

БАНК ОНУМДОРУ ЖАНА КУРУЛУШ КЫЗМАТТАРЫ

Биримкулова К.Д.¹, Абдыкалыкова У.А.²

⁽¹⁾Эл аралык технологиялар университети, э.и.д., профессор, kbirimkulova@mail.ru

⁽²⁾Эл аралык технологиялар университети, аспирант, urmata@mail.ru

Аннотация: Макалада Кыргызстандын банк тутумунун туруктуулугун жана натыйжалуулугун жогорулатуу маселелери талкууланып, ар дайым коомчулуктун көңүл чордонунда болгон жана болуп келген.

Кыргызстандын экономикасынын абалы, анын туруктуулугу жана өнүгүүнүн прогрессивдүү мүнөзү көбүнчө анын кредиттик мекемелерге карата мамлекеттик саясаттагы өнүгүү динамикасынан көз каранды.

Учурда, банктар жеке жактарга депозиттердин ар кандай түрлөрүн сунушташат.

Чет мамлекеттерде керектөө насыясы кеңири жайылып, континенттик Европа өлкөлөрүндө банктар үй чарбаларына жеке адамдардын учурдагы эсептери боюнча насыя берүүнү практикалашкан.

Кыргызстанда курулуш үчүн банктык кызмат көрсөтүүлөрдү өнүктүрүүнүн келечеги көрсөтүлгөн, анткени алар республиканын экономикасынын өсүшү үчүн чоң мааниге ээ.

Модернизацияланган технологиялар жана заманбап банктык кызматтар менен, бул технология жакынкы он жылдыктарда дагы күч ала берет.

Түйүндүү сөздөр: керектөө, банк эсеби, ипотека насыялары, насыялар, текшерүү эсептери, пайыздык чендер, кредиттик карталар, максаттуу насыялар, карталык насыялар.

БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Биримкулова К.¹, Абдыкалыкова У.²

¹д.э.н., профессор, Международного университета инновационных технологий, kbirimkulova@mail.ru

² аспирант, Международного университета инновационных технологий urmata@mail.ru

Аннотация: В статье рассмотрены Вопросы повышения устойчивости и эффективности функционирования Кыргызской банковской системы всегда находились и находится в центре общественного внимания. От динамики ее развития в политики государства в отношении кредитных организаций во многом зависит состояние экономики Кыргызстана, ее стабильность и поступательный характер развития.

В настоящее время банки предлагают физическим лицам различные виды вкладов. В зарубежных странах потребительское кредитование получило широкое распространение, а в странах континентальной Европы банки практикуют кредитование домашних хозяйств на текущие счета физических лиц. Указана перспективность развития банковских услуг строительства в Кыргызстане, так как они имеют огромное значение для роста экономики республики. Благодаря модернизирующим технологиям и современным банковским услугам, ближайшие десятилетия эта технология будет продолжать набирать обороты.

Ключевые слова: потребитель, банковский счет, ипотечные кредиты, ссуды, чековые счета, процентные ставки, кредитные карты, целевые ссуды, карточные ссуды.

BANKING PRODUCTS AND CONSTRUCTION SERVICES

Birimkulova K.¹, Abdykalykova U.²

¹Doctor of Economics, Professor, International University of Innovative Technologies, kbirimkulova@mail.ru

²postgraduate student, International University of Innovative Technologies urmata@mail.ru

Abstract: *The article discusses the issues of increasing the stability and efficiency of the Kyrgyz banking system have always been and are in the center of public attention.*

The state of the economy of Kyrgyzstan, its stability and the progressive nature of development largely depend on the dynamics of its development in the state policy in relation to credit institutions.

Currently, banks offer individuals various types of deposits. In foreign countries, consumer lending has become widespread, and in continental European countries, banks practice lending to households to current accounts of individuals

The prospects for the development of banking services in construction in Kyrgyzstan are indicated, since they are of great importance for the growth of the republic's economy.

Thanks to modernization of technologies and modern banking services, this technology will continue to gain momentum for the coming decades.

Key words: *consumer, bank account, mortgage loans, loans, checking accounts, interest rates, credit cards, targeted loans, card loans.*

Введение. За свою многовековую историю коммерческие банки зарубежных стран накопили огромный опыт обслуживания физических лиц. Банки предлагают широкий спектр услуг домашним хозяйствам, включая различные типы счетов, потребительское и ипотечное кредитование, обслуживание пластиковых карт, мобильный банкинг и Интернет-услуги, а также консультации по различным финансовым вопросам. В посткризисный период рынок розничных банков характеризуется насыщением и острой конкуренцией. Большинство населения уже охвачено банковскими услугами. В Европе в среднем на душу населения приходится более 100 банковских счетов. Несмотря на доминирующую роль банковских организаций в обслуживании населения, конкуренция небанковских финансовых организаций становится все более острой. Одним из проявлений острой конкуренции на рынке розничных банковских услуг стало вторжение в банковский бизнес крупных нефинансовых корпораций. Такие фирмы, как IBM, GE, Ford Motors и другие, встали на путь создания собственных или покупки существующих специализированных финансовых учреждений. Американские компании становятся все более активными в этом направлении. В крупных розничных сетях также есть финансовые отделы, которые предоставляют банковские услуги (например, Nordstrom предлагает чековые счета и другие продукты с 2001 года). Усиление конкуренции, проникновение небанковских финансовых организаций на рынок банковских услуг и устранение различий между разными типами банков стимулируют расширение предлагаемых услуг, активное внедрение новых продуктов и проникновение банков в смежные

отрасли. Традиционные услуги, предлагаемые физическим лицам, - это управление счетами клиентов и прием депозитов.

Актуальность темы исследования и постановка задач. Вопросы повышения устойчивости и эффективности функционирования Кыргызской банковской системы всегда находились и находится в центре общественного внимания. От динамики ее развития в политике государства в отношении кредитных организаций во многом зависит состояние экономики Кыргызстана, ее стабильность и поступательный характер развития.

В настоящее время банки предлагают физическим лицам различные виды вкладов. В зарубежных странах потребительское кредитование получило широкое распространение, а в странах континентальной Европы банки практикуют кредитование домашних хозяйств на текущие счета физических лиц. В англосаксонских странах более развит кредит, который предоставляется физическим лицам в виде овердрафта на их личные текущие счета. После Второй мировой войны возобновляемые банковские ссуды, предоставленные физическим лицам в форме овердрафтов, ипотечные ссуды распространились на Великобританию, Германию, Канаду, США, Францию и другие страны. Банки во Франции и Германии начали предоставлять сберегательные ссуды на жилищное строительство при финансовой поддержке правительства. Позже стали развиваться ссуды на карточные счета, ссуды на покупку товаров длительного пользования, ссуды на услуги, предоставляемые физическим лицам для оплаты услуг, связанных с лечением, отдыхом и образованием. В настоящее время потребительские кредиты составляют 53% ВВП в среднем по ЕС, 28% в Польше, 74% в США. Исторически сложилось так, что в разных странах сложилась разная практика организации потребительских кредитов [1,2].

Анализ. Рассмотрим его характеристики на примере нескольких экономически развитых стран. В английской банковской практике есть личные текущие счета с разными режимами овердрафта. Для некоторых типов текущих счетов автоматические овердрафты предоставляются в определенных пределах и с фиксированной процентной ставкой. По некоторым видам овердрафта проценты за велосипед не взимаются (например, для студентов). Преимущество превышения фиксированной ссуды заключается в том, что проценты начисляются ежедневно только на остаток долга, и, следовательно, заемщик платит более низкие проценты. Однако банки могут взимать комиссию за овердрафт, а за разовые кредиты комиссия обычно не взимается. Формы потребительских кредитов и займов различны, но имеют ряд общих характеристик: их сумма не должна превышать 21,5 тысячи евро; они должны быть предоставлены на срок не менее трех месяцев; их могут предоставить только банки, кредитные организации и крупные торговые сети. Основными формами ссуд являются

ссуды физическим лицам, целевые ссуды, ссуды на оборотный капитал, карточные ссуды. Кредиты на образование широко распространены за рубежом. Такие ссуды доступны родителям детей в школах, колледжах, университетах и студентам. Обычно это долгосрочные кредиты. Максимальный срок возврата кредита может составлять 30 лет. Заемщики - родители могут получить ссуду на длительный срок - до 10 лет - для оплаты планомерного обучения детей в школе, колледже, университете. Максимальный размер не установлен. Сумма кредита определяется банком индивидуально по согласованию с клиентом в договоре. Для студентов, изучающих определенные дисциплины, например медицину, банки могут установить дополнительные льготы. Для студентов бизнес-школ действуют специальные кредитные программы. Банк ABN AMR.O предоставляет ссуды студентам французской бизнес-школы INSEAD сроком на 6 лет по ставке примерно 10% - LIBOR плюс 3%. Погашение кредита начинается через полгода после получения диплома [3].

Самая известная программа, действующая в Соединенных, - это CitiAssist, и ею руководят учебные заведения в партнерстве с Ситибанком. Ссуды выдаются в размере, покрывающем расходы на образование и жизнь, на 13-15 лет. Автокредиты популярны и за рубежом. Условия этих видов ссуд варьируются от велосипеда к велосипеду. Сумма кредита зависит от того, какую машину хочет купить заемщик. Если кредит берется на покупку нового автомобиля, то сумма кредита может составлять 90% от стоимости автомобиля; при покупке подержанного автомобиля сумма кредита может составлять 98-99% от стоимости автомобиля. Средний срок кредита - 4 года. Dresdner Bank предоставляет автокредиты на покупку автомобилей в размере от 10 000 до 25 000 евро на срок от 6 до 72 месяцев по специальной ставке 5,75%. В практике иностранных банков срок жилищной ссуды составляет от семи до двадцати, а иногда и до тридцати лет. Как правило, применяются переменные или пересмотренные процентные ставки. Во многих странах государство устанавливает определенные льготы для заемщиков в зависимости от социального статуса. Ипотечные кредиты предоставляют универсальные и ипотечные банки, а также специализированные кредитные организации. В Западной Европе более 50% ипотечных кредитов предоставляют универсальные банки. Несмотря на преобладание модели одноуровневого ипотечного кредитования, отличительные национальные особенности сложились и сохраняются в разных странах. Самая известная модель договорных сбережений действует в Германии и применяется через здания и сберегательные кассы, которые являются одними из основных жилищных учреждений в стране. Ипотечные кредиты также предоставляют универсальные и ипотечные банки. Первоначальный взнос зависит от среднего дохода клиента, его способности погасить ссуду и уже имеющихся сбережений. В Германии стандартной схемой покупки

собственного дома является выдача ипотечной ссуды на треть от общей необходимой суммы. Ипотечные кредиты предоставляются на срок до 30 лет. Процентные ставки варьируются от 5,2 до 8%. Сейчас идет снижение процентных ставок по ипотечным кредитам. Например, 10-летний кредит предоставляется под 5% годовых, а минимальная сумма, которая должна быть выплачена в течение первых или двух лет, составляет 1% от общей суммы кредита. Кредиты по кредитным картам развиваются все больше и больше. В Соединенных Штатах до 90% всех потребительских кредитов предоставляется через ссуды по банковским кредитным картам. В последние десятилетия такая форма банковских услуг, как Интернет-банкинг, получает все большее распространение. Первым интернет-банком в США был Security First Network Bank, который начал работу 18 октября 1995 года. За первые полтора года своего существования в банке было открыто более 10 000 счетов. По данным статистики, к настоящему времени не менее 60% европейских банков предоставляют услуги Интернет-банкинга, причем для скандинавских стран этот показатель составляет 90%, а для США колеблется от 75 до 85%. Но, как показала практика, электронные банковские услуги развиваются не так быстро, как предполагалось. Развитие дистанционного банковского обслуживания сдерживается рядом факторов, в том числе и психологических. Так, при сделках на крупные суммы (например, при получении долгосрочного займа) клиент предпочитает физический контакт в банке [4].

За рубежом широко применяется возрастное деление клиентуры на основе жизненного цикла семьи. Предполагается, что человек в течение жизни проходит ряд последовательных этапов, на которых у него возникают определенные потребности. Это дает возможность объединить клиентов, находящихся на определенных этапах жизненного цикла, и обосновать на этой базе стратегию маркетинга.

Однако, как отмечают зарубежные специалисты, сегментация клиентов на основе данных критериев в современных условиях уже не является эффективной.

На основании проведенного анализа представим вывод:

Несмотря на существующие сложности и посткризисный период, в Кыргызской Республике банки активно перенимают зарубежный опыт, прежде всего, в отношении кредитных продуктов и банковских карт. Наш рынок розничных банковских услуг находится в стадии формирования; но уже испытывает конкурентное давление, в том числе и со стороны зарубежных банков, обладающих современными технологиями и опытом. Насыщение рынка и усиление конкуренции ведут к снижению значимости ценовых методов конкуренции. И как свидетельствует зарубежный опыт, банкам необходимо повысить эффективность использования маркетинга, ключевым элементом которого является продуктовая стратегия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Указ Президента «О Национальной стратегии развития Кыргызской Республики на 2018-2040 годы» г. Бишкек, от 31 октября 2018 года УП № 221 с./www.president.kg
2. **Биримкулова К.Д.**, Основные направления развития экономики Кыргызстана в условиях ЕвразЭС Труды Словацкой Академии Наук. 2016 г. стр. 50-56
3. **Горевский А.С.** Содержание кредитных технологий и их место в системе банковского кредитования// *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*, 2011, №4. - 0,4 п.л.19
4. **Горевский А.С.** Банковские инновации в современной экономике/ *Некоторые проблемы социально-политического развития современного российского общества. Сб. науч. трудов. Под ред. Г.В. Дыльнова. Вып.15. - Саратов: Изд-во СГУ, 2008. - 0,2 п.л. Горевский А*
5. **Сейитова Ж.Б.** Особенности, виды и уровни конкурентоспособности коммерческих банков/ *Наука и инновационные технологии*, г. Бишкек, Вып. №4/2017(4), стр.25-28.
6. **Самигулин Э.В.**, *Коммерческое ценообразование / Наука и инновационные технологии*, г.Бишкек, вып. №4/2017(4), стр.23-25.
7. **Маматова С.Ж.**, Система ценообразования в строительстве Кыргызской Республики // *Наука и инновационные технологии*, г. Бишкек, Вып. №1/2018(6), стр.54-59.
8. Сайт: http://www.smetarik.snb_opisanie
9. Сайт: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=1368>
10. Сайт: <http://ustkamen.pulscen.kz/firms/98115980/news/232146>