https://doi.org/10.58805/ebs.V.1(32)-20

ҚАЗАҚСТАН ХАЛҚЫНЫҢ МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫҚ ҰСТАНЫМДАРЫ МЕН ҚАРЫЗДЫҚ ЖҮКТЕМЕСІ: ЭМПИРИКАЛЫҚ ТАЛДАУ

К.С. Сакибаева[✉], **А.Ж. Түрегелдінова**, **Ш.Г. Саркамбаева**, **Ә.Қ. Кумпекеев**
[1] *Satbayev University, Алматы, Қазақстан*
[✉] *Корреспондент-автор: k.sakibayeva@satbayev.university*

Аталған мақалада Қазақстандағы несиелеуге қатысты мінез-құлықтық ұстанымдар мен үй шаруашылықтарының қарыздық жүктемесі арасындағы өзара байланыс эмпирикалық тұрғыдан тексеріледі. Зерттеуде несиелеуге оң көзқарас және несиелеу кезіндегі қаржылық стресс секілді екі латентті индексті құрайтын психометрикалық құралдар қолданылды. Тақырыптық өзектілігі Қазақстандағы тұтыну және цифрлық несиелендірудің өсуімен негізделеді. Зерттеудің мақсаты болып сандық әдістерді қолдана отырып мінез-құлықтық ұстанымдардың несиелік мінез-құлыққа және қарыздық жүктемеге әсерін бағалау табылады. Эмпирикалық база ретінде авторлармен 145 респонденттер арасында жүргізілген әлеуметтік сауалнама негіз болды. Нәтижелер бастапқы гипотезадан әлдеқайда алшақ болып шықты: жұптық корреляция несиелеуге оң көзқарас индексі несиенің болуымен аз болса да, маңызды байланыс көрсетті. Ал қарыздық стресс индексі несиелік мінез-құлықпен теріс байланыста болды. Сонымен қатар барлық модельдерде қарыздық жүктеменің тұрақты болжаушысы болып мінез-құлықтық индекс емес, респонденттің жасы шықты.

Түйін сөздер: қарыздық жүктеме, несиелік мінез-құлық, қаржылық стресс, мінез-құлық экономикасы.

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ И ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

К.С. Сакибаева[✉], **А.Ж. Турегельдинова**, **Ш.Г. Саркамбаева**, **А.К. Кумпекеев**
[1] *Satbayev University, Алматы, Казахстан*
[✉] *e-mail: k.sakibayeva@satbayev.university*

В данной статье эмпирически проверяется взаимосвязь между поведенческими установками и уровнем долговой нагрузки домохозяйств в отношении кредитования в Казахстане. В исследовании применяется психометрический инструмент, включающий два латентных индекса: положительное отношение к кредитованию и финансовый стресс. Актуальность темы обусловлена ростом потребительского и цифрового кредитования и увеличением долговой нагрузки населения Казахстана. Целью исследования является оценка влияния поведенческих установок на кредитное поведение и долговую нагрузку с помощью количественных методов. Эмпирической базой выступает социологический опрос 145 респондентов, проведённый в 2025 году. Результаты количественного анализа оказались более сложными, чем предполагали гипотезы. Индекс положительного отношения к кредитованию показал слабую, но статистически значимую связь с наличием кредита на уровне парной корреляции. Также индекс финансового стресса оказался отрицательно связан с кредитным поведением. При этом во всех моделях единственным устойчивым предиктором долговой нагрузки выступает возраст, а не поведенческие индексы.

Ключевые слова: долговая нагрузка, кредитное поведение, финансовый стресс, поведенческая экономика.

BEHAVIORAL ATTITUDES AND DEBT BURDEN OF THE POPULATION OF KAZAKHSTAN: AN EMPIRICAL ANALYSIS

K.S. Sakibayeva[✉], **A.Zh. Turegeldinova**, **Sh.G. Sarkambayeva**, **A.K. Kumpekeyev**
[1] *Satbayev University, Almaty, Kazakhstan,*
[✉] *e-mail: k.sakibayeva@satbayev.university*

This article presents an empirical test of the relationship between behavioral attitudes and the level of household debt burden related to borrowing in Kazakhstan. The study employs a psychometric instrument comprising two latent indices, namely a positive attitude toward credit and financial stress in borrowing. The relevance of the topic is driven by the growth of consumer and digital lending and the increasing debt burden of the Kazakhstani population. The aim of the study is to assess the influence of behavioral attitudes on borrowing behavior and debt burden using quantitative methods. The empirical basis of the study is a sociological survey of 145 respondents

conducted in 2025. The results of the quantitative analysis proved more complex than the hypotheses had anticipated. The positive credit attitude index showed a weak but statistically significant association with loan possession at the bivariate correlation level. The financial stress index was also found to be negatively associated with borrowing behavior. At the same time, across all models the only consistent predictor of debt burden was age, rather than the behavioral indices.

Keywords: household debt burden, borrowing behavior, financial stress, behavioral economics.

Кіріспе. Бүгінде Қазақстанда тұтынушылық несиелеудің өсуі, цифрлық несиелеу қызметтерінің айтарлықтай дамуы үй шаруашылықтары үшін қарыз жүктемелерін көбейтуге себепші болды. Бұл өз кезегінде несиеге шамадан тыс батуға, қаржылық осалдықтың және мерзімнен өткен қарыздың өсу тәуекелінің күшейуіне әкеліп соғады. ҚР Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің деректеріне сәйкес тұтыну несиелері 2025 жылы 44,3%-ға өскен [1].

Авторлармен Қазақстан халқын несиелендіруге қатысты мінез-құлықтық ұстанымдар шкалалары әзірленіп, психометрикалық валидацияланды. Ол екі тұрақты латентті факторлардан тұрады: «несиеге оң көзқарас» және «қаржылық стресс және мәжбүрлі несиелендіру». Шкаланың сенімділік көрсеткіштері Cronbach's Alpha = 0,724 және мәліметтердің факторлауға жарамдылығы KMO = 0,760; Бартлетт сферикалық критерийі, $p < 0,001$ өлшемдерімен сенімділігі расталды.

Зерттеудің жалғасымы ретінде аталған мінез-құлықтық ұстанымдар мен қарыздық жүктеме көрсеткіштері арасындағы байланысты эмпирикалық тұрғыдан тексерілді. Зерттеудің мақсаты болып әлеуметтік-демографиялық факторларды ескере отырып несиеге деген оң көзқарас индексі мен қарыздық стресс индексінің несиелеу ықтималдығына, қарыздық жүктеме деңгейіне әсерін сандық әдістермен бағалау табылады.

Материалдар мен әдістер. Мінез-құлықтық және психологиялық факторлармен үй шаруашылықтарының қарыздық жүктемесі арасындағы өзара байланыс шетелдік әдебиеттерде кеңінен зерттелген. Hamid пен Loke [2] қаржылық сауаттылық пен ақша қаражаттарын басқару дағдылары несиелік карталар бойынша қарыздарды тұрақты түрде өтеу арасында статистикалық маңызды байланыс бар екенін көрсетті.

Klapper пен Lusardi [3] елдер аралық зерттеулер деректерінің негізінде қаржылық сауаттылық, үй шаруашылығының қаржылық тұрақтылығы мен олардың күтпеген қаржылық күйзелістермен күресу қабілеті арасындағы тұрақты байланысты анықтады. Осыған ұқсас байланысты Lusardi, Hasler және Yakoboski [4] АҚШ деректері негізінде де растайды.

Morgan және Trinh [5] Камбоджа мен Вьетнам деректерінің негізінде қаржылық мінез-құлықтың қаржылық инклюзия, қаржы қызметтеріне қол жетімділікті және қаржы институттарына деген сенімділік деңгейінің қалыптасатындығын көрсетіп отыр, бұл осы аталған зерттеудің алдыңғы кезеңінде анықталған несиені қос жақты қабылдау моделіне сәйкестендіреді.

Берешек деңгейінің шамадан тыс өсу мәселесін зерттеген Korczak [6] қарыздық мінез-құлықтың тек қаржылық сауаттылық деңгейімен ғана емес, сонымен қатар институционалдық, әлеуметтік және психологиялық факторлармен, оның ішінде несиені субъективті қабылдау арқылы да айқындалатындығын атап өтеді. Lusardi мен Tufano [7] «қарыздық сауаттылық» (debt literacy) индексін ұсынды, ол әртүрлі елдерде үй шаруашылықтарының шамадан тыс қарыздану тәуекелін түсіндіру үшін қолданылады.

Қарыздық мінез-құлық экономикасының дербес бағыттарының бірі гиперболалық дисконттау тұжырымдамасымен байланысты: классикалық экспоненциалды модельден айырмашылығы, гиперболалық дисконттау адамның болашақтағы пайданы ағымдағы, бір сәттік пайданың пайдасын айтарлықтай төмен бағалайтынын болжайды, бұл құбылыс «қазіргі уақытқа басымдылық беру әсері» (present bias) деп аталады және ол ойластырылмаған қарыз алу шешімдеріне бейімділікті күшейтеді [8]. Алайда осы психологиялық құбылыстың назардан тыс қалуы мүмкін кері қыры да бар: ол - қарыз алудан тұрақты түрде тартыну (borrowing aversion). Ikeda мен Kang [8] Жапония деректеріне негізделген зерттеулер адамның ағымдағы сәттегі шыдамсыздығы мен жалпы қарыз алудан бас тартуға ұмтылысы бір-біріне қайшы келмейтінін, керісінше бұл екі ерекшелік бір адамның бойында қатар көрініс тауып, уақыт аралық таңдаудағы артықшылықтардың бірізді болмауының көрінісі ретінде байқалуы мүмкін. Бұл тұжырым осы зерттеудің нәтижелерімен тікелей сабақтасады: бастапқыда «қаржылық күйзеліс» деңгейін өлшеуге арналған индекс іс жүзінде несиені пайдаланудан тартыну бейімділігінің көрсеткіші ретінде көрінеді (қараңыз: «Нәтижелерді талқылау» бөлімі). Осы мінез-құлықтық тұжырым-

дамамен менталдық есепке алу, яғни ақшалай қаражатты ойша жекелеген «конверттерге» бөліп қарастыру әдеті де сабақтасады. Huffman мен Barenstein [9] Ұлыбритания деректері негізінде келесі жалақы төленер алдындағы кезеңде тұтыну көлемінің айтарлықтай төмендейтінін анықтаған. Осылайша, адамдар өзін-өзі бақылаудың жеткіліксіздігін бюджеттік тәртіп арқылы өтеуге ұмтылып, жаңа қарыз алуға саналы түрде шектеу қояды.

Осы тақырып бойынша қазақстандық тәжірибеде бұл бағыттағы эмпирикалық зерттеулер саны әзірге шектеулі, алайда олардың нәтижелері мәселенің маңызды заңдылықтарын анықтауға негіз қалыптастырады. Алдашев пен Баткеев [10] қазақстандық үй шаруашылықтарының микродеректеріне негізделген зерттеулер борыштық жүктеменің халық арасында біркелкі бөлінбейтінін және оның жекелеген әлеуметтік-экономикалық топтарда едәуір шоғырланғанын көрсетеді. Бұл жағдайда ел бойынша орташа көрсеткіш мәселенің нақты ауқымы мен ерекшеліктерін толық ашып көрсете алмайды. Мамырова [11] батыстық ғылыми әдебиеттерде салыстырмалы түрде сирек қарастырылатын факторға назар аударады: тойлар мен өзге де дәстүрлі салтанатты іс-шараларға жұмсалатын рәсімдік шығындар көп балалы отбасылардың қарыздық міндеттемелерінің өсуіне ықпал ететін дербес фактор ретінде көрініс табады. Сонымен қатар, бұл әсерді тек табыс деңгейімен немесе қаржылық сауаттылық дәрежесімен түсіндіру мүмкін емес. Қазақстандық жас отбасылардың жағдайын зерттеген Хамитов, Несипкалиев және Иманбекованың [12] еңбегінде келтірілген көрсеткіштер едәуір алаңдатарлық: респонденттердің 66%-дан астамы несиелік төлемдерге байланысты ағымдағы шығыстарын қысқартуға мәжбүр болса, шамамен 18,5%-ы айқын қаржылық әл-ауқатсыздық жағдайында екені анықталған. Әдіснамалық тұрғыдан алғанда, Қазақстандағы цифрлық несиелік транзакцияларды зерттеген Канагатова мен Кенжегалиева [13] логистикалық регрессия әдісін қолданып, модельдегі мультиколлинеарлықтың болуын VIF (Variance Inflation Factor – дисперсия инфляциясының факторы) көрсеткіші арқылы тексерген. Бұл тәсіл қазіргі зерттеуде де қолданылған әдіснамалық стандарттармен үйлеседі. Дутиа [14] несиелік скорингті неғұрлым ауқымды деректер негізінде зерттей отырып, предикторлар санын ықшамдау үшін факторлық талдауды, ал кейін дефолт ықтималдығын болжау үшін логистикалық регрессия әдісін кешенді түрде қолданған. Мәні жағынан бұл «алдымен факторлық құрылымды анықтау, содан кейін регрессиялық талдау жүргізу» қағидатына негізделген екі кезеңді әдіснамалық тәсіл. Аталған тәсіл екінші мақала мен осы зерттеудің әдіснамалық сабақтастығын қамтамасыз етіп, оларды біртұтас зерттеу циклі аясында қарастыруға мүмкіндік береді.

Басқаша айтқанда, Қазақстандағы борыштық жүктеме мәселесіне арналған ғылыми әдебиеттер тек макроэкономикалық зерттеулермен шектеледі деген тұжырым қазіргі жағдайда толық дәл емес, дегенмен, жоғарыда аталған зерттеулердің басым бөлігі сипаттамалық сипатта немесе агрегатталған көрсеткіштерге негізделген, әрі олардың ешқайсысында психометрикалық тұрғыдан валидтелген мінез-құлықтық ұстанымдардың жекелеген үй шаруашылықтары деңгейіндегі борыштық жүктеменің объективті көрсеткіштерімен өзара байланысы тікелей эмпирикалық тұрғыдан тексерілмеген. Осы зерттеу аталған ғылыми олқылықтың орнын толтыруға бағытталған: жұмыстың алдыңғы кезеңінде әзірленген индекстер негізінде корреляциялық және регрессиялық талдау жүргізіліп, мінез-құлықтық факторлар мен үй шаруашылықтарының борыштық жүктемесі арасындағы өзара байланыс бағаланады.

Зерттеудің теориялық-әдіснамалық негізін несиелік шешімдерді экономикалық, психологиялық және әлеуметтік факторлардың өзара ықпалдасу нәтижесі ретінде қарастыратын мінез-құлық экономикасы (Behavioral Economics), үй шаруашылықтарының қаржылық мінез-құлқы және халықтың қаржылық осалдығы тұжырымдамалары құрайды [2, 3, 5]. Зерттеудің эмпирикалық базасы ретінде 2025 жылы Қазақстан тұрғындары арасында авторлық бағдарлама негізінде жүргізілген әлеуметтанулық сауалнаманың нәтижелері пайдаланылды (n = 145).

Тәуелсіз айнымалылар ретінде зерттеудің алдыңғы кезеңінде эксплораторлық факторлық талдау әдісімен (Varimax айналдыру әдісі қолданылған негізгі компоненттер әдісі - PCA) әзірленіп, валидтелген мінез-құлықтық ұстанымдардың екі интегралдық индексі пайдаланылды: несиеге оң көзқарас индексі (НОКИ) және қаржылық күйзеліс пен несиеден тартыну индексі (ҚКНТИ).

Тәуелді айнымалылар ретінде несиелік мінез-құлық пен борыштық жүктемені сипаттайтын мынадай көрсеткіштер пайдаланылды:

- қолданыстағы несиенің болуы (бинарлық айнымалы);
- ай сайынғы несиелік төлемдердің үй шаруашылығы табысына қатынасы белгіленген шекті мәннен жоғары болған жағдайда анықталатын жоғары борыштық жүктеме (бинарлық айнымалы);

- ткөптік несиелену - бірнеше несиені бір мезгілде пайдалану (бинарлық айнымалы);
- ай сайынғы несиелік төлемдердің үй шаруашылығы табысындағы үлесі (үздіксіз айнымалы).

Бақылаушы айнымалылар ретінде респонденттердің әлеуметтік-демографиялық сипаттамалары: жасы, табыс деңгейі (үлестірімнің асимметриялы болуына байланысты логарифмдік түрлендіру қолданылды) және жұмыспен қамтылу мәртебесі пайдаланылды. «Білім деңгейі» айнымалысы сауалнама құралдарында қарастырылмағандықтан, модельдерге енгізілмеді - бұл жағдай зерттеудің әдіснамалық шектеулерінің бірі ретінде атап өтіледі.

Зерттеу шеңберінде мынадай гипотезалар тексерілді:

H1. Несиелеуге оң көзқарас қарыз қаражатын пайдалану ықтималдығының жоғары болуымен байланысты.

H2. Қаржылық күйзеліс жоғары борыштық жүктемемен және көптік несиеленумен оң байланысқа ие.

H3. Әлеуметтік-демографиялық факторлардың ықпалы бақылауға алынған жағдайда да мінез-құлықтық ұстанымдар халықтың несиелік мінез-құлқына статистикалық тұрғыдан маңызды әсер етеді.

H1–H2 гипотезаларын тексеру үшін корреляциялық талдау қолданылды: үздіксіз айнымалылар арасындағы байланысты бағалау үшін Пирсонның корреляция коэффициенті, ал бинарлық айнымалылар үшін нүктелік-бисериалдық корреляция коэффициенті пайдаланылды. H3 гипотезасын тексеру үшін көптік регрессиялық модельдер қолданылды: бинарлық тәуелді айнымалыларды (қолданыстағы несиенің болуы, жоғары борыштық жүктеме) талдау үшін логистикалық регрессия [15], ал несиелік төлемдердің табыстағы үлесін бағалау үшін ең кіші квадраттар әдісіне негізделген сызықтық регрессия (OLS) пайдаланылды. Деректерді статистикалық өңдеу Python бағдарламалау тілі арқылы жүзеге асырылды (pandas, statsmodels, factor_analyzer және pingouin кітапханалары, Google Colab ортасы). Статистикалық мәнділік деңгейі $p < 0,05$ шамасында белгіленді.

Жоғары борыштық жүктеме көрсеткіші үй шаруашылығының ай сайынғы несиелік төлемдерінің оның табысына қатынасы (DTI, debt-to-income) 50% және одан жоғары болған жағдайда айқындалды. Аталған деңгей Қазақстанда қарыз алушылардың несие қабілеттілігін бағалау кезінде қолданылатын бағдарлық реттеуші шекті мән ретінде қабылданды.

DTI көрсеткіші 100%-дан жоғары болған сегіз бақылау, яғни несиелік төлем мөлшері үй шаруашылығының жалпы табысынан асып түскен жағдайлар, сауалнаманы толтыру кезінде деректерді енгізудегі ықтимал қателер ретінде бағаланды. Осыған байланысты аталған бақылаулар статистикалық ауытқымалы мәндер ретінде корреляциялық және регрессиялық талдаудан алынып тасталды.

Нәтижелер және талқылау. Таңдаманың сипаттамалық мінездемесі. Жоғарыда айтылғандай сауалнамада 145 респондент қатысып, оның ішінде орташа жас 39,7 жас (медиана - 42 жас), диапазон 17-ден 79 жасқа дейін адамдардан құралды (1-кесте).

1-кесте. Таңдаманың әлеуметтік-демографиялық сипаттамасы (n=145)

Көрсеткіштер	Категория	Үлесі, %
Жас	18–25 жас	27,6
	46–55 жас	26,2
Жұмыспен қамтылу	Жалданған жұмысшылар	62,1
	Өзін-өзі жұмыспен қамтығандар	15,9
	Жұмыссыздар	16,6
	Зейнеткерлер	5,5
Тұрғын үй статусы	Отбасымен тұратындар	48,3
	Үй иесі	36,6
	Жалға алып тұратындар	15,2
Несиелік белсенділік	Қолданыстағы несиелері барлар (n=96)	66,2
	Оның ішінде –көп несиесі барлар	43,0

Ескерту - сауалнама нәтижесінде авторлар құрастырған.

Кестеден көріп тұрғандай сауалнама респонденттерінің 66,2%-ы ағымдағы жағдайда несиелері бар екенін айтса, оның ішінде 43,0%-ы дәл қазір бірнеше несиелері бар деп жауап берген. Бұл сипаттамалар

одан арғы корреляциялық және регрессиялық талдаудың эмпирикалық негізін құрайды.

Корреляциялық талдау. Талдаудың алғашқы кезеңінде мінез-құлықтық ұстанымдар индекстері мен қарыздық жүктеме арасындағы байланысты бағалаймыз (2-кесте).

2-кесте. Шеткі мәндерді алып тастағаннан кейінгі мінез-құлықтық индекстер мен қарыздық жүктеме көрсеткіштері арасындағы корреляция матрицасы (n = 120–133)

Айнымалы	Несиенің бар болуы (r)	p	Жоғары қарыз. жүктеме (r)	p
Несиеге оң көзқарас индексі	0,179	0,041	0,041	0,659
Қаржылық стресс индексі	−0,204	0,018	−0,030	0,747

Нүктелік бисериалды корреляция есептеу Python-да (scipy.stats) жүргізілді. Қаржылық стресс индексі үшін қосымша DTI үздіксіз айнымалы ретінде r = −0,152, p = 0,097 (n = 121) алынды. Бірнеше несие алумен байланысты r = −0,129, p = 0,142 (n = 132). Оң көзқарас индексі үшін: DTI -мен байланысты r = 0,099, p = 0,283 (n = 120) болса, бірнеше несие алумен байланысты r = 0,077, p = 0,385 (n = 130).

Корреляциялық талдау нәтижесі көрсеткендей H1–H2 гипотезаларында болжанғаннан бірмәнді емес болып шықты. Несиеге оң көзқарас индексі шындығында қолданыстағы несиенің бар болу ықтималдығының жоғарылауымен әлсіз болса да статистикалық маңызды байланыста болып шықты (r = 0,179; p = 0,041), бұл H1 гипотезасын ішінара растайды. Сондай-ақ қаржылық стресс индексі мен несиенің бар болуы арасында статистикалық маңызды байланыс бар, бірақ ол оң емес кері мәнде (r = −0,204; p = 0,018): аталған индекс бойынша жоғарырақ ұпайлары бар респонденттер жиі емес, сирегірек несие алады дегенді білдіреді.

Қаржылық стресс индексінің қарыздық жүктеменің тікелей көрсеткіштерімен жоғары қарыздық жүктеме (p = 0,747) және көптеген несиелеу (p = 0,142) — байланысы статистикалық тұрғыдан маңызды емес болып шықты, ал үздіксіз DTI көрсеткішімен байланыс маңыздылық шегінде әрі кері мәнде болды (r = −0,152; p = 0,097).

3-кесте. Логистикалық регрессия: қолданыстағы несиенің бар болу ықтималдығы (n = 119) (1-модель)

Болжаушы	B	SE	Wald	p	Exp(B)	95% СИ
Оң көзқарас индексі	0,261	0,218	1,43	0,231	1,298	0,847–1,990
Қаржылық стресс индексі	−0,362	0,222	2,65	0,103	0,697	0,451–1,076
Жасы	0,023	0,019	1,56	0,212	1,024	0,987–1,062
Табыс логарифмі	0,028	0,108	0,07	0,793	1,029	0,833–1,271
Өзін-өзі жұмыспен қамтығандар (жалдамалыларға қатысты)	0,531	0,644	0,68	0,410	1,700	0,481–6,003
Жұмыссыздар (жалдамалыларға қатысты)	−1,466	1,061	1,91	0,167	0,231	0,029–1,847
Зейнеткерлер (жалдамалыларға қатысты)	−1,391	1,049	1,76	0,185	0,249	0,032–1,947
Тұрақты мүше	0,263	1,692	0,02	0,876	-	-

Ескерту — $\chi^2(7) = 20,79$; $p = 0,004$; Nagelkerke $R^2 = 0,222$; Cox & Snell $R^2 = 0,160$; дұрыс жіктелген жағдайлар үлесі = 68,1%. Wald z^2 ретінде есептелген. Есептеу Python-да (statsmodels.Logit) жүргізілді.

Дәл осындай байланыс құрылымы 6-10 сұрақтар тармақтарының қолданыстағы қарыз алушының жеке субъективті стресін емес, керісінше несиеден аулақ болу ұстанымын өлшейтін болжауға мүмкіндік береді: «тек қатты қажет болғанда ғана несие аламын» деген айқын ұстанымдары бар адамдар несиені сирек алады және оны алып қарыздық жүктемесін көбейтпейді.

Регрессиялық талдау. H3 гипотезасын тексеру және әлеуметтік-демографиялық факторларды бақылағанда анықталған байланыстардың тұрақтылығын бағалау үшін үш регрессиялық модель құрылды.

Алғашқы модель — логистикалық регрессия, бұл қолданыстағы несиенің бар болу ықтималдығы. Тәуелсіз айнымалылар: несиеге оң көзқарас индексі; қаржылық стресс индексі; бақылау айнымалылары: жасы, табыс логарифмі, жұмыспен қамтылу референттік топ ретінде жалдамалы жұмыс істейтіндер алынды (3-кесте).

2-модель (логистикалық регрессия) — жоғары қарыздық жүктеме ықтималдығы (DTI ≥ 50%). Тәуелсіз және бақылау айнымалылары 1-модельмен бірдей (4-кесте).

4-кесте. Логистикалық регрессия: жоғары қарыздық жүктеме ықтималдығы (n = 115) (2-модель)

Болжаушы	B;	SE;	**Wald**	p;	**Exp(B)**	**95% СИ**
Оң көзқарас индексі	−0,120	0,249	0,23	0,630	0,887	0,544–1,446
Қаржылық стресс индексі	−0,026	0,232	0,01	0,910	0,974	0,619–1,534
Жасы	0,044	0,021	4,20	0,040	1,044	1,002–1,089
Табыс логарифмі	0,173	0,221	0,61	0,434	1,189	0,771–1,833
Өзін-өзі жұмыспен қамтығандар (жалдамалыларға қатысты)	1,122	0,608	3,41	0,065	3,070	0,933–10,104
Жұмыссыздар (жалдамалыларға қатысты)	0,492	1,381	0,13	0,722	1,635	0,109–24,500
Зейнеткерлер (жалдамалыларға қатысты)	−1,189	1,292	0,85	0,357	0,305	0,024–3,831
Тұрақты мүше	−5,040	3,083	2,67	0,102	-	-

Ескерту - $\chi^2(7) = 10,28$; $p = 0,174$ (модель тұтастай алғанда статистикалық тұрғыдан маңызды емес); Nagelkerke $R^2 = 0,133$; Cox & Snell $R^2 = 0,085$; дұрыс жіктелген жағдайлар үлесі = 77,4% (базалық сынып үлесіне жақын - 79,1%, бұл модельдің қосымша болжамдық күшінің төмен екенін көрсетеді). Есептеу Python-да (statsmodels.Logit) жүргізілді.

3-модель (сызықтық регрессия, OLS) - қолданыстағы несиесі бар респонденттер арасында үй шаруашылықтары табысындағы ай сайынғы несиелік төлемдер үлесі (DTI үздіксіз айнымалы ретінде) бағаланады. Тәуелсіз және бақыланатын айнымалылар 1-2 модельдермен бірдей (5-кесте).

Жалпы алғанда, регрессиялық талдау көрсеткендей, бастапқыда қойылған гипотезалар ұсынғаннан гөрі ұстамды көрініс берді. 1-модель жалпы статистикалық маңызды ($p = 0,004$) және дисперсиялық орташа үлесін (Nagelkerke $R^2 = 0,222$) түсіндіреді. Дегенмен оң көзқарас индексі ($p = 0,231$) де, қаржылық стресс индексі де ($p = 0,103$) 0,05 мән шегіне жеке-жеке алғанда жетпейді, олардың әсерлері тек басқа болжаушылармен және қарапайым жұптық корреляциямен бірге байқалады.

2-Модель (жоғары борыштық жүктеме) және 3-модель (қарыз алушылар арасындағы табыстағы төлем үлесі) тұтастай алғанда статистикалық тұрғыдан маңызды емес болып шықты; барлық үш модельде маңыздылығын сақтаған жалғыз предиктор респонденттердің жасы болды (1-модельде $p = 0,212$; 2-модельде $p = 0,040$; 3-модельде $p = 0,032$), оң мәнде егде жастағы респонденттердің қарыз жүктемесі жоғары болды. Осылайша, мінез-құлықтық факторлардың әлеуметтік-демографиялық фактор-

ларға қарағанда тұрақтырақ болатыны туралы бастапқы тұжырым - H3 гипотезасы - расталмады. Аталған таңдамада «жас» екі мінез-құлықтық индекске қарағанда қарыздық жүктеменің тұрақтырақ предикторы болып шықты. Мультиколлинеарлықты тексеру (барлық болжаушылар үшін VIF < 3,2) бұл нәтиже айнымалылардың коллинеарлығының артефактісі емес екенін көрсетеді.

5-кесте. Сызықтық регрессия (OLS): қарыз алушылар арасында табыстағы несиелік төлемдер үлесі (n = 75) (3-модель)

Болжаушы	β;	SE;	t;	p;
Оң көзқарас индексі	−0,020	0,035	−0,59	0,559
Қаржылық стресс индексі	−0,018	0,029	−0,62	0,539
Жасы	0,006	0,003	2,19	0,032
Табыс логарифмі	−0,010	0,049	−0,21	0,834
Өзін-өзі жұмыспен қамтығандар (жалдамалыларға қатысты)	0,069	0,075	0,91	0,365
Жұмыссыздар (жалдамалыларға қатысты)	−0,015	0,204	−0,07	0,943
Зейнеткерлер (жалдамалыларға қатысты)	−0,093	0,166	−0,56	0,580
Тұрақты мүше	0,381	0,651	0,59	0,560

Ескерту - $R^2 = 0,084$; түзетілген $R^2 = −0,012$; $F(7, 67) = 0,876$; $p = 0,530$ (модель тұтастай алғанда статистикалық тұрғыдан маңызды емес). Теріс түзетілген R^2 предикторлары бар модельдің DTI *вариациясын қарапайым орташадан жақсырақ түсіндірмейтінін білдіреді. Есептеу Python-да (statsmodels.OLS) жүргізілді.*

Алынған нәтижелер мінез-құлықтық экономикасы мен қаржылық сауаттылық саласындағы халықаралық зерттеулер ішінара ғана сәйкес келеді [2; 3; 4; 9] және гипотеза кезеңінде болжанғаннан гөрі мұқият түсіндіруді қажет етеді. H1 гипотезасы әлсіз эмпирикалық растауға ие болды; несиелеуге оң көзқарас статистикалық тұрғыдан жұптық корреляция деңгейінде қарыз қаражатын пайдалану ықтималдығының жоғарылауымен байланысты (r = 0,179; p = 0,041), алайда бұл әсер жасын, табысын және жұмыспен қамтылуын бақылау кезінде көп өлшемді модельде маңыздылық шегіне жетпейді (p = 0,231).

Бастапқы тұжырымдамадағы H2 гипотезасы расталмады; қаржылық стресс индексі несиенің болуымен және (маңыздылық шегінде) DTI-мен оң байланысты емес, теріс болып шықты. Ең ықтимал түсініктеме - мазмұндық сипатта: ішкі шкаланың тармақтары (6-10 сұрақтары, мысалы, «Мен тек аса қажет болғанда ғана несие аламын», «несиені мүлдем пайдаланбауды жөн көремін») жинақталған қарыздардан туындаған стрессті емес, несиеден аулақ болуды білдіреді. Осы ішкі шкала негізінде формальды түрде жоғары балл адамның мүлдем несие алмауға бейім екенін білдіреді, тиісінше оның қолданыстағы несиесі, оның ішінде қарыздық жүктемесі сирегірек кездеседі. Бұл зерттеудің алдыңғы кезеңінде белгіленген шкаланың психометрикалық дұрыстығын жоққа шығармайды (сенімділік пен факторлық құрылым сыртқы айнымалылармен байланыс таңбасына тәуелсіз расталған), бірақ оның мазмұндық түсіндірмесін нақтылайды: бұл құрылымды «ағымдағы стресс» емес «несиеден аулақ болу ұстанымы» (Ikeda және Kang терминологиясындағы borrowing aversion [8]) деп атаған дұрысырақ. Бұл жайтты шкаланы кейінгі зерттеулерде қолданғанда ескерген жөн.

H3 гипотезасы расталмады: барлық үш регрессиялық модельдерде қарыздық жүктеменің тұрақты әрі маңызды предикторы болып мінез-құлықтық индекстер емес, респонденттің жасы болып шықты. Бұл мінез-құлықтық және субъективті факторлар айтарлықтай әсер етеді деп көрсеткен Hamid пен Loke [2], Lusardi мен Tufano [7] нәтижелерінен ерекшеленді. Дегенмен Morgan мен Trinh [5] атап көрсеткендей, қарыздық мінез-құлықтық детерминанттар құрылымы елдер арасында айтарлықтай өзгеретінін және институционалдық контекстке байланысты деуге болады.

Сонымен қатар мінез-құлықтық индекстер әсерінің күтілгеннен әлсіз болуының ықтимал себептерінің бірі модельдің шектеулі көлемі (n = 145,

ал жіберілген мәндер мен шеткі мәндерді алып тастағаннан кейін — түрлі модельдерде 75-119), бұл статистикалық қуатты төмендетеді. Басқа түсіндірме, ықтимал эндогендік - респонденттердің ұстанымдары бір мезгілде олардың несиелік тарихының себебі де, салдары да болуы мүмкін, ал көлденең қима дизайны мұны ажыратуға мүмкіндік бермейді.

2-модель (жоғары қарыздық жүктеме) және 3-модель (табыстағы төлем үлесі) жеке болжаушылар бойынша ғана емес, тұтастай алғанда статистикалық тұрғыдан маңызды емес екендігі ерекше назар аударуға тұрарлық. Бұл модельдің нақты гетерогенділігін көрсетуі мүмкін: «жоғары қарыз жүктемесі» санаты салыстырмалы түрде аз (белгілі DTI бар 133 бақылаудың 33-і немесе 24,8%), бұл логистикалық регрессия қуатын шектейді. Бұл нәтижені мінез-құлықтық ұстанымдары мен қарыздық жүктеме арасындағы байланысты түпкілікті жоққа шығару ретінде емес, үлкен және теңдестірілген модельде қайта тексеру қажеттілігін көрсетеді.

Қорытынды. Аталған мақалада корреляциялық және регрессиялық талдау әдістерімен Қазақстан халқының мінез-құлықтық ұстанымдарының үй шаруашылықтарының қарыздық жүктемесіне ықпалын эмпирикалық тексеру нәтижелері ұсынылды. Қойылған гипотезалар тек ішінара расталды. H1 гипотеза әлсіз, бірақ статистикалық маңызды жұп корреляция деңгейінде расталды. Дегенмен көп факторлы модельде маңыздылығы сақталмады. H2 гипотезасы болжанған бағытта расталмады, яғни қаржылық стресс индексі несиелік мінез-құлықпен теріс байланыста болды, бұл оның мазмұнын қарыз алушының ағымдағы стрессі емес, несиеден аулақ болу ұстанымы ретінде қайта анықтайды. H3 гипотезасы расталмады: барлық модельдерде қарыздық жүктеменің тұрақты предикторы мінез-құлықтық индекстер емес, респонденттің жасы болып шықты.

Психометриялық құралды әзірлеуге және валидациялауға арналған зерттеудің нәтижелері Қазақстан халқының қарыздық жүктемесінің мінез-құлық тетіктерін одан әрі зерделеу үшін эмпирикалық негіз қалыптастырды. Анықталған байланыстар бастапқыда болжанғаннан әлсіз және мазмұны бойынша күрделірек болып шықты. Бұл зерттеудің практикалық маңыздылығын кемітпейді: несиеге оң көзқарас пен объективті қарыздық жүктеме арасында тұрақты байланыстың болмауы білім беру бағдарламаларын жасаушылар үшін ақпараттық нәтиже болып табылады. Бұл шамадан тыс қарыз жүктемесін азайтуды несие нарығының жас ерекшелігі мен құрылымдық факторларды ескермей, қарыз алушылардың ұстанымдарымен жұмыс істеу арқылы қамтамасыз ету мүмкін емес екенін көрсетеді.

Зерттеудің негізгі шектеулері мыналар: жіберілген мәндер мен шеткі мәндерді алып тастағаннан кейінгі модельдің шағын көлемі; сауалнама құралында білім деңгейі айнымалысының болмауы; ұстанымдар мен қарыздық мінез-құлық арасындағы себеп-салдарлық байланысты орнатуға мүмкіндік бермейтін көлденең қима дизайны. Қосымша зерттеулерді үлкен мөлшерде, кірістер мен төлемдердің жабық сандық шкалаларымен, білім көрсеткішін қосумен және мүмкіндігінше мінез-құлық ұстанымдары мен қарыздық жүктеменің жинақталуы арасындағы себептік бағытын ажыратуға мүмкіндік беретін панельдік (бойлық) дизайнмен жүргізген жөн.

Қаржыландыру. *Зерттеу Қазақстан Республикасы Ғылым және жоғары білім министрлігі Ғылым комитетінің «Дербестендірілген кредиттік сервис арқылы экономикалық теңсіздікті азайту және азаматтардың қаржылық орнықтылығын арттыруға арналған инновациялық сервисті әзірлеу» атты № BR28713099 гранты аясындағы қаржылық қолдауымен орындалды.*

Әдебиеттер

1. Обзор финансового сектора Республики Казахстан. За декабрь 2025 года [Электрондық ресурс]. - Алматы: Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка. −2026. URL: https://www.gov.kz/uploads/2026/2/6/2944ce3d3a55c36982fe23b23dfb5675_original.667306.pdf. Қаралған күні: 07.07.2026.
2. Hamid F.S., Loke Y.J. Financial literacy, money management skill and credit card repayments // International Journal of Consumer Studies. 2020. -Vol.45(2). -P. 235–247. DOI 10.1111/ijcs.12614.
3. Klapper L., Lusardi A. Financial literacy and financial resilience: Evidence from around the world // Financial Management. −2020. Vol.49(3). -P. 589–614. DOI 10.1111/fima.12283.
4. Lusardi A., Hasler A., Yakoboski P.J. Building up financial literacy and financial resilience // Mind & Society: Cognitive Studies in Economics and Social Sciences. 2021. -Vol.20(2). -P. 181-187. DOI 10.1007/s11299-020-00246-0.

5. Morgan P.J., Trinh L.Q. Determinants and impacts of financial literacy in Cambodia and Viet Nam // Journal of Risk and Financial Management. −2019. -Vol.12(1):19. DOI 10.3390/jrfm12010019.
6. Korczak D. The role of financial education for the prevention of financial fragility and over-indebtedness // Italian Economic Journal. 2025. -Vol.11(2). -P. 815-829. DOI 10.1007/s40797-025-00334-5.
7. Lusardi A., Tufano P. Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness // Journal of Pension Economics and Finance. −2015. Vol.14(4). -P. 332–368. DOI 10.1017/S1474747215000232
8. Ikeda S., Kang M.-I. Hyperbolic Discounting, Borrowing Aversion and Debt Holding // The Japanese Economic Review. −2015. -Vol. 66(4). -P. 421-446. DOI: 10.1111/JERE.12072.
9. Huffman D., Barenstein M. A Monthly Struggle for Self-Control? Hyperbolic Discounting, Mental Accounting, and the Fall in Consumption Between Paydays. −2005.- 57p.
10. Aldashev A., Batkeyev, B. Household debt, heterogeneity and financial stability: Evidence from Kazakhstan // Central Bank Review. 2023. -Vol.23(2): 100119. DOI 10.1016/j.cbrev.2023.100119
11. Mamyrova D.N. Ceremonial spending and household debt // Herald of the Kazakh-British Technical University. −2024. -T.21(1). -P. 202-212. DOI 10.55452/1998-6688-2024-21-1-202-212.
12. Khamitov G.B., Nessipkaliyev D., Imanbekova B.I. Problems of financial instability and debt burden in the life of a modern young family: sociological analysis// Bulletin of Abai KazNPU. Series of Sociological and Political Sciences. −2025. -Vol. 92(4). DOI 10.51889/2959-6270.2025.92.4.003.
13. Канагатова Д.Б., Кенжеғалиева Н.С. Влияние потребительского кредита на стабильность банковской системы: анализ экономических и психологических факторов//Central Asian Economic Review. −2023. -№2. С.164-180. DOI 10.52821/2789-4401-2023-2-164-180.
14. Dutia K. Financial Risk Assessment for Loan Application using Logistic Regression and Factor Analysis // International Journal for Multidisciplinary Research. −2025. -Vol.7(5). DOI 10.36948/ijfmr.2025.v07i05.55787.
15. Hosmer D.W., Lemeshow S., Sturdivant R.X. Applied Logistic Regression. −3rd ed./Hoboken, NJ: John Wiley & Sons. −2013. −528 p. DOI 10.1002/9781118548387.

References

1. Obzor finansovogo sektora Respubliki Kazahstan. Za dekabr' 2025 goda [Electronic resource]. - Almaty: Agentstvo Respubliki Kazahstan po regulirovaniju i razvitiju finansovogo rynka. −2026. URL: https://www.gov.kz/uploads/2026/2/6/2944ce3d3a55c36982fe23b23dfb5675_original.667306.pdf. Date of access: 07.09.2026. [in Russian]
2. Hamid F.S., Loke Y.J. Financial literacy, money management skill and credit card repayments // International Journal of Consumer Studies. 2020. -Vol.45(2). -P. 235–247. DOI 10.1111/ijcs.12614.
3. Klapper L., Lusardi A. Financial literacy and financial resilience: Evidence from around the world // Financial Management. −2020. Vol.49(3). -P. 589–614. DOI 10.1111/fima.12283.
4. Lusardi A., Hasler A., Yakoboski P.J. Building up financial literacy and financial resilience // Mind & Society: Cognitive Studies in Economics and Social Sciences. 2021. -Vol.20(2). -P. 181-187. DOI 10.1007/s11299-020-00246-0.
5. Morgan P.J., Trinh L.Q. Determinants and impacts of financial literacy in Cambodia and Viet Nam // Journal of Risk and Financial Management. −2019. -Vol.12(1):19. DOI 10.3390/jrfm12010019.
6. Korczak D. The role of financial education for the prevention of financial fragility and over-indebtedness // Italian Economic Journal. 2025. -Vol.11(2). -P. 815-829. DOI 10.1007/s40797-025-00334-5
7. Lusardi A., Tufano P. Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness // Journal of Pension Economics and Finance. −2015. Vol.14(4). -P. 332–368. DOI 10.1017/S1474747215000232
8. Ikeda S., Kang M.-I. Hyperbolic Discounting, Borrowing Aversion and Debt Holding // The Japanese Economic Review. −2015. -Vol. 66(4). -P. 421-446. DOI 10.1111/JERE.12072.
9. Huffman D., Barenstein M. A Monthly Struggle for Self-Control? Hyperbolic Discounting, Mental Accounting, and the Fall in Consumption Between Paydays. −2005.-57 p.
10. Aldashev A., Batkeyev, B. Household debt, heterogeneity and financial stability: Evidence from Kazakhstan // Central Bank Review. 2023. -Vol.23(2): 100119. DOI 10.1016/j.cbrev.2023.100119
11. Mamyrova D.N. Ceremonial spending and household debt // Herald of the Kazakh-British Technical University. −2024. -T.21(1). -P. 202-212. DOI 10.55452/1998-6688-2024-21-1-202-212.

12. Khamitov G.B., Nessipkaliyev D., Imanbekova B.I. Problems of financial instability and debt burden in the life of a modern young family: sociological analysis// Bulletin of Abai KazNPU. Series of Sociological and Political Sciences. −2025. -Vol. 92(4). DOI 10.51889/2959-6270.2025.92.4.003.
13. Kanagatova D.B., Kenzheŕalieva N.S. Vlijanie potrebitel'skogo kredita na stabil'nost' bankovskoj sistemy: analiz jekonomicheskih i psihologicheskih faktorov //Central Asian Economic Review. −2023. -№2. C.164-180. DOI 10.52821/2789-4401-2023-2-164-180. [in Russian]
14. Dutia K. Financial Risk Assessment for Loan Application using Logistic Regression and Factor Analysis // International Journal for Multidisciplinary Research. −2025. -Vol.7(5). DOI 10.36948/ijfmr.2025.v07i05.55787.
15. Hosmer D.W., Lemeshow S., Sturdivant R.X. Applied Logistic Regression. −3rd ed./Hoboken, NJ: John Wiley & Sons. −2013. −528 p. DOI 10.1002/9781118548387.

Авторлар туралы мәлімет

Сакибаева К. С. - экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, Satbayev University, Алматы Қазақстан, e-mail: k.sakibayeva@satbayev.university;

Турегельдинова А.Ж. - экономика ғылымдарының кандидаты, PhD, қауымдастырылған профессор, Satbayev University, Алматы, Қазақстан, e-mail: a.turegeldinova@satbayev.university;

Саркамбаева Ш. Г. - PhD, қауымдастырылған профессор, Satbayev University, Алматы, Қазақстан, e-mail: sh.sarkambayeva@satbayev.university;

Күмпекеев Ә. Қ. - докторант, Satbayev University, Алматы, Қазақстан, e-mail: Kumpekeyev@gmail.com.

Information about the authors

Sakibayeva K. S. - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Satbayev University, Almaty, Kazakhstan, e-mail: k.sakibayeva@satbayev.university;

Turegeldinova A. Zh. - Candidate of Economic Sciences, PhD, Associate Professor, Satbayev University, Almaty, Kazakhstan, e-mail: a.turegeldinova@satbayev.university;

Sarkambayeva Sh. G. - PhD, Associate Professor, Satbayev University, Almaty, Kazakhstan, e-mail: sh.sarkambayeva@satbayev.university;

Kumpekeyev A. K. - PhD Student, Satbayev University, Almaty, Kazakhstan, e-mail: Kumpekeyev@gmail.com.