

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРАКТИКИ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Ахмедова Дилрабо Курбондурди кизи

Старший преподаватель Университет Мамуна

ARTICLE INFO.

Ключевые слова: физическое лицо, кредит, ипотечный кредит, потребительский кредит, микрокредит, розничное кредитование, долговая нагрузка, кредитоспособность, кредитная политика банка, доходы населения, покупательная способность заемщика, уровень инфляции, экономический рост, валовой внутренний продукт, Центральный банк.

Аннотация

Кредитование физических лиц является важным источником дохода для банков, а также средством превращения потребностей населения в спрос и создания основы для повышения их благосостояния. В связи с этим большое значение имеют исследование и совершенствование кредитования физических лиц, координация взаимоотношений коммерческих банков с клиентами, развитие экономики. В данной статье изучены теоретические аспекты кредитования физических лиц и разработаны соответствующие рекомендации.

<http://www.gospodarkainnowacje.pl/> © 2023 LWAB.

Кредитование физических лиц коммерческими банками является важным источником доходов банков, а также созданием основы для превращения потребностей населения в спрос и улучшения их благосостояния. Также производство и услуги в стране служат важным инструментом создания ВВП в целом.

На 1 января 2017 года доля кредитов, в нашей Республике, выданных коммерческими банками физическим лицам, в активах банков составила 11,2 процента, а доля ВВП – 3,7 процента, на 1 января 2023 года остаток кредитов составил 101,0 трлн сумов. показатель составил 18,1% и 11,4% соответственно[1].

Практика кредитования физических лиц по пластиковым картам в Узбекистане, т.е. кредит овердрафт в размере до 3-х кратного размера среднемесячной заработной платы (пенсии) на основании сведений о доходах физического лица (клиента) выдается в возобновляемой (револьверной) форме на срок до 12 месяцев, с условием поэтапного погашения в соответствии с договором овердрафта. В свою очередь, в целях управления рисками при кредитовании клиент вместе с заявлением в коммерческий банк на получение овердрафта предъявляет копию паспорта, документ с данными о доходах (справку о размере получаемой заработной платы, пенсии и иных доходов), главное не более чем в 3 раза превышающую среднемесячную заработную плату (пенсию) заемщика. В результате в регионах растет практика платежей населения на основе мобильного банкинга или банковских карт и ускоряется работа платежной системы[2].

Развитие конкуренции между коммерческими банками в Республике Узбекистан, создание

банков различных форм собственности, в частности увеличение количества банков с участием иностранного капитала, положительно влияют на конъюнктуру межбанковской конкуренции. Это, в свою очередь, способствует увеличению предложения банками различных кредитных продуктов населению.

Прогресс и развитие кредитования физических лиц привели к ускорению кредитных отношений, увеличению форм и видов кредитования, положительным изменениям в организации кредитования на основе информационных технологий и другим аналогичным процессам. В этих условиях, безусловно, становится необходимым исследование как теоретических, так и юридических аспектов кредитования физических лиц коммерческими банками. Причина в том, что при организации кредитных отношений, возникающих между банком и клиентом, и вступлении в договорные отношения важно правильно интерпретировать и применять экономические концепции.

В отечественной экономической литературе кредитование физических лиц в основном употребляется в двух терминах. Широко используются понятия «потребительский кредит» и «розничный кредит», выдаваемые физическим лицам. Хотя у этих понятий есть некоторые общие черты, некоторые авторы используют эти понятия как синонимы, в то время как другие объясняют их отдельно друг от друга. Это создает неопределенности в статистических и аналитических процессах проведения научных исследований, оценки практики коммерческих банков по выдаче кредитов физическим лицам.

Цифровое кредитование - это технология, которая позволяет финансовым учреждениям быстрее предоставлять услуги, одновременно повышая производительность и увеличивая кредитную прибыль. Это позволяет потенциальным заемщикам подавать заявки на кредитные продукты с любого устройства, подключенного к интернету, из любой точки мира.

Однако с развитием технологий и развитием потребительских запросов понятие цифрового кредитования становится все более актуальным. Клиенты ждут, пока банки рассмотрят их заявки и примут решение. Теперь, когда безбумажные услуги стали нормой, банкам необходимо предоставить клиентам нетрадиционные методы цифрового кредитования, чтобы идти в ногу со временем. Цифровое кредитование имеет следующие преимущества:

1. Упрощение процесса подачи заявки. Сбор и оцифровка данных о клиентах на единой платформе повышает прозрачность процессов и ускоряет принятие решений.

Когда банк использует цифровую банковскую платформу, весь финансовый пакет автоматически обновляется, когда клиент предоставляет необходимую информацию для заполнения заявки.

2. Цифровизация кредитной информации. Цифровизация потока информации и доступа к ней принесет большую пользу всему процессу кредитования. Это повышает прозрачность и снижает сложность анализа данных.
3. Использование кредитных данных для анализа. Кредиторы и аналитики часто используют разные оценки и методы оценки. Эти несоответствия часто приводят к неправильным расчетам, которые приводят к неправильным кредитным решениям и неточным отчетам.

Однако цифровая кредитная система, интегрированная в цифровую банковскую платформу, может быстро и точно анализировать, утверждать и оценивать каждый кредитный продукт. В то же время, в результате сбора всей информации, связанной с кредитованием, в одном месте повысится точность оценки портфельных рисков банков и принятия стратегических решений.

4. Предлагая функции мобильного кредитования и электронной подписи документов. Некоторые клиенты, в частности, предпочитают брать кредиты через мобильные телефоны,

так как они привыкли выполнять большую часть своих повседневных задач со своих телефонов, и кредитные заявки не являются исключением. Они не хотят хлопот с посещением физических отделений для сбора, заполнения и подписания соответствующих документов.

5. Предоставление вариантов кредита для клиентов с низким доходом или незарегистрированных клиентов. Финансовые учреждения в значительной степени полагаются на кредитные рейтинги в традиционной практике кредитования. Кредитные баллы предлагают кредиторам всесторонний взгляд на поведение потенциального клиента в отношении кредитов в прошлом[3].

С другой стороны, цифровое кредитование отказалось от строгих проверок краткосрочных кредитов. Они не полагаются на кредитные рейтинги или какую-либо финансовую информацию, что удобно для начинающих заемщиков.

Сегодня с помощью мобильных приложений банков клиенты банка через свои мобильные устройства смогут оплачивать коммунальные платежи, платежи сотовых операторов, кредиты, полученные на имя физических лиц, а также переводить средства с одной пластиковой карты на другую.

Также возможно совершать платежи различным поставщикам услуг через платежную систему МУНИС. Кроме того, благодаря мобильному банкингу созданы следующие возможности:

- оплата услуг интернет-провайдера и цифрового телевидения, оплата услуг оператора мобильной связи и городской телефонной связи, оплата коммунальных услуг, платежи в бюджет и осуществление иных платежей;
- осуществление единовременных платежей и других платежей за потребительские товары и оказанные услуги;
- осуществление платежей по потребительским и ипотечным кредитам;
- просматривать и заполнять статус счета;
- получение информации об остатках по вкладу и начисленных на него процентах;
- Возможно получение информации по пластиковой карте, бесконтактный перевод средств с карты на карту, онлайн-конвертация, овердрафт-кредит, онлайн-регистрация депозита и другие услуги [4].

Особенности кредитования физических лиц в коммерческих банках заключаются в следующем:

1. Небольшая сумма кредита;
2. Кредитование физических лиц имеет одинаковую модель;
3. Общность кредитной организации;
4. Простая и удобная процедура кредитования;
5. Ориентация кредита на удовлетворение индивидуальных потребностей;
6. Формирование первоначальных депозитов в процессе кредитования;
7. Предоставление кредита без определенной цели и т. д.

Коммерческие банки Республики Узбекистан предоставляют кредиты физическим лицам в соответствии с кредитной политикой, кредитными продуктами и модульными кредитами, разработанными каждым банком.

В таблице ниже рассмотрим изменение остатка по видам кредитов, выдаваемых коммерческими

банками Республики Узбекистан физическим лицам.

Доля кредитов, выданных коммерческими банками физическим лицам, в общем объеме кредитных вложений за анализируемый период возросла с 19% до 26%, составив по состоянию на 1 января 2023 года 100 949 млрд. сумов.". Из этой кредитной структуры основную часть выделенных кредитов составили ипотечные кредиты (46% к общему объему). Мы видим, что такие практики, как потребительские кредиты (по отношению к общему объему – 25%) и микрозаймы (по отношению к общему объему – 15%), имеют тенденцию к росту в последние годы.

Таблица-1 Изменение остатка кредитов, выданных коммерческими банками Республики Узбекистан физическим лицам (млрд. сум)

Название индикатора	01.01.2 020 г.	01.01.2 021 г.	01.01.2 022 г.	01.01.2 3 г.
Остаток по кредитам выделенных физическим лицам	39 934	54 888	69 496	100 949
Ипотечные кредиты	20 326	28 301	35 946	46 460
Потребительские кредиты	3 177	5 737	9 429	25 234
Микрозайм	5 492	12 237	12 795	14 651
Микрозаймы для предпринимательской деятельности	6 467	8 613	11 326	14 567
Другие кредиты	4 472	0	0	36
Всего кредитных вложений	211 581	276 975	326 386	390 049
Остаток по кредитам физическим лицам, всего	39 934	54 888	69 496	100 949
Доля кредитов физическим лицам в общей сумме кредитных вложений.%	19%	20%	21%	26%

Источник: составлен автором на основе данных отчетности Центрального Банка Республики Узбекистан.

Условия кредитования физических лиц коммерческими банками и их удобство, снижение различных препятствий при получении кредита служат увеличению объемов кредитования. Данное положение подтверждается тем, что остаток кредитов, выданных коммерческими банками физическим лицам в 2022 году (100 949 млрд сумов) по сравнению с 2021 годом (69 496 млрд сумов) увеличился в 1,45 раза или на 31 453 млрд сумов.

В результате цифровой трансформации, оптимизации сервисных процессов банков, пересмотра структуры банка и перевода процесса кредитования на одноэтапное кредитование:

- Увеличена доля сотрудников, работающих с клиентами, с 16-20% до 50% (в международной практике этот показатель составляет 90%);
- часть здания банка, предназначенная для обслуживания клиентов
- Увеличился с 30-40% до 55% (в международной практике этот показатель составляет 80-90%);
- среднее количество кредитов на 1 работника увеличилось с 10 до 22 в месяц (в международной практике этот показатель равен 33);
- В результате создания большего удобства для клиентов доля пользователей систем дистанционного банковского обслуживания увеличилась с 11% до 50% (в международной практике этот показатель составляет 85%)[5].

Микрозаймы выдаются банками только физическим лицам на основании условий возврата, срочности и платежа. Сумма микрозайма зависит от платежеспособности заемщика, но не должен превышать 50 млн. сум. Микрозаймы выдаются в национальной валюте путем выдачи

наличных или перевода средств на банковскую карту. На сегодняшний день микрозаймы можно получить в 18 банках Узбекистана. Среди банков, не выдающих микрозаймы: «Инфин Банк», «Асака Банк», «Халк Банк», «Микрокредитбанк», «Давр Банк», «Капиталбанк», «Универсал Банк», «Зираат Банк», «Узагроэксспортбанк», «Туркестан Банк», «Мадад Инвест Банк», «Узбекистон КДБ Банк», «Садерат Банк», «Hi-Tech Банк». В настоящее время наиболее выгодный микрозайм можно получить в «Трастбанке» по ставке не менее 22% сроком на два года. При этом максимальную сумму микрозаймов в 50 млн сумов предоставляют 11 банков страны.

Таблица-2 Информация о кредитах, выданных коммерческими банками[6]

Банки	Процентная ставка %	Срок	Сумма микрозайма, сўм
Тенге банк	26	3 года	От 20 млн.- до 50млн.
Хамкор банк	26-30	3 года	До 50 млн.
Пойтахт банк	26-28	1-2 года	До 50 млн.
Анор банк	36	1 год	До 10 млн.
Микрокредитбанк	27-28	1 год	До 50 млн.
Ziraatbank	24,3-26,5	1-3 года	До 50 млн.
Туронбанк	26	3 года	24,5 млн.
Трастбанк	22-26	3 года	До 50 млн.
НБУ	28	1 год	24,5 млн.
Ravnaqbank	30	1 год	До 30 млн.
Ориентфинансбанк	30	1 год	До 15 млн.

Информация о микрозаймах, выдаваемых коммерческими банками, показывает, что все 33 банка, действующих в нашей республике, выдают микрозаймы с разными сроками, суммами и процентными ставками. Самая высокая ставка по микрозаймам составляет 36%, данный вид микрозаймов предоставляет Анорбанк. Сумма микрозаймов в этом банке составляет до 10 млн сумов, а срок кредита очень короткий, до 1 года. Также в Тенгебанке, Хамкорбанке, Равнакбанке, Ориентфинансбанке срок кредитов около 1 года, сумма от 15 млн до 50 млн. Процентные ставки в этих банках выше, чем в других банках и составляют 30%. Мы видим, что самые дешевые кредиты в Трастбанке.

Считаем целесообразной реализацию мер по следующим направлениям с целью совершенствования практики кредитования физических лиц коммерческими банками:

1. Полное разъяснение населению условий и видов кредитных продуктов, предлагаемых коммерческими банками физическим лицам. В частности, предоставление информации о процентной ставке кредита, графике его погашения и графике.
2. Использование моделей оценки на основе искусственного интеллекта в практике кредитования банками физических лиц. Сегодня в процессе кредитования физических лиц широко используется скоринговая система оценки кредитоспособности. Организация скоринговой оценки на основе искусственного интеллекта позволяет предоставлять быстрые кредиты клиентам при снижении человеческого фактора.
3. Статьей 15 Закона Республики Узбекистан от 6 мая 2006 года № 33 «О потребительском кредите» предусмотрено, что «Предоставление финансового потребительского кредита на производство потребительских товаров (услуг), произведенных в Республике Узбекистан, целесообразно включить ввозимые товары (услуги) в пункт «путем перечисления денежных средств на банковский счет предприятия-эмитента или организации-исполнителя банком или иной кредитной организацией».
4. Расширение кредитования коммерческими банками под поручительство работодателя в рамках зарплатного проекта создает основу для увеличения доходов банка. Это также

позволяет вам продавать несколько банковских продуктов.

Список использованной литературы

1. Рассчитано автором на основе данных годового отчета Центрального банка Республики Узбекистан.
2. Положение Центрального банка Республики Узбекистан «О порядке предоставления овердрафтного кредита физическим лицам посредством банковской пластиковой карты» на основании решения № 2900 от 21 июля 2017 года
3. Мамадияров З.Т. Совершенствование методологических основ дистанционного банковского обслуживания в процессе цифровой трансформации. Диссертация – Ташкент, 2022. – 272 с.
4. Создан на базе мобильного приложения «MyTuron» АКБ «Туронбанк».
5. Мамадияров З.Т. Совершенствование методологических основ дистанционного банковского обслуживания в процессе цифровой трансформации. Автореферат, Ташкент-2022. - 78 р.
6. Подготовлено исследователем на основе отчетных материалов коммерческих банков.