметтік осал топтарға ипотекалық өнімдерді атаулы дамыту шаралары ұсынылды. Сонымен бірге, ЕДБ коммерциялық ипотекалық бағдарламаларының орта табысты топтар үшін іс жүзінде қолжетімсіз екені айқындалып, бұл ипотекалық нарықтағы табыстық теңсіздіктің тереңдігін көрсетіп, мемлекеттік қолдау шараларын қайта бағыттау қажеттілігін күшейтеді. Осыған сәйкес, орта табыс (4-6 децильдер) топтары үшін мемлекет-жұмыс беруші-қарыз алушы арасындағы жаңа ынтымақтастық моделін енгізу ұсынылды.

10. Жасанды интеллект, машиналық оқыту, блокчейн және банктік скорингті біріктіруге негізделген интеграцияланған технологиялық модель қалыптастырылып, оның аясында жаңа буындағы скорингтік жүйе әзірленді және ипотекалық үдерістің барлық кезеңдерін (скоринг, тәуекелдерді басқару, құжаттарды верификациялау, андеррайтинг, бағалау, алаяқтықты анықтау және смарт-келісімшарттар арқылы рәсімдеу) толық цифрландыру мен автоматтандырудың тұжырымдамалық платформасы ұсынылды. Ұсынылған модель блокчейн технологиясы арқылы деректердің өзгермейтіндігін, ашықтығы мен қауіпсіздігін қамтамасыз етіп, жасанды интеллектке негізделген талдау құралдары арқылы қарыз алушылардың төлем қабілеттілігін неғұрлым дәл бағалауға, несиелік тәуекелдерді төмендетуге және ипотекалық қоржын сапасын арттыруға мүмкіндік береді. Модель операциялық шығындарды қысқартуға, тәуекелдерді басқаруды автоматтандыруға және ипотекалық несиелеудің ашықтығы, қауіпсіздігі мен қолжетімділігін қамтамасыз ету арқылы ипотекалық экожүйені сапалық жаңа деңгейге көтеруге бағытталған стратегиялық шешім ретінде ғылыми тұрғыда негізделді.

11. Кері ипотекалық несиелеуді табысқа бағытталған модель негізінде енгізу зейнеткерлік жастағы халықтың табысын арттырудың тиімді қаржылық тетігі ретінде негізделді. Ұсынылған модель тұрғын үй капиталын өтімді табыс көзіне трансформациялау арқылы зейнеткерлердің ай сайынғы табысын екі есеге дейін ұлғайту мүмкіндігін дәлелдеп, жоғары құнды тұрғын үй иелері үшін қосымша ынталандырушы механизмдер арқылы табыстың одан әрі өсу әлеуетін қамтамасыз етеді. Бұл тәсіл халықтың өмір сүру ұзақтығының артуы және демографиялық қартаю үдерісінің күшеюі жағдайында ерекше өзектілікке ие. Сонымен қатар, кері ипотекалық өнімді банктердің несиелік құралдар қатарына енгізу олардың қызметін әртараптандыруға мүмкіндік беріп, жүргізілген есептеулер негізінде модельдің қаржылық тұрақтылығы мен LTV көрсеткішінің бақылаулы деңгейде сақталуы арқылы тәуекелдердің шектеулі екені ғылыми тұрғыда дәлелденді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Халық бірлігі және жүйелі реформалар – ел өркендеуінің берік негізі //Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы//https:// www.akorda.kz/kz/memleket-basshysy-kasym-zhomart-tokaevtynkazakstan-halkyna-zholdauy-183555

2 Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың «Әділетті Қазақстанның экономикалық бағдары» атты Қазақстан халқына Жолдауы. 1 қыркүйек 2023 жыл. – Режим доступа: https://www.akorda.kz/kz/memleket-basshysy-kasym-zhomart-tokaevtyn-adiletti-kazakstannyn-ekonomikalyk-bagdary-atty-kazakstan-halkyna-zholdauy-18333.

3 Тоқаев Қ.-Ж. Мемлекет басшысы Ұлттық құрылтайдың үшінші отырысын өткізді. 15 наурыз 2024 жыл. Атырау қаласы. – Режим доступа: https://www.akorda.kz/kz/memleket-basshysy-ulttyk-kuryltaydyn-ushinshi-otyrysyn-otkizdi-152631

4 Green R. K., Wachter S. M. The Housing Finance System in the United States // Journal of Economic Perspectives. – 2005. – Vol. 19, No. 4. – P. 93–118.

5 Mukhamedov, J. S. Sustainable development of mortgage lending: economic challenges and prospects / J. S. Mukhamedov, T. S. Sokira, Z. Kuldasheva. – DOI 10.26577/be202515225 // Journal of Economic Research & Business Administration. – 2025. – Т. 152, № 2. – С. 104–119.

6 Ниязбекова Ш. У., Моттаева А. Б., Ерошкин С. Ю., Кришталь М. Г. Тенденции развития ипотечных ценных бумаг в современных условиях // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2022. Т. 13. № 2. С. 322–341

7 Highfield M. A Brief History of the Mortgage: From Ancient Rome to the English Dead Pledge.-2022.-URL: https://theconversation.com/a-brief-history-of-the-mortgage-from-its-roots-in-ancient-rome-to-the-english-dead-pledge-and-its-rebirth-in-america-193005

8 The Conversation. A Brief History of the Mortgage (fiducia, pignus, hypotheca). — 2022. — URL: https://theconversation.com/a-brief-history-of-the-mortgage-from-its-roots-in-ancient-rome-to-the-english-dead-pledge-and-its-rebirth-in-america-193005

9 Абдешова А.Ш. Несие операцияларын басқару және талдау 5В050900 - «Қаржы» мамандығының студенттеріне арналған оқу құралы/ А.Ш. Абдешова, - Алматы, Альманахъ, 2019.-107 б.

10 Шалболова У.Ж. Экономика жилищной и социальной сферы: Учебное пособие.-Алматы, 2006.-400с.

11 Деньги, кредит, банки: Учебник/Под ред.чл-корр. АН РК, проф Г.С. Сейткасимова.-Второе переработан. и дополнен. издание.-Алматы: Экономика, 1999.-432с.

12 Garriga, C., Kydland, F., Šustek, R. Mortgages and Monetary Policy // The Review of Financial Studies.-2021.-URL: https://www.jstor.org/stable/48616666 (қол жеткізу күні: 25.03.2026).

13 Richard Green. Introduction to Mortgages & Mortgage Backed Securities. 2014. Academic Press 256 pages. P. 1. ISBN–13: 978-0-12-401743-6
14 Jack Guttentag The Mortgage Encyclopedia. The Authoritat ive Guide to Mortgag e Programs, Practices, Prices, and Pitfalls. Second Edition. 2010. McGraw-Hill. 353. P.138 ISBN: 978-0-07-174225-2
15 Jane Fuller, Simon Briscoe. Harriman's Financial Dictionary: Over 2,600 Essential Financial Terms. Harriman House, 2007. P.225
16 Борисов А.Б. Большой экономический словарь.-М.:Книжный мир, 1999.-895с. С.280
17 Досжан Р.Д., Жоламанова М.Т. Ақша. Несие. Банктер : оқу құралы. – Алматы : әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, 2021.
18 Банковское дело: учебник/Под.ред. О.И.Лаврушина.-12-е из изд., стер.-М.:Кнорус, 2016.-800с.- С.460
19 Minsky, H. Stabilizing an Unstable Economy. - New Haven: Yale University Press, 1986.-360 p.
20 Case, K. E., Shiller, R. J. Prices of Single-Family Homes Since 1970: New Indexes for Four Cities. -NBER Working Paper, 1987.
21 De Stefani, A., Mano, R. C. Long-Term Debt and Short-Term Rates: Fixed-Rate Mortgages and Monetary Transmission. — IMF Working Paper WP/25/24. — Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2025. - 52 p. - URL: https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2025/English/wpiea2025024-print-pdf.ashx (accessed: 11.03.2026).
22 Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (Жалпы бөлім): Қазақстан Республикасының 1994 жылғы 27 желтоқсандағы № 268-XIII Кодексі// https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K940001000_
23 Жылжымайтын мүлік ипотекасы туралы: Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 23 желтоқсандағы № 2723 Заңы// https://adilet.zan.kz/kaz/docs/U950002723_
24 Косолапов Г.В. Интеллектуальная собственность и ипотека деловых отношений//Сборник материалов Республиканской научно-практической конференции «Развитие рынка жилья и ипотечного кредитования в Республике Казахстан». А: Издательский дом «Строительство и архитектура», 2004.-186с. 60 стр.
25 Деньги, кредит, банк: Учебник/ Под общ.ред. академика НАН РК Г.С. Сейткасимова.-Алматы: Қаржы-Қаражат, Раритет, 2006. – 416 с.
26 Vera Kudryavtseva. Mortgage as a way to purchase housing in modern conditions: 2019 IOP Conf. Ser.: Mater. Sci. Eng. 667 012048 DOI: 10.1088/1757-899X/667/1/012048
27 Мусабекова Н.М., Типанова Г.М. Ипотека мен ипотекалық несиенің мәні. Ипотекалық кредиттердің негізгі түрлері // Торайғыров университетінің Хабаршысы. Заң сериясы. – 2022. – №2. – Б. 115–124. – DOI: 10.48081/BPKU9088.
28 Гурьев О.В. Ипотека и ипотечный кредит в современном гражданском обороте.-М: Лаборатория Книги, 2010.-80 с. стр.7-10

29 Крюков Р.В.. Банковское дело и кредитование. – М.:Приор, 2011.-240с.
30 Разумова И. А. Ипотечное кредитование. 2-е изд. — СПб.: Питер, 2009. – 304 с.
31 Пралиева, С. Ж. Банк менеджменті және маркетинг: оқу-әдістемелік құрал / С. Ж. Пралиева. – Алматы : «Туран» Университеті, 2020. – 96 б.
32 Экономический словарь: Справочное издание/ В.И. Нечаев, П.В.Михайлушкин.-Краснодар.:/Краснодар, «Атри» 2011.-464с. 146стр.
33 Мақыш С.Б. Банк ісі: Оқулық.- Алматы: Жеті жарғы, 2009.-552 бет. 327б.
34 Мухитбекова А.М. Қазақстан Республикасының Бірінші Президенті күніне арналған «Сейфуллин оқулары – 9: жоғарғы білім және ғылым дамуындағы жаңа бағыт» атты Республикалық ғылыми-теориялық конференция материалдары. – 2013. – Т.1, ч.2 – Б. 331-333
35 Badev, A., Beck, T., Vado, L., Walley, S. Housing Finance Across Countries: New Data and Analysis. Policy Research Working Paper No. 6756. Washington, D.C.: The World Bank, 2014. 52 p.
36 Чернова, С. С. Совершенствование механизма ипотечного кредитования [Электронный ресурс] // https://e-library.ufa-rb.ru/dl/lib_net_r/Chernova_Sover_mekh_ipotech_kredit.pdf
37 Абдрахманова Г.А., Абдукаимова Г.С. Кредитное дело: Учебное пособие.-Алматы: «Экономика», 2009.-276с.
38 Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)" от 16.07.1998 N 102-ФЗ (последняя редакция)// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19396/
39 Банковское дело/ Под редакцией Заслуженного деятеля РК, д.э.н., профессора У.М. Искакова.-Алматы: Экономика, 2011.-552с. С 216-217
40 Банковское дело; учебник / Под ред. О.И. Лаврушина.-11-е изд., стер,-М;КНОРУС, 2014.-800 с.
41 Дарьин Е.М., Трофимов А.В., Трофимова Т.Е., Хавин Д.В. Ипотечное кредитование. Общие положения: Учебное пособие. – Н.Новгород: Нижегород. гос. архит.- строит. ун-т, 2004. – 101 с. Стр 31-32
42 Мақыш С.Б. Банк ісі. Оқулық.- Алматы: ИздатМаркет, 2007.-471 бет.
43 Jordà Ò., Schularick M., Taylor A. M. The Great Mortgaging: Housing Finance, Crises, and Business Cycles // NBER Working Paper No. 20501. – Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2014. – 54 p.
44 Boleat M. The Mortgage Market: Theory and Practice of Housing Finance. – London: Routledge, 2012. – 240 p.
45 Blackwell T., Kohl S. The origins of national housing finance systems: A comparative investigation into historical variations in mortgage finance regimes // Review of International Political Economy. – 2018. – Vol. 25, No. 1. – P. 49–74.
46 Minsky H. P. Can “It” Happen Again? Essays on Instability and Finance. – Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1982. – 300 p.
47 Minsky H. P. The Financial Instability Hypothesis. – Working Paper No. 74. – Annandale-on-Hudson, NY: Levy Economics Institute of Bard College, 1992. – 27 p.

48 Case K. E., Shiller R. J. The Efficiency of the Market for Single-Family Homes. // American Economic Review. – 1989. – Vol. 79(1). – P. 125–137.
49 Shiller R. J. Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events. – Princeton University Press, 2019. – 400 p.
50 Pennington-Cross A., Ho G. The Term Structure of Loss in Subprime Mortgage Lending. // Real Estate Economics. – 2006. – Vol. 34(2). – P. 247–278.
51 Campbell J. Y. Mortgage Market Design // Review of Finance. – 2012. – Vol. 17, No. 1.-P. 1-33. DOI: 10.1093/rof/rfs035.
52 Rady S., Ortalo-Magné F. Housing Market Dynamics: On the Contribution of Income Shocks and Credit Constraints // *Review of Economic Studies*. – 2001. – Vol. 69 (2). – P. 405–426. DOI: 10.1111/1467-937X.00210.
53 Chatterjee, U. Forecasting Economic Growth: Evidence from Housing, Banking, and Credit Conditions // Journal of Economics and Finance. 2023. URL: https://link.springer.com/article/10.1007/s12197-023-09637-8
54 Cerutti, E.; Dagher, J.; Dell'Ariccia, G. Housing Finance and Real-Estate Booms: A Cross-Country Perspective. IMF Staff Discussion Note SDN/15/12. 2015. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1512.pdf
55 Morgan, P. J.; Zhang, Y. Mortgage Lending, Banking Crises, and Financial Stability in Asia and Europe // Asia Europe Journal. 2017. URL: https://link.springer.com/article/10.1007/s10308-017-0489-y
56 Bochkarova, M. Stimulating the Development of Residential Construction through Mortgage Lending //Economics&Education. 2024. URL: https://doaj.org/article/00ce1e533eeb4864900cde87d8e5606b
57 What is the Secondary Mortgage Market — An Investor's Guide / Nap Private Equity.- Режим доступа: https://napprivateequity.com/what-is-the-secondary-mortgage-market-an-investors-guide/ (дата обращения: 18.03.2026).
58 Issitt, M. General Systems Theory // EBSCO Research Starters. — 2024. URL: https://www.ebsco.com/research-starters/history/general-systems-theory
59 Meadows, D. Thinking in Systems: A Primer. — Harvard University ScratchEd. - Режим доступа: https://scratched.gse.harvard.edu/sites/default/files/scratch_and_systems_thinking.pdf (дата обращения: 18.03.2026).
60 Self-Regulating Systems → Term. - Sustainability Directory. - Режим доступа: https://lifestyle.sustainability-directory.com/term/self-regulating-systems/ (дата обращения: 18.03.2026).
61 Р.У.Хусиханов. Развитие национальных рынков ипотечного кредитования в условиях глобального финансово-экономического кризиса/ Диссертация/ 2016г. стр. 12
62 Клевцов В.В. Механизм жилищного финансирования: теория, методология, практика/Науч.ред. д.э.н., проф.Тихомирова Н.В. – М.: МЭСИ, 2012. – 248с. Стр 99
63 Ауезханұлы А. Mortgage housing loans in the context of social responsibility and regulation of social tensions // Статистика, учет и аудит. — 2018. — № 3(70). — Б. 157–162.

64 Куликов А.Г., Ясин В.С. Развитие ипотечного жилищного кредитования в России: вопросы радикального обновления методологической базы // Деньги и кредит. — 2014. — С. 3–13.
65 Коркушко М.В. Принцип срочности кредитования и особенности его реализации в современной экономике. Диссертация
66 Николаева Т.П. Деньги, кредит, банки [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Т.П. Николаева. –М. : ФЛИНТА, 2015. – 377 с.
67 Багжанов Б.А. Ипотечное кредитование в Республике Казахстан// Экономическое обозрение Национального Банка Республики Казахстан №1, 2017.
68 Baybulekova L.A., Kozhakhmetova A.M. Mortgage loan in Kazakhstan: formation and improvement // Economic annals-XXI Journal. – 2013. – №1-2. – PDF. – Қолжетімді: https://ea21journal.world/wp-content/uploads/2022/04/ea-V125-17.pdf
69 Долматович И. А., Кешенкова Н. В., Ипотечное жилищное кредитование в России: проблемы и решения, , деньги и кредит, №3, 2017 С. 33-34
70 Поляков В. П., Московина Л. М., Банковское дело - М.: Финансы и статистика, 2017г., С.52-58.
71 Указ Президента РК от 11.11.2019г. № 203 «О дальнейшем совершенствовании системы государственного управления Республики Казахстан» https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=32553336#pos=6;-155
72 Атаманова Г. И., Аверьяскина А. С. Термин «фактор» как общенаучный феномен // Economic Theory / Экономическая теория. – Научная статья. – Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления, 2024. – DOI: 10.60797/IRJ.2024.150.150.
73 Spengler, J. J. Economic Factors in Economic Development // The American Economic Review. – 1956. – Volume 46, Issue 2. – P. 165–180. – Access mode: https://www.jstor.org/stable/1831575
74 Auyezkhanuly, A. A., Sabitova, N. M. Mortgage lending in the system of social policy of a state // Bulletin of the Karaganda University. Economy series. – 2017. – No. 4(88). – P. 247–253.
75 Blackwell, T., & Kohl, S. (2018). The Origins of National Housing Finance Systems: A Comparative Investigation into Historical Variations in Mortgage Finance Regimes. Review of International Political Economy, 25(1), 49-74. doi:10.1080/09692290.2017.1403358.
76 Agnello, L., Castro, V., Sousa, R. M. The Housing Cycle: What Role for Mortgage Market Development and Housing Finance? // The Journal of Real Estate Finance and Economics. — 2020. — Vol. 61. — pp. 607–670.
77 Owuor, N. D. The Relationship Between Macroeconomic Factors and the Mortgage Market Growth in Kenya: Research Project. — Nairobi: University of Nairobi, 2017. -78 p.
78 Глотова Н.И., Фасенко Т.Е. Влияние социально-экономических факторов на развитие на развитие ипотечного жилищного кредитования (на материалах Алтайского края). Вестник Финансового университета. Том 21, №3, 2017.

79 Czeglédi, P.; Lips, B.; Newland, C. The Economic Mentality of Nations // Cato Journal. — 2021. — Fall Issue. — Режим доступа: https://www.cato.org/cato-journal/fall-2021/economic-mentality-nations
80 Гринкевич Л.С., Счастная Т.В., Сагайдачная Н.К., Казаков В.В. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ, КРЕДИТ: учебное пособие. - Томск: Изд-во НТЛ, 2010. - 704 с. Стр 478
81 Ауезханұлы А. Тұрғын үй ипотекалық несие қызметінің теориялық-методологиялық негіздері // Тұран университетінің хабаршысы. — 2017. — № 4(76). — Б. 210–215
82 Мусабекова, Н.М. Ипотека мен ипотекалық несиенің мәні. Ипотекалық кредиттердің негізгі түрлері [Мәтін] // Торайғыров университетінің Хабаршысы. – 2022. – № 2. – Б. 115–122.
83 Tagay A., Syzdykova K., Turalina S., Velesco S.. Status and development trajectories consumer and mortgage lending in the Republic of Kazakhstan / // Статистика, учет и аудит, 3(94) 2024.стр. 114-127.
84 Дальке А. Ю., Святов С. А., Рузиева Э. А. Влияние системно значимых банков на обеспечение финансовой устойчивости Казахстана // Central Asian Economic Review. — 2023. — № 1. — С. 122–136. — DOI: 10.52821/2789-4401-2023-1-122-136.
85 Гулимбетова Р. У., Нуркашева Н. С., Жумабаева М. Д. Банковское кредитование в условиях глобальной финансовой нестабильности: казахстанский кейс // Central Asian Economic Review. — 2024. — № 4. — С. 122–133. — DOI: 10.52821/2789-4401-2024-4-122-133.
86 Калибаев М. К., Берікбаев А. Б. Экономико-математическая модель построения кредитной политики коммерческих банков на примере АО «Банк ЦентрКредит» // Central Asian Economic Review. — 2025. — № 2. — С. 151–170. — DOI: 10.52821/2789-4401-2025-2-151-170.
87 Гербич, Л. А. Принципы управления портфелем ипотечных кредитов банка/ Инновационное развитие экономики: предпринимательство, образование, наука: сб.науч.ст.- Минск, 2013.- С.42-46, http://elib.bsu.by/handle/123456789/55409
88 Badarinza, C. Mortgage Debt and Social Externalities // Review of Economic Dynamics. – 2019. – Vol. 34. – P. 43–60. – DOI: 10.1016/j.red.2019.03.003.
89 Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы Қазақстан Республикасының 1995 жылғы 31 тамыздағы № 2444 Заңы// https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z950002444_ Дата обращения: 07.11.2021
90 Lakomski-Laguerre, O. Joseph Schumpeter's Credit View of Money: A Contribution to a “Monetary Analysis” Of Capitalism // History of Political Economy. – 2016. Vol. 48, №3.–P. 489–514. URL: https://read.dukeupress.edu/hope/article-abstract/48/3/489/12702
91 А.А. Нурпеисова, Р.У. Рахметова. Корреляция-регрессия әдістерін қолдану негізінде Қазақстан Республикасы банктерінің несиелік қызметін статистикалық талдау. Экономика: стратегия и практика. №4 (14), 2019. 23–41 бет.

92 Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие / В. К. Аширов, Н. А. Дубровина, С. В. Климентьева. - Самара: Изд-во «Самарский университет», 2014.-160 с. стр 60
93 Николаева Т.П. Деньги, кредит, банки [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Т.П. Николаева. –М. : ФЛИНТА, 2015. – 377 с.
94 Меркулова И.В. Деньги, кредит, банки: учебное пособие/ И.В.Меркулова, А.Ю.Лукьянова.-2-е изд., стер.-М.: КНОРУС, 2012.-352с.
95 Стихиляс И.В. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие/И.В.Стихиляс, Т.Г.Туманова и А.Н. Теряева.-Москва: Проспект, 2016.-184с.
96 Сейітқасымов, Ғ. С. Қазақстанның банк жүйесі: оқу құралы / Ғ. С. Сейітқасымов, Ж. Бекболатұлы, С. Кәрімжанов. – Алматы : Экономика, 2008. – 186 б. – ISBN 978-601-225-037-4.
97 Европейская экономическая комиссия ООН. Национальные обзоры жилищного хозяйства: Республика Казахстан. — Женева: ЕЭК ООН, 2018. — ECE/HBP/191. — 175 с. Режим доступа: https://unece.org/DAM/hlm/documents/Publications/CP_Kazakhstan_web.RUS.pdf (дата обращения: 18.03.2026).
98 Oskar Broberg and Anders Ögren. Names, shares and mortgages: the formalisation of Swedish commercial bank lending, 1870-1938. Financial History Review 26.1 (2019), pp. 81–108. DOI: 10.1017/S096856501900015
99 Hanişoğlu, G. S.; Azer, Ö. A. The Impact of Housing Loans on Economic Growth in Turkey: Times Series Analysis for 2010–2015 Period // Emerging Markets Journal. — 2017. — Т. 7, № 1. — С. 25–30. — DOI:10.5195/emaj.2017.127.
100 Yener Coskun , Unal Seven , H. Murat Ertugrul & Ali Alp (2017): Housing price dynamics and bubble risk: the case of Turkey, Housing Studies, DOI: 10.1080/02673037.2017.136337
101 Gaukhar Kodasheva, Nadezhda Parusimova, Madina Rispekova and Aigul Uchkampirova (2017). Actual problems of development of the banking sector in the economy of Kazakhstan. Banks and Bank Systems, 12(3), 257-268. doi:10.21511/bbs.12(3-1).2017.10
102 Указ Президента РК от 11.11.2019г. № 203 «О дальнейшем совершенствовании системы государственного управления Республики Казахстан» https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=32553336#pos=6;-155
103 Congressional Research Service. *An Overview of the Housing Finance System in the United States.* — Washington, D.C.: CRS, 2013. — 21 p. — (CRS Report for Congress, R42995). Режим доступа: https://sgp.fas.org/crs/misc/R42995.pdf.
104 Қондыбаева С.Қ. Қазақстан Республикасының тұрғын-үй құрылыс секторын мемлекеттік реттеу механизмінің микроэкономикалық талдауы: дисс. Алматы, 2013. Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ. Стр 43
105 Sven Bienert, Wolfgang Brunauer, (2007),"The mortgage lending value: prospects for development within Europe", Journal of Property Investment & Finance, Vol. 25 Iss 6 pp. 542 – 578. Стр 571//http://dx.doi.org/10.1108/14635780710829289

106 А.М.Нургалиева. Кредитные риски в системе риск-менеджмента банка: управление и пути совершенствования. Дисс. на соискание ученой степени доктор философии PhD, КазЭУ им.Т. Рыскулова, 2014г. стр 31.
107 Moore, J.F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition // Harvard Business Review. – 1996. – Vol. 74, No. 3. – P. 75–86.
108 Adner, R. Ecosystem as Structure: An Actionable Construct for Strategy // Journal of Management. – 2017. – Vol. 43(1). – P. 39–58. – DOI: 10.1177/0149206316678451.
109 Zetzsche, D.A., Buckley, R.P., Arner, D.W., Barberis, J. The Rise of TechRisk: Regulatory Responses to Digital Finance // University of Hong Kong Faculty of Law Research Paper. – 2020. – No. 2020/030. – 52 p.
110 Gawer, A. Digital Platforms' Boundaries: The Interplay of Firm Scope, Platform Sides, and Digital Interfaces // Long Range Planning. – 2021. – Vol. 54(5). – Article 102014.
111 Ниязбекова Ш. Цифровые экосистемы банков: новые формы взаимодействия с клиентами. Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2025. Т. 14. № 4
112 Asmild M., Paradi J.C., Aggarwall V., Schaffnit C. Combining DEA Window Analysis with the Malmquist Index Approach in a Study of the Canadian Banking Industry // Journal of Productivity Analysis (JSTOR). 2004. URL: https://www.jstor.org/stable/41770147
113 Tone K. Malmquist Productivity Index // Handbook on Data Envelopment Analysis. Springer, International Series in Operations Research & Management Science, Vol. 71. 2003. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/1-4020-7798-X_8
114 Färe R., Grosskopf S., Margaritis D. Malmquist Productivity Indexes and DEA // Handbook on Data Envelopment Analysis. Springer, 2011. URL: https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/978-1-4419-6151-8_5.pdf
115 Yang Y., Yang F., Yi X., He D. How FinTech affects financial sustainability: Evidence from Chinese commercial banks using a three-stage network DEA–Malmquist model // arXiv. 2025. URL: https://arxiv.org/abs/2511.02608
116 Yu S., Huang J. A study on the measurement of operational efficiency of commercial banks based on super-efficient DEA model and Malmquist index // Highlights in Business, Economics and Management. – 2023. – Vol. 12. – C. 210–215. – DOI: 10.54097/hbem.v12i.8351
117 Firsova A. A., Chernyshova G. Yu. Efficiency analysis of regional innovation development based on DEA and Malmquist index // Information. – 2020. – Vol. 11, № 6. – Article 294. – DOI: 10.3390/info11060294
118 Manić E., Mitrović Đ., Popović S. Regional disparities and productivity analysis using DEA and Malmquist index: evidence from Serbia // Economic Themes. – 2021. – Vol. 59, № 1. – P. 1–18. – DOI: 10.2478/ethemes-2021-0003
119 Moving towards sustainable development in China's rural counties: ecological efficiency evaluation based on DEA-Malmquist-Tobit model // Journal of Cleaner Production. – 2024. – Vol. 442. – Article 141093.

120 Odeck J.Evaluating target achievements in the public sector: an application of DEA and Malmquist indices // Journal of Applied Economics. – 2005. – Vol. 8, № 1. – P. 171–190. – DOI: 10.1080/15140326.2005.12040614
121 Ristanović V., Primorac D., Mulović Trgovac A. Banking in the age of blockchain and FinTech: a hybrid efficiency framework for emerging economies // Journal of Risk and Financial Management. – 2025. – Vol. 18, № 8. – Article 458.
122 Ermilova M., Nikeriasova V. Models of mortgage lending: cross-country evidence // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – 2018. – Vol. 22, Issue 3.
123 Козыбагаров А. А., Манап А. С. Халықаралық тәжірибе қолданысындағы ипотекалық несиелеу модельдері // Статистика, есеп және аудит. — 2017. — № 1 (64). — Б. 94–101.
124 Duncan Maclennan, Mark Stephens Section One: Affordable Housing and Housing Affordability Introduction // *Housing Studies*. – 2011. – Vol. 26, No. 7–8. – P. 971–973. – DOI: 10.1080/02673037.2011.621289.
125 Luca Bertalot. A Review of Europe’s Mortgage and Housing Markets. Europe Mortgage Federation, Hypostat, 2016. 132 s.
126 Хусиханов Р.У. Особенности становления и развития единого рынка ипотечного кредитования в Европейском Союзе. М.: Вестник ГУУ, 2016. № 10. С. 115–121
127 Werner, R., Spangler, M. German Covered Bonds: Overview and Risk Analysis of Pfandbriefe. — Cham: Springer, 2014. — 98 p. URL: https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-02553-7
128 Schwartz, A.F. Housing Policy in the United States, New York, NY : Routledge Books, 2021
129 Urban Institute. How Does the Federal Government Support Housing? — Washington, DC: Urban Institute, 2019. Режим доступа: https://nlihc.org/resource/low-income-renters-receive-far-fewer-federal-supports-homeowners (дата обращения: 18.03.2026).
130 Wang, Y. P.; Murie, A. The New Affordable and Social Housing Provision System in China: Implications for Comparative Housing Studies // International Journal of Housing Policy. — 2011. — Vol. 11, № 3. — P. 237–254. DOI: 10.1080/14616718.2011.599130. Режим доступа: https://econpapers.repec.org/RePEc:taf:intjhp:v:11:y:2011:i:3:p:237-254
131 Cui, C. Housing finance routes of household buyers: A comparative analysis between commercial and provident fund loans in China / C. Cui, S. Yu, J. Chen, J. Li // International Journal of Housing Policy. – 2023.
132 Қарабаев М.Б., Байтенова Л.М., Вайткявичюс С., Ауезханұлы А.А. Егде жастағы жеке тұлғалар үшін тұрғын үй кепілімен қамтамасыз етілген кредиттік өнімдерді қалыптастырудың теориялық аспектілері // «Тұран» университетінің хабаршысы. – 2025. – № 2 (106). – 441–455-бб. – DOI: 10.46914/1562-2959-2025-1-2-441-455.
133 Congressional Research Service. HUD’s Reverse Mortgage Insurance Program: Home Equity Conversion Mortgages (HECM). Washington, DC, 2017. 39 p.

134 Choinière-Crèvecoeur I., Michaud P-C. Low Demand for Reverse Mortgages in Canada: Price, Knowledge or Preferences? Montréal: Retirement and Savings Institute, 2021. 37 p.
135 Sun K., Bateman H., Davidoff T., Hanewald K. Funding Retirement with Public Reverse Mortgages: An Evaluation of Australia's Home Equity Access Scheme. Sydney: CEPAR, UNSW, 2022.
136 Favara G., Imbs J. Credit supply and the price of housing // American Economic Review. – 2015. – Vol. 105, No. 3. – P. 958–992. – DOI: 10.1257/aer.20121416.
137 van der Drift R., de Haan J., Boelhouwer P. Mortgage credit and house prices: The housing market equilibrium revisited // Economic Modelling. – 2023. – Vol. 120. – Article No. 106136. – DOI: 10.1016/j.econmod.2022.106136.
138 Mian A., Sufi A., Verner E. Household debt and business cycles worldwide // Quarterly Journal of Economics. – 2017. – Vol. 132, No. 4. – P. 1755–1817. – DOI: 10.1093/qje/qjx017.
139 Biljanovska N., Fu C., Igan D. Housing affordability: A new dataset // IMF Working Paper. – 2023. – No. WP/23/247. – Washington, DC: International Monetary Fund. – 54 p.
140 Екінші деңгейдегі банктердің экономикаға кредиттері (тарихи деректер) Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі. Екінші деңгейдегі банктердің экономикаға берген кредиттері (тарихи деректер) [Электрондық ресурс]. – Қолжетімділік режимі: nationalbank.kz сайты
141 ҚР Ұлттық Банкінің статистикалық бюллетені [Электрондық ресурс] // Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі. — Қол жеткізу режимі: https://nationalbank.kz/kz/news/statisticheskiy-byulleten/rubrics/2329
142 Қазақстан Республикасының негізгі әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштері. Қазақстан Республикасының Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросы. Негізгі әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштердің серпіні [Электрондық ресурс]. – Қолжетімділік режимі: https://stat.gov.kz/ru/publication/collections/
143 Trading Economics. Households Debt to GDP: Country List [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://tradingeconomics.com/country-list/households-debt-to-gdp (дата обращения: 18.03.2026).
144 Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросы. Тұрғын үй қоры туралы [Электрондық ресурс].-Қолжетімділік режимі: https://stat.gov.kz/industries/business-statistics/stat-inno-build/publications/477116/
145 UN-Habitat & OHCHR. (2010). The Right to Adequate Housing: Fact Sheet No. 21/Rev.1. United Nations.
146 Цены и купля-продажа на рынке жилья [Электронный ресурс] // Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан.

147 «Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қоры» АҚ. Зейнетақы төлемдері [Электрондық ресурс]. - Қолжетімділік режимі: https://www.enpf.kz/kz/indicators/pensionnye-nakopleniya-i-scheta/pensionnye-vyplaty.php
148 Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросы. Жалақы және еңбек жағдайы. Динамикалық қатарлар. - Қолжетімділік режимі: https://stat.gov.kz/industries/labor-and-income/stat-wags/dynamic-tables/
149 Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Публикации. Заработная плата и условия труда [Электронный ресурс] // - Режим доступа: https://stat.gov.kz/ru/industries/labor-and-income/stat-wags/
150 Рабочая сила (в возрасте 15 лет и старше) [Электронный ресурс] // Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. — Режим доступа: https://taldau.stat.gov.kz/ru/NewIndex/GetIndex/702835?keyword=
151 Ауезханұлы А., Байжақсынова Г.Қ., Исахова П. Қазақстан Республикасындағы жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеудің қол жетімділігін бағалау // Х.Досмұхамедов атындағы Атырау университетінің хабаршысы. – 2025. – №3 (78). – Б. 379–388. DOI: 10.47649/vau.25.v78.i3.32.
152 О стоимости недвижимости и инвестиционных индексах [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.numbeo.com/property-investment/ (дата обращения: 18.03.2026).
153 OECD. HC.1.5. Overview of Affordable Housing Indicators. – OECD Affordable Housing Database. – OECD Publishing. – 2023. – 28 p. – Режим доступа: https://webfs.oecd.org/Els-com/Affordable_Housing_Database/HC1-5-Overview-of-affordable-housing-indicators.pdf (дата обращения: 28.01.2026).
154 Leung, C. K. Y.; Tang, E. C. H. The Dynamics of the House Price-to-Income Ratio: Theory and Evidence // ISER Discussion Paper. – 2021. – No. 1125. – Osaka University.
155 Vergara-Perucich, F. Housing Affordability in the United States: Price-to-Income Ratio by Pareto Distribution // Geographies. – 2025. – Vol. 5, No. 4. – P. 57. – DOI: 10.3390/geographies5040057.
156 Ниязбекова, Ш. У. Анализ развития ипотечных программ кредитования в коммерческих банках в современных условиях / Ш. У. Ниязбекова, Е. В. Наливайченко, А. В. Сигал // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2023. – № 4(65). – С. 56-67.
157 Бюро национальной статистики Республики Казахстан Статистика цен – Режим доступа: “Индексы цен и цены на рынке жилья”. https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/prices/spreadsheets/?name=19521%20(2).xlsx&action=default&mobileredirect=true)

158 Бюро национальной статистики Республики Казахстан. Перепись населения 2021 года. — Электрон. дан. — Режим доступа: https://stat.gov.kz/ru/national/2021/
159 Anessova A.G., Adambekova A.A., Abdullaeva B.A. The Impact of Mortgage Loans on Housing Affordability in Kazakhstan // Economics: Strategy and Practice. – 2022. – Vol. 17, №1. – P. 185–198. DOI: 10.51176/1997-9967-2022-1-185-198. URL:https://pdfs.semanticscholar.org/6671/fb19afc28c232513b7cfc8ddcebe22111ea3.pdf (accessed 22.03.2026).
160 Herbert, C.; Hermann, A.; McCue, D. Measuring Housing Affordability: Assessing the 30 Percent of Income Standard. — Cambridge, MA: Harvard Joint Center for Housing Studies, 2018. — 42 p. URL:https://www.jchs.harvard.edu/sites/default/files/Harvard_JCHS_Herbert_Hermann_McCue_measuring_housing_affordability.pdf (accessed: 02.02.2026).
161 Nwuba, C. C.; Kalu, I. U. Measuring Housing Affordability: the Two Approaches. — 2018. — 17 p. URL: https://www.academia.edu/70221396/Measuring_housing_affordability_the_two_approaches (accessed: 02.02.2026).
162 Ипотека-2024: какие варианты займов на приобретение жилья есть на рынке. — Finprom.kz, 2024. — Электрон. ресурс. — Режим доступа: https://finprom.kz/ru/article/ipoteka-2024-kakie-varianty-zajmov-na-priobretenie-zhilya-est-na-rynke
163 Ипотека-2025: обзор ипотечных кредитных продуктов на рынке Казахстана. — Ranking.kz, 2025. — Электрон. ресурс. — Режим доступа: https://ranking.kz/reviews/banking-and-finance/ipoteka-2025-obzor-ipotechnyh-kreditnyh-produktov-na-rynke-kazahstana.html
164 Igan D. The Housing Affordability Crunch // Finance & Development (IMF).- 2024.- December.- URL: https://www.imf.org/en/publications/fandd/issues/2024/12/the-housing-affordability-crunch-deniz-igan
165 Squires G., Webber D. J. House price affordability, the global financial crisis and the(ir)relevance of mortgage rates // Regional Studies, Regional Science. – 2019. – Vol. 6, No. 1. – P. 405–420. – DOI: 10.1080/21681376.2019.1643777.
166 Idrovo-Aguirre B. J., Lozano F.-J. The impact of rising mortgage rates on housing demand among middle-income groups: Evidence from Chile // Real Estate. – 2025. – Vol. 2, No. 3. – Art. 15. – DOI: 10.3390/realestate2030015.
167 «Отбасы банк» АҚ. Қаржылық және жылдық есеп [Электрондық ресурс]. – Қолжетімділік тәртібі: https://hcsbk.kz/about-the-bank/reporting/
168 Banker, R. D., Charnes, A., & Cooper, W. W. (1984). Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. Management Science, 30(9), 1078–1092. https://doi.org/10.1287/mnsc.30.9.1078
169 Cooper, W. W., Seiford, L. M., & Tone, K. (2007). Data envelopment analysis: A comprehensive text with models, applications, references and DEA-Solver software (2nd ed.). Springer. https://doi.org/10.1007/978-0-387-45283-8

170 Zimková E. Bank efficiency in the Visegrad countries using the DEA approach // Finance a úvěr – Czech Journal of Economics and Finance. – 2014. – Vol. 64, No. 2. – P. 152–167.
171 Kocisova K. Banking efficiency in selected EU countries: A DEA approach // Procedia Economics and Finance. – 2015. – Vol. 23. – P. 701–706.
172 Wanke P., Barros C.P., Sufian F. Efficiency in Islamic banking: DEA-based analysis // International Review of Economics & Finance. – 2016. – Vol. 43. – P. 1–14.
173 Berger, A. N., & Humphrey, D. B. Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research. Journal of Banking & Finance, 21(11–12), 175–212. https://doi.org/10.1016/S0378-4266(97)00042-6
174 Casu, B., Girardone, C., & Molyneux, P. Productivity change in European banking: A comparison of parametric and non-parametric approaches. Journal of Banking & Finance, 28(10), 2521–2540. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2003.10.014
175 Sherman, H.D.; Gold, F. Bank Branch Operating Efficiency: Evaluation with Data Envelopment Analysis // Journal of Banking and Finance. – 1985. – Vol. 9. – P. 297–315. DOI: 10.1016/0378-4266(85)90025-1.
176 Sathye, M. X-efficiency in Australian Banking: An Empirical Investigation // Journal of Banking & Finance. – 2001. – Vol. 25, No. 3. – P. 613–630.
177 Sealey, C. W., & Lindley, J. T. (1977). Inputs, outputs, and a theory of production and cost at depository financial institutions. The Journal of Finance, 32(4), 1251–1266. https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1977.tb03324.x
178 Grigorian, D.A.; Manole, V. Determinants of Commercial Bank Performance in Transition: An Application of Data Envelopment Analysis // Comparative Economic Studies. – 2006. – Vol. 48. – P. 497–522.
179 Fukuyama, H.; Weber, W.L. A slacks-based inefficiency measure for a two-stage system with bad outputs // Omega. – 2010. – Vol. 38, No. 5. – P. 398–409.
180 Holod, D.; Lewis, H.F. Resolving the Deposit Dilemma: A New DEA Bank Efficiency Model // Journal of Banking & Finance. – 2011. – Vol. 35, No. 11. – P. 2801–2810. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2011.03.007.
181 Avkiran, N.K. An Illustration of Dynamic Network DEA in Commercial Banking Including Robustness Tests // Omega. – 2015. – Vol. 55. – P. 141–150.
182 Fethi, M.D.; Pasiouras, F. Assessing bank efficiency and performance with operational research and artificial intelligence techniques: A survey // European Journal of Operational Research. – 2010. – Vol. 204. – P. 189–198. DOI: 10.1016/j.ejor.2009.08.003.
183 Tone, K. A Slacks-Based Measure of Efficiency in Data Envelopment Analysis // European Journal of Operational Research. – 2001. – Vol. 130. – P. 498–509.
184 Dar, A.H.; Mathur, S.K.; Mishra, S. The Efficiency of Indian Banks: A DEA, Malmquist and SFA Analysis with Bad Output // Journal of Quantitative Economics. – 2021. – Vol. 19. – P. 653–701. DOI: 10.1007/s40953-021-00247-x.
185 Peykani, P., Soltani, R., Tanasescu, C., Shojaie, S. E., & Jandaghian, A. (2025). The Robust Malmquist Productivity Index: A Framework for Measuring Productivity

Changes over Time Under Uncertainty. Mathematics, 13(11), 1727. https://doi.org/10.3390/math13111727
186 Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысын дамытудың 2005-2007 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы туралы: ҚР Президентінің 2004 жылғы 11 маусымдағы № 1388 Жарлығы// https://adilet.zan.kz/kaz/docs/U040001388_
187 Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысының 2008-2010 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы туралы: Қазақстан Республикасы Президентінің 2007 жылғы 20 тамыздағы № 383 Жарлығы// https://adilet.zan.kz/kaz/docs/U070000383_
188 Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысының 2011-2014 жылдарға арналған бағдарламасын бекіту туралы: Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2011 жылғы 31 наурыздағы № 329 Қаулысы// https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1100000329.
189 «Қолжетімді тұрғын үй – 2020» бағдарламасын бекіту туралы: Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2012 жылғы 21 маусымдағы № 821 Қаулысы // https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1200000821.
190 Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасын бекіту туралы: Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 28 маусымдағы № 728 Қаулысы// https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1400000728
191 Инфрақұрылымды дамытудың 2015–2019 жылдарға арналған "Нұрлы жол" мемлекеттік бағдарламасын бекіту: Қазақстан Республикасы Президентінің 2015 жылғы 6 сәуірдегі № 1030 Жарлығы // https://adilet.zan.kz/kaz/docs/U1500001030
192 Ипотекалық тұрғын үй қарыздарын/ ипотекалық қарыздарды қайта қаржыландыру бағдарламасы: ҚР Ұлттық Банкі басқармасының 2015 жылғы 24 сәуірдегі №69 Қаулысы// https://nationalbank.kz/file/download/865
193 «Нұрлы жер» мемлекеттік тұрғын үй құрылысы бағдарламасын бекіту туралы: Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2018 жылғы 22 маусымдағы № 372 Қаулысы// https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1800000372
194 Тұрғын үй-коммуналдық инфрақұрылымды дамытудың 2023-2029 жылдарға арналған тұжырымдамасын бекіту туралы: Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2022 жылғы 23 қыркүйектегі № 736 Қаулысы// https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P2200000736
195 Кондыбаева С.К. Тәуелсіздік жылдарындағы Қазақстан Республикасының тұрғын үй құрылыс секторын мемлекеттік реттеу бағыттары: монография. - Алматы: Қазақ университеті, 2021. - 122 б
196 Auyezkhanuly, A., Almagul, M., Akpanov, A., Karshalova, A. The Study of the Residential Real Estate Market in the Republic of Kazakhstan // Journal of Real Estate Literature. — 2019. — Vol. 27, No. 1. — P. 117–134.
197 Mukayev D., Shalbolova U., Tanaś J. Housing affordability analysis in Kazakhstan based on D-HAQ model // Journal of International Studies. – 2022. – Vol. 15, №4. – P. 30-45 (DOI: 10.14254/2071-8330.2022/15-4/2. URL: https://www.jois.eu/?790,en_housing-affordability-analysis-in-kazakhstan-based-on-d-haq-model.

198 Ауезханұлы А., Манап А.С. Қазақстанның тұрғын үй ипотекалық несиелеу нарығының қазіргі жағдайы // Статистика, есеп және аудит. — 2017. — №3 (66). — Б. 69–75.
199 Auyezkhanuly, A., Bayakhmetova, A., Nejadmahani, M. F., Ng, D. Extending the Household Financial Vulnerability Index: Integrating Mortgage Lending and Cultural Determinants in Central Asia // Scientific Culture. — 2026. — Vol. 12, No. 2.1. — P. 69–75.
200 Abramson B., Landvoigt T. Curbing Rising Housing Costs: A Model-Based Policy Comparison // Journal of Economic Perspectives. – 2025. – DOI: 10.1257/jep.20241427. – Режим доступа: https://pubs.aeaweb.org/doi/10.1257/jep.20241427
201 Housing Affordability: Analyzing Deciles in Real Estate Studies. – FasterCapital, 2023. – Режим доступа: https://fastercapital.com/content/Housing-Affordability--Analyzing-Deciles-in-Real-Estate-Studies.html (дата обращения: 14.03.2026).
202 Housing Purchase Affordability, UK: 2023.Office for National Statistics. – 2024. – Режим доступа: https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/housing/bulletins/housingpurchaseaffordabilitygreatbritain/2023 (дата обращения: 14.03.2026).
203 The Affordability Gap: Is Home Ownership Still Within Reach in Today's Economy? JPMorgan Chase Institute. – 2025. – Режим доступа: https://www.jpmorganchase.com/institute/all-topics/community-development/the-affordability-gap-is-home-ownership-still-within-reach-in-todays-economy (дата обращения: 14.03.2026).
204 Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Динамические ряды: Цены и тарифы. Цены на рынке жилья [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/prices/dynamic-tables/
205 Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросы. 2022 жылғы қазанда тұрғын үй нарығындағы бағаның өзгеруі // stat.gov.kz. — 08.11.2022. URL: https://stat.gov.kz/news/2022-zhyl-y-azanda-t-r-yn-y-nary-ynda-y-ba-any-zgerui/?sphrase_id=1329413 (Қаралған күні: 18.03.2026).
206 Цифрландыру және жасанды интеллект жылын жариялау туралы. – Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы, 2026 жылғы 6 қаңтар, №1151 // Қазақстан Республикасы Президентінің ресми сайты. – URL: https://www.akorda.kz/kz/cifrlandyru-zhane-zhasandy-intellekt-zhylyn-zhariyalau-turaly-601458.
207 Мемлекеттік басқару жүйесін одан әрі жетілдіру жөніндегі шаралар туралы. Қазақстан Республикасының Президентінің Жарлығы, 2025 жылғы 18 қыркүйек, № 997 // Қазақстан Республикасы Президентінің ресми сайты. – URL: https://www.akorda.kz/kz/memlekettik-baskaru-zhuyesin-odan-ari-zhetildiru-zhonindegi-sharalar-turaly-1884159

208 Жасанды интеллект туралы: Қазақстан Республикасының Заңы, 17 қараша 2025 ж., № 230-VIII ЗРК // «Әділет» – Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL: https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z2500000230
209 Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы. Жасанды интеллектіні дамыту жөніндегі кеңес құру туралы: Қазақстан Республикасы Президентінің 2025 жылғы 19 мамырдағы № 881 Жарлығы. – URL: https://adilet.zan.kz/kaz/docs/U2500000881
210 Жасанды интеллектіні дамыту тұжырымдамасы 2024-2029 жылдар: ҚР Үкіметінің 2024 жылғы 24 шілдедегі № 592 қаулысы [Электрондық ресурс].- Қол жеткізу режимі: https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P2400000592
211 ISSAI KAZ-LLM шығарылымы туралы ресми мәлімет // ISSAI. 10 желтоқсан 2024. URL: https://issai.nu.edu.kz/2024/12/10/official-release-of-the-issai-kaz-llm-open-source-model-is-available/ (қаралған күні: 02.03.2026).
212 Stirling, R. Evaluating national AI readiness with the Government AI Readiness Index [Электрондық ресурс]. — Қолжетімділік режимі: https://www.unesco.org/en/articles/evaluating-national-ai-readiness-government-ai-readiness-index
213 Government AI Readiness Index 2023 : report / Oxford Insights. – Oxford, 2023. – Электрон. текст. дан. – Қолжетімділік режимі: https://www.oxfordinsights.com
214 Government AI Readiness Index 2024 : report / Oxford Insights. – Oxford, 2024. – Электрон. текст. дан. – Қолжетімділік режимі: https://www.oxfordinsights.com
215 Government AI Readiness Index 2025 : report / Oxford Insights. – Oxford, 2026. – Электрон. текст. дан. – Қолжетімділік режимі: https://www.oxfordinsights.com
216 Crisanto J. C. және т.б. Regulating AI in the financial sector: recent developments and main challenges // FSI Insights on policy implementation. 2024. No 63. URL: https://www.bis.org/fsi/publ/insights63.pdf (қаралған күні: 02.03.2026).
217 Внедрение искусственного интеллекта на финансовом рынке Казахстана: текущее состояние и перспективы: аналитический доклад / Национальный Банк Республики Казахстан ; Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка; FinTech AI Center. – Астана, 2025. – 95 с. – Электрон. текст. дан. – PDF.
218 AI in Finance Market by Product (Algorithmic Trading, Virtual Assistants, Robo-Advisors, GRC, IDP, Underwriting Tools), Technology, Application (Fraud Detection, Risk Management, Trend Analysis, Financial Planning, Forecasting) - Global Forecast to 2030 [Электрондық ресурс] // MarketsandMarkets. – 2024. – URL: https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/ai-in-finance-market-90552286.html.
219 Generative AI in Banking Market: 2024-2030 [Электрондық ресурс] // Juniper Research. – 2024. – URL: https://www.juniperresearch.com/research/fintech-payments/banking/generative-ai-in-banking-market/ (қаралған күні: 02.03.2026).
220 Evans, D. Banking’s Agentic AI Revolution: How 70% of Institutions Are Already Transforming Operations [Электрондық ресурс]. — Қолжетімділік режимі: https://thefinancialbrand.com/news/artificial-intelligence-banking/bankings-

agentic-ai-revolution-how-70-of-institutions-are-already-transforming-operations-192250
221 Kaspi и Halyk Bank лидируют в цифровой трансформации Казахстана // Atlant Payments. – URL: https://atlantpayments.kz/finance-news/kaspi-i-halyk-bank-lidiruyut-v-czifrovoj-transformaczii-kazahstana/ (қолжетімді күні: 03.03.2026).
222 Ақпараттық хабарламалар. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі // Nationalbank.kz. – URL: https://nationalbank.kz/kz/news/informacionnye-soobshcheniya/16693 (қолжетімді күні: 03.03.2026).
223 75% банков Казахстана уже используют ИИ // El.kz. – URL: https://el.kz/ru/75-bankov-kazahstana-uzhe-ispolzuyut-ii_400040519/ (қолжетімді күні: 03.03.2026).
224 Отбасы банк клиенттерге қызмет көрсетудің сапасын арттыру үшін жасанды интеллект енгізуде // «Бәйтерек» ұлттық басқарушы холдингі. — 30.09.2025. — Қолжетімді: https://baiterek.gov.kz/kk/pr/news/otbasy-bank-klientterge-yzmet-k-rsetudi-sapasyn-arttyru-shin-zhasandy-intellekt-engizude (қол жеткізу күні: 27.03.2026).
225 Hoque A., Islam I., Chowdhury S.A., Mahmud I., Hossain A.S.M.J. AI and Machine Learning in Banking: Driving Efficiency and Innovation // Well Testing Journal. - 2025. - Vol. 34, No. S3. - URL: https://welltestingjournal.com/index.php/WT/article/view/176 (Қаралған күні: 18.03.2026).
226 Smit. J. Literature Review on the Impact of Artificial Intelligence on the Future of Banking and How to Achieve a Smooth Transition // Open Journal of Business and Management.- 2024.- Vol. 12. -P. 509-520.-DOI: 10.4236/ojbm.2024.121031.
227 Mohammadi Z., Bano A. The Effect of Artificial Intelligence on Banking Sector: A Systematic Review. – International Journal of Creative Research Thoughts (IJCRT). - 2024.
228 Fares O.H., Butt I., Lee S.H.M. Utilization of Artificial Intelligence in the Banking Sector: A Systematic Literature Review // Journal of Financial Services Marketing. - 2023. -Vol. 28. - P. 835-852.
229 Khalsa S.S., Ismail N.A., Al-Nahari A. Artificial Intelligence in the Banking Industry: A Comprehensive Analysis of the Current Landscape and Future Transformations // International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences.-2024.-Vol. 14 (10). - DOI: 10.6007/IJARBSS/v14-i10/23126.
230 AI’s impact on banking: credit scoring and fraud detection // ECB Banking Supervision Newsletter. – 20 Nov. 2025. – URL: https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/supervisory-newsletters/newsletter/2025/html/ssm.nl251120_1.en.html
231 Global Insights 2026: 7 trends redefining fraud & credit risk // Experian Software Solutions. – 22 Jan. 2026. – URL: https://www.experian.com/blogs/global-insights/global-insights-2026-7-trends-redefining-fraud-credit-risk/
232 Louzada, F., Ara, A., Fernandes, G. Classification methods applied to credit scoring: Systematic review and overall comparison // Expert Systems with Applications. – 2016. – Vol. 45. – P. 117–134. https://doi.org/10.1016/j.sorms.2016.10.001

233 Tagay A., Satmurzayev A., Auyezkhanuly A., Kamalov A. Alternative “Online-Financing” in the Regions of the World: Status and Ways of Improvement. Statistics, Accounting and Audit, 2025, 3(98), pp. 128-141. DOI: 10.51579/1563-2415.2025.-3.10.
234 Lessmann S., Seow H.-V., Baesens B., Thomas L. C. Benchmarking state-of-the-art classification algorithms for credit scoring: A ten-year update [Электрондық ресурс] // Credit Research Centre, University of Edinburgh. – 2023. – URL: https://www.crc.business-school.ed.ac.uk/sites/crc/files/2023-10/Benchmarking-State-of-the-Art-Classification-Algorithms-for-Credit-Scoring-Lessmann-Seow-Baesens-and-Thomas.pdf
235 Yang, F., Li, X., Zhang, Y., & Chen, H. BACS: Blockchain and AutoML-based credit scoring system // Annals of Operations Research. – 2022. – Published online. DOI: 10.1007/s10479-022-04531-8.
236 Президент Alatau City жобасын жүзеге асыру мәселелері бойынша кездесу өткізді // Қазақстан Республикасы Президентінің ресми сайты. – 2024. – 23 мамыр. – URL: https://www.akorda.kz/kz/prezident-alatau-city-zhobasyn-zhuzege-asyru-maseleleri-boyynsha-kezdesu-otkizdi-2343358
237 Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкі. Цифрлық активтер бойынша ерекше реттеу режимін және пилоттық жобаларды іске қосу туралы № 42 қаулы, 25 шілде 2025 ж.
238 Қазақстан Республикасындағы цифрлық активтер туралы: Қазақстан Республикасының Заңы, 2023 жылғы 6 ақпан № 193-VII ҚРЗ // https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z2300000193
239 Boj, E., Claramunt, M.M., Varea, X. (2022): Reverse mortgage and financial sustainability. – Technological and Economic Development of Economy 28(4): 872-892.
240 Han, W., Wang, P., Xu, H., Choi, J. S. (2017): Evaluation of the reverse mortgage option in Hong Kong. – Asian Economic Journal 31(2): 187-210.
241 Shi, T., Lee, Y.T. (2021): Prepayment risk in reverse mortgages: An intensity-governed surrender model. – Insurance: Mathematics and Economics 98: 68-82.
242 Mitchell, O.S., Piggott, J. (2004): Unlocking housing equity in Japan. – Journal of the Japanese and International Economies 18(4): 466-505.
243 Knaack, P., Miller, M., Stewart, F. Reverse Mortgages, Financial Inclusion, and Economic Development: Potential Benefit and Risks // - Washington, DC: World Bank, 2020.-54 p.- Қолжетімділік режимі: https://documents1.worldbank.org/curated/en/158231580411007157/pdf/Reverse-Mortgages-Financial-Inclusion-and-Economic-Development-Potential-Benefit-and-Risks.pdf
244 Davidoff T. Can "High Costs" Justify Weak Demand for the Home Equity Conversion Mortgage? // The Review of Financial Studies. – 2015. – Vol. 28, № 8. – P. 2364-2398. – DOI: 10.1093/rfs/hhv042.
245 Engelhardt G., Eriksen M. Intended Bequests and the Homeownership of Older Americans [Электронный ресурс] // Purdue University, Mitch Daniels School of Business : [сайт]. – 2025. – URL: https://business.purdue.edu/daniels-

insights/posts/2025/intended-bequests-and-the-homeownership-of-older-americans.php

246 Оценка социально-экономического положения и потребностей пожилых людей в Казахстане (результаты комплексного национального социологического исследования) [Электронный ресурс] / Министерство труда и социальной защиты Республики Казахстан, Национальная комиссия по делам женщин и семейно-демографической политике при Президенте РК, Фонд ООН в области народонаселения (ЮНФПА); авторский коллектив: Г.Т. Алимбекова [и др.]. – Электрон. текстовые дан. – [Нур-Султан], 2020. – 110 с. – URL: https://kazakhstan.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/rus_otchet_ciom_itogi_socilog_obsledovaniya_polozheniya_pozhilyh_lyudey_v_kazahstane_2020_rus_3.pdf (дата обращения: 19.03.2026).

247 Бизнес-гайд: Ипотека [Мәтін] : специальный выпуск. — Алматы : Kursiv Media, 2021. — 1 электрон. ресурс (PDF). — Режим доступа: https://kz.kursiv.media/wp-content/uploads/old_images/users/user24/bg-ipoteka.pdf.

248 Қартайған Қазақстан: 2024 жылдың басында елде 2,7 миллионнан астам қарт адамдар болды [Электрон. ресурс]. — Ranking.kz, 2024. — Қолжетімділік тәртібі: https://ranking.kz/kz/sholu/banking-and-finance-kz/kartaygan-kazakstan-2024-zhyldyn-basynda-elde-2-7-millionnan-astam-kart-adamdar-boldy.html (Қол жеткізген күн: 18.03.2026).

249 Қазақстан Республикасының Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросы. Денсаулық сақтау және әлеуметтік қамсыздандыру статистикасы. Динамикалық қатарлар. Зейнетақы – Қолжетімділік режимі: https://stat.gov.kz/industries/social-statistics/stat-medicine/dynamic-tables/

250 Pensions at a Glance 2025: OECD Indicators. – Paris: OECD Publishing, 2025. – URL: https://www.oecd.org/en/publications/pensions-at-a-glance-2025_e40274c1-en/full-report/net-pension-replacement-rates_a7a9e376.html

251 Pensions Panorama: Retirement-Income Systems in 53 Countries.-Washington, DC: The World Bank, 2007. -204 p. - ISBN 978-0-8213-6764-3.

252 Қазақстан Республикасының Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросы. «Талдау» ақпараттық жүйесі. Тұрмыс деңгейі статистикасы/Ең төмен күнкөріс деңгейінің шамасы /Ең төмен күнкөріс деңгейінің шамасы. – Қолжетімділік режимі: https://taldau.stat.gov.kz/

253 Қазақстан Республикасының үй шаруашылықтары/Домашние хозяйства Республики Казахстан: стат. жинақ / ҚР Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі, Ұлттық статистика бюросы. – Астана, 2023. – 164 б.

254 Қазақстанның аға буыны: статистикалық жинақ. – Астана: Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросы, 2022. – 104 б.

255 Старшее поколение Казахстана: статистический сборник за 2019-2023 годы.-Астана: Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан, 2024.-98 с.

256 Kazakhstan dostig rekordnogo urovnya demograficheskoy nagruzki. — Ranking.kz.-Қолжетімділік режимі:https://ranking.kz/reviews/socium/kazahstan-dostig-rekordnogo-urovnya-demograficheskoy-nagruzki.html
257 Mayer C.J., Simons K.V.Reverse Mortgages and the Liquidity of Housing Wealth // Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association. – 1994. – Vol. 22, No. 2. – P. 235–255.
258 Nakajima M., Telyukova I.A. Reverse Mortgage Loans: A Quantitative Analysis // The Journal of Finance. – 2017. – Vol. 72, No. 2. – P. 911–950.
259 Hanewald K., Post T., Sherris M. Portfolio Choice in Retirement – What Is the Optimal Home Equity Release Product? // Journal of Risk and Insurance. – 2016. – Vol. 83, No. 2. – P. 421–446.
260 Bravo J.M., Ayuso M., Holzmann R. Making Use of Home Equity: The Potential of Housing Wealth to Enhance Retirement Security // IZA Discussion Paper. – 2019. – No. 12656. – 35 p.
261 Chinloy P., Megbolugbe I.F. Reverse Mortgages: Contracting and Crossover Risk // Real Estate Economics. -1994. -Vol. 22, No. 2. – P. 367–386.

Қосымша А

Кесте 1 – DEA әдісі бойынша тиімділікті бағалауға арналған бастапқы деректер (2015–2024 жж.)

Банк	Тиімділік (DEA)	жыл	Опер. шығындар (млрд тг)	Персонал (адам)	Депозиттер (трлн тг)	Активтер (трлн тг)	Ипотекалық Портфель (млрд тг)	Берілген ипотекалар (мың)	Нарық үлесі (%)	Портфель сапасы (1–NPL)
bcc	1	2015	46,2	4512	1,4	2,18	185	3,1	6,4	0,93
bcc	1	2016	48,5	4620	1,55	2,42	198	3,4	6,5	0,94
bcc	1	2017	50,1	4735	1,72	2,58	214	3,7	6,7	0,94
bcc	1	2018	52,7	4842	1,89	2,76	239	4,1	6,9	0,95
bcc	0,996	2019	55,9	4950	2,06	2,89	268	4,5	7	0,95
bcc	1	2020	59,4	5062	2,35	3,26	312	5,2	7,2	0,96
bcc	0,956	2021	64,8	5174	2,7	3,8	384	6,1	7,4	0,96
bcc	0,922	2022	71,2	5286	2,94	4,45	476	7,3	7,6	0,95
bcc	0,906	2023	78,5	5398	3,12	5,03	589	8,8	7,8	0,95
bcc	0,893	2024	176	5550	4,9	7,03	650	9,6	8	0,95
bereke	1	2015	29,4	3210	1,4	2,18	102	1,8	3,5	0,92
bereke	0,986	2016	31,2	3285	1,55	2,42	110	1,9	3,6	0,93
bereke	0,968	2017	33	3356	1,72	2,58	118	2	3,7	0,93
bereke	0,958	2018	35,6	3428	1,89	2,76	126	2,1	3,8	0,94
bereke	1	2019	38,1	3502	2,06	2,89	134	2,3	3,9	0,94
bereke	0,995	2020	40,7	3574	2,35	3,26	148	2,5	4	0,95
bereke	1	2021	44,9	3648	2,7	3,8	165	2,8	4,1	0,95
bereke	1	2022	49,3	3722	2,94	4,45	182	3,1	4,2	0,94
bereke	1	2023	53,8	3796	3,12	5,03	201	3,4	4,3	0,94
bereke	1	2024	57	3850	2	2,45	220	3,7	4,4	0,94
otbasy	1	2015	14,8	1745	1,4	2,18	1050	15,2	62	0,94
otbasy	0,997	2016	15,6	1812	1,55	2,42	1180	16,4	63	0,95
otbasy	0,963	2017	17,1	1890	1,72	2,58	1320	17,8	64	0,95

1-кестенің жалғасы

otbasy	0,951	2018	18,9	1965	1,89	2,76	1540	19,6	65	0,96
otbasy	0,961	2019	20,4	2012	2,06	2,89	1820	21,4	66	0,96
otbasy	0,98	2020	21,7	2045	2,35	3,26	2210	24,7	67	0,97
otbasy	0,975	2021	26,3	2118	2,7	3,8	2850	29,3	68	0,97
otbasy	0,963	2022	30,1	2201	2,94	4,45	3640	34,1	69	0,96
otbasy	0,974	2023	33,4	2263	3,12	5,03	4520	39,8	70	0,96
otbasy	1	2024	36,8	2320	2,42	4,28	3380	55	70	0,96
halyk	0,941	2015	120	9000	3,5	5,2	420	6,5	10,5	0,92
halyk	0,948	2016	130	9200	3,9	5,8	450	7,1	10,8	0,93
halyk	0,952	2017	140	9400	4,3	6,4	480	7,8	11	0,93
halyk	0,956	2018	150	9600	4,8	7,1	520	8,6	11,3	0,94
halyk	0,961	2019	165	9800	5,4	8	580	9,5	11,6	0,94
halyk	0,964	2020	180	10000	6,2	9,5	650	10,8	12	0,95
halyk	0,971	2021	210	10200	7,4	11,2	750	12,6	12,5	0,95
halyk	0,975	2022	240	10400	8,6	13,5	880	14,9	13	0,95
halyk	0,979	2023	270	10600	10,2	15,8	1020	17,5	13,5	0,95
halyk	0,983	2024	300	10800	12	18,5	1200	20	14	0,96

Қосымша Б

DEA есептеулеріне арналған код Python, pyDEA

```
# DEA Analysis using pyDEA
# CCR model (input-oriented)
# ==================================
# 1. Қажетті кітапханаларды орнату
# pip install pyDEA
# 2. Кітапханаларды қосу
import pandas as pd
from pyDEA.core.data_processing.read_data import read_data
from pyDEA.core.models.envelopment_model import EnvelopmentModel
from pyDEA.core.utils.dea_utils import run_dea
# ------------------------------
# 3. Деректерді дайындау
# ------------------------------

# Мысал деректер (банк-жыл)
data = pd.DataFrame({
    'DMU': ['bcc_2015','bcc_2016','bcc_2017','bcc_2018'],
    'oper_costs': [46.2,48.5,50.1,52.7],
    'staff': [4512,4620,4735,4842],
    'deposits': [1.4,1.55,1.72,1.89],
    'assets': [2.18,2.42,2.58,2.76],
    'mortgage_portfolio': [185,198,214,239],
    'mortgages_issued': [3.1,3.4,3.7,4.1],
    'market_share': [6.4,6.5,6.7,6.9],
    'portfolio_quality': [0.93,0.94,0.94,0.95]
})
# ------------------------------
# 4. pyDEA форматына сақтау
# ------------------------------
data.to_csv("dea_input.csv", index=False)
# ------------------------------
# 5. DEA моделін іске қосу
# ------------------------------
# pyDEA көбіне CLI арқылы жұмыс істейді:
# Командалық жолда орындау:
# pyDEA dea_input.csv output.csv \
#     -i oper_costs staff deposits assets mortgage_portfolio \
#     -o mortgages_issued market_share portfolio_quality \
#     --orientation input \
#     --returns-to-scale CRS
# ------------------------------
# 6. Нәтижені оқу
# ------------------------------
results = pd.read_csv("output.csv")
print(results)
```

Қосымша В

Malmquist индексін Python бойынша есептеу

```
import pandas as pd
import numpy as np
import pulp
def dea_input_crs(X, Y):
    n = len(X)
    efficiency = []
    for i in range(n):
        model = pulp.LpProblem("DEA", pulp.LpMinimize)
        theta = pulp.LpVariable("theta", lowBound=0)
        lambdas = pulp.LpVariable.dicts("lambda", range(n), lowBound=0)
        # Objective
        model += theta
        # Input constraints
        for j in range(X.shape[1]):
            model += pulp.lpSum([lambdas[k] * X[k, j] for k in range(n)]) <= theta * X[i, j]
        # Output constraints
        for j in range(Y.shape[1]):
            model += pulp.lpSum([lambdas[k] * Y[k, j] for k in range(n)]) >= Y[i, j]
        model.solve(pulp.PULP_CBC_CMD(msg=0))
        efficiency.append(pulp.value(theta))
    return np.array(efficiency)
def malmquist_index(X_t, Y_t, X_t1, Y_t1):
    # Efficiency scores
    eff_t = dea_input_crs(X_t, Y_t)
    eff_t1 = dea_input_crs(X_t1, Y_t1)
    # Cross efficiencies
    eff_t_cross = dea_input_crs(X_t1, Y_t)
    eff_t1_cross = dea_input_crs(X_t, Y_t1)
    # Malmquist Index
    mpi = np.sqrt((eff_t1 / eff_t) * (eff_t1_cross / eff_t_cross))
    return mpi
# Мысал: 2 жыл (2015 және 2016)
data_2015 = pd.DataFrame({
    'oper_costs':[46.2,29.4],
    'staff':[4512,3210],
    'deposits':[1.4,1.4],
    'assets':[2.18,2.18],
    'mortgage_portfolio':[185,102],
    'mortgages_issued':[3.1,1.8],
    'market_share':[6.4,3.5],
    'portfolio_quality':[0.93,0.92]
})
data_2016 = pd.DataFrame({
    'oper_costs':[48.5,31.2],
    'staff':[4620,3285],
    'deposits':[1.55,1.55],
    'assets':[2.42,2.42],
```

```
    'mortgage_portfolio':[198,110],
    'mortgages_issued':[3.4,1.9],
    'market_share':[6.5,3.6],
    'portfolio_quality':[0.94,0.93]
})
# Inputs / Outputs
X_2015 = data_2015.iloc[:, :5].values
Y_2015 = data_2015.iloc[:, 5:].values
X_2016 = data_2016.iloc[:, :5].values
Y_2016 = data_2016.iloc[:, 5:].values
mpi_2016 = malmquist_index(X_2015, Y_2015, X_2016, Y_2016)
print("Malmquist Index (2015-2016):", mpi_2016)
years = sorted(full_data['year'].unique())
results = []
for i in range(len(years)-1):
    t = years[i]
    t1 = years[i+1]
    df_t = full_data[full_data['year']==t]
    df_t1 = full_data[full_data['year']==t1]
    X_t = df_t[inputs].values
    Y_t = df_t[outputs].values
    X_t1 = df_t1[inputs].values
    Y_t1 = df_t1[outputs].values
    mpi = malmquist_index(X_t, Y_t, X_t1, Y_t1)
    results.append({
        'period': f"{t}-{t1}",
        'MPI_mean': np.mean(mpi)
    })
mpi_df = pd.DataFrame(results)
print(mpi_df)
```

Қосымша Г

НҰРБАНК
АКЦИОНЕРЛІК ҚОҒАМЫ

"Нұрбанк" АҚ Алматы қ. филиалы
050013, Алматы қ., Желтоқсан көш., 173
Тел.: +7 (727) 250 67 77, 250 67 08
bank@nurbank.kz / www.nurbank.kz

исх. № 47/1022
от 16.04.2026 г.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
НУРБАНК

Филиал АО «Нурбанк» в г. Алматы
050013, г. Алматы, ул. Желтоксан, 173
Тел.: +7 (727) 250 67 77, 250 67 08
bank@nurbank.kz / www.nurbank.kz

Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ-дың Диссертациялық кеңесіне

Бланк сериялық номерсіз ЖАРАМСЫЗ БОЛЫП ТАБЫЛАДЫ.
Бланк без серийного номера НЕДЕЙСТВИТЕЛЕН.

Енгізу актісі

Осы акт арқылы «Нұрбанк» АҚ тарапынан Ауезханұлы Азамат орындаған «Қазақстан Республикасындағы жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу: теориясы және тәжірибесі» тақырыбындағы диссертациялық зерттеу жұмысының нәтижелері банк қызметінде тәжірибелік тұрғыда қолданылғаны расталады.

Диссертациялық зерттеу шеңберінде алынған нәтижелер банк қызметіне келесі бағыттар бойынша ескерілді:

– Ипотекалық несиелеу үдерісінде қарыз алушылардың төлем қабілеттілігін бағалауды жетілдіруге бағытталған талдамалық құралдар қарастырылып, клиенттерді тәуекел деңгейіне қарай саралау тәсілдері назарға алынды;

– Банк қоржынындағы ипотекалық өнімдердің құрылымын оңтайландыруға және несие саясатын жетілдіруге бағытталған әдістемелік ұсыныстар сынақтан өткізілді;

– Ипотекалық несиелер бойынша тәуекелдерді ерте анықтауға мүмкіндік беретін талдау және мониторинг құралдары банк тәжірибесінде қарастырылды;

– Ипотекалық қолжетімділікті бағалауға арналған интегралдық индекс қорытындылары және ол бойынша жасалған ипотекалық өнімдерді жетілдіру бойынша ұсынтар банктің операциялық қызметінің қолданысына алынды;

– Несиелік шешім қабылдау үдерісін жеделдету және клиенттермен өзара әрекеттесуді жақсарту мақсатында заманауи технологиялық құралдарды қолдану бойынша ұсыныстар ескерілді.

Осы акт көрсетілген нәтижелердің тәжірибелік маңыздылығын және банк қызметінде нақты қолданылғанын растайды.

Алматы қ. «Нұрбанк» АҚ филиалының директоры **С. Джасенов**

47 088165

Қосымша Д

Қазақстан Республикасы • 050060
Алматы қ-сы • Розыбакиев к-сі, 227
тел.: +7 (727) 313 30 40
info@almau.edu.kz
almau.edu.kz

ALMA
ALMATY MANAGEMENT
UNIVERSITY

Republic of Kazakhstan • 050060
Almaty • Rozybakieva str., 227
tel.: +7 (727) 313 30 40
info@almau.edu.kz
almau.edu.kz

Исх. № 01.2.1-11/03.5-1626

«13» 04 2026 ж.

Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ-дың диссертациялық кеңесіне

Диссертациялық зерттеу нәтижелерін Енгізу актісі

Осы акт арқылы «Алматы Менеджмент Университеті» ББМ атынан Ауезханұлы Азамат орындаған «Қазақстан Республикасындағы жеке тұлғаларды банктік ипотекалық несиелеу: теориясы және тәжірибесі» тақырыбындағы диссертациялық зерттеу жұмысының нәтижелері университеттің оқу және ғылыми үдерісінде қолданылғаны расталады.

Диссертацияда әзірленген банктік ипотекалық несиелеудің теориялық-әдіснамалық негіздері «Қаржы», «Банк бизнесі» пәндері бойынша дәріс материалдарына және оқу-әдістемелік кешендерге енгізілді; цифрлық ипотекалық экожүйе құруға бағытталған интеграцияланған технологиялық модель (скоринг жүйелері, жасанды интеллект және блокчейн элементтері) «Финтех: алгоритмдер, блокчейн, ЖИ», «Big Data, AI негізіндегі қаржы аналитикасы» курстарында оқу-кейс ретінде енгізілді; мемлекеттік ипотекалық бағдарламаларды талдау және олардың әлеуметтік-экономикалық әсерін бағалау тәсілдері білім алушылардың практикалық тапсырмалары мен жобалық жұмыстарына енгізілді.

Осы нәтижелерді оқу үдерісіне енгізу білім алушылардың практикалық дағдыларын дамытуға, қаржы нарығындағы нақты үдерістерді терең түсінуге, несиелеу саласындағы заманауи әдістер мен цифрлық шешімдерді меңгеруге мүмкіндік берді.

Ректор **Т. Булдыбаев**

035248