**Кімге:** Қазақстан Республикасының Қаржы нарығын реттеу және даму агенттігіне

**Автордың аты-жөні және лауазымы:** Ергеш А.А., Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің Мемлекет міндеттемелерін басқару және қаржы секторын дамыту саясаты департаментінің Мемлекет міндеттемелерін басқару саясаты басқармасының сарапшысы

**Күні:** 06.02.2024 ж.

**АНАЛИТИЧЕСКАЛЫҚ ЖАЗБА**

**Тақырыбы:** Коммерциялық банктің шағын және орта бизнеске бағытталған несиелік операциялары

**Кіріспе**

Шағын және орта бизнес секторы нарықтық экономиканың негізгі элементтерінің бірі болып табылады. Шағын және орта кәсіпорындар тұрақты экономикалық дамудың ішкі көзі болып табылады, сонымен қатар нарықтық экономика жағдайында мемлекет халқының материалдық әл-ауқатын қамтамасыз етеді.

Шағын және орта кәсіпкерліктің жұмыс істеуі айтарлықтай қаржылық инвестициялармен байланысты, оны негізінен қарыз қаражатын тарту арқылы жасауға болады. Шағын және орта кәсіпорындар көбінесе негізгі құралдарды сатып алуға, өндірістік базаны ұлғайтуға, ағымдағы шығындар мен кассалық алшақтықтарды жабуға, өз ісін кеңейтуге несие алады. Сондықтан, несие ресурстарының қол жетімділігі шағын және орта бизнес субъектілерін дамытуда маңызды рөл атқарады және өзекті болып табылады.

**Негізгі бөлім**

Шағын және орта бизнесті несиелеу – бұл өз қызметін өндіріс, сауда және қызмет көрсету саласында жүзеге асыратын кәсіпорындар, жеке кәсіпкерлер, шағын және орта бизнес өкілдері үшін көрсетілетін қызмет.

Бизнес үшін несие әр түрлі мақсаттарға беріледі: бизнесті ашу немесе дамыту, айналым қаражатын толықтыру, өндірісті әртараптандыру, құралжабдықтар сатып алу, автокөлік, жылжымалы және жылжымайтын мүлік сатып алу және т.б. Әдетте кәсіпкерлер айналым үшін коммерциялық мүлікті немесе үшінші тұлғалардың мүлкін кепілге қоя отырып несие алады. Сондай-ақ, банктер басқа ірі компаниялардың немесе бизнесті несиелендіруге көмектесетін түрлі қорлардың кепілгерлігін пайдалануды ұсынады. Кейде кепілсіз несиелендірудің нұсқалары да болуы мүмкін, бірақ бұл нұсқалардың барлығы өте жеке және көптеген факторларға байланысты: бизнес үшін несие сомасы, қарыз алушының несие тарихы және т.б.

Шағын және орта бизнесті несиелеу мемлекет үшін айтарлықтай қызығушылық тудырады, өйткені дамыған шағын бизнес экономиканың нақты секторын дамытудың міндетті шарты болып табылады. Шағын және орта бизнес (ШОБ) бірқатар әлеуметтік-экономикалық міндеттерді орындайды: халықтың жұмыспен қамтылуын қамтамасыз ету, бәсекелестікті дамыту, мемлекеттік бюджетке салық түсімдерін ұлғайту және т.б. Осылайша, мемлекет ШОБ-қа кредит беру кәсіпкерлердің кең ауқымына қолжетімді болуы үшін барлық мүмкін шараларды қабылдауға міндетті.

Экономикалық дамыған елдерде шағын кәсіпорындар жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету, бәсекелестік ортаны қалыптастыру, әлеуметтік тұрақтылықты қолдау және т.б. сияқты бірқатар маңызды әлеуметтік-экономикалық функцияларды орындайды, мысалы, Еуроодаққа мүше мемлекеттерде шағын бизнес секторында халықтың шамамен 60-70%-ы жұмыс істейді, ал бірқатар елдерде бұл көрсеткіш 80%-ға дейін жетеді (Ирлания, Греция). Жоғары дамыған елдердің ұлттық билігі шағын кәсіпорынға үлкен мән береді, өйткені олардың иелері мемлекеттің тұрақты дамуының кепілі болып табылатын қоғамның орта таптарының негізін құрайды [1].

ШОБ субъектілерін жеңілдетілген несиелеу несиелік рейтинг, несиелеу және кейінгі бақылау сияқты несие берудің үш фазасын жүргізудің әдістеріне негізделеді (сурет 1).

1-Сурет – ШОБ-ты жеңілдетілген несиелеудің әдістері [2]

Банк саласында көптеген арнайы банктік бағдарламалар бар, олар ақпараттық негіз ретінде қызмет етеді. Бір бағдарламадан екіншісіне ауысу өте күрделі және қымбат процесс, сондықтан банктер өздері үшін базаны таңдайды және белгілі бір уақыт өткеннен кейін оны ішінен жақсартады. Осындай бағдарламалық жүйелердің бірі келесіге негізделген. Олар қарыз алушының өмірлік циклін басқару үшін банктің клиентпен қарым-қатынасында ШОБ субъектілерін несиелеудегі өзгерістер туралы ақпарат жинайды. Өмірлік циклдің кез-келген кезеңіндегі қарыз алушының критерийлері белсенді қолданылатын өнімдер және қолданыстағы келісім-шарттар болып табылады [3]. Мұндай бақылау механизмінің нәтижесі клиенттің сақталуы мен дамуы процесін уақытылы бастау болып табылады. Осы механизмге сүйене отырып, клиенттердің банкпен қарым-қатынасының даму дәрежесіне байланысты клиенттің дамыған профилі тиісті типологияны жасауға мүмкіндік береді.

ШОБ дамыту және несиелеу бойынша көшбасшылардың бірі АҚШ елі болып табылады. АҚШ-та мемлекеттік қаржылық қолдау көрсету 1953 жылы құрылған «Small Business Administration» федералдық агенттігі (SBA) арқылы жүзеге асырылады [4]. SBA қаржылық қолдауды бірқатар мемлекеттік бағдарламалар арқылы жүзеге асырады, олардың негізгілері «7а» бағдарламасы және «504» бағдарламасы болып табылады.

«7а» бағдарламасы шеңберінде ШОБ субъектілері банктен кредит беруге кепілдік ала алады. Бұл ретте кепілдік қарыздың мақсаты мен сомасына байланысты тиісінше 150 мыңнан 5 миллион АҚШ долларына дейінгі кредиттің 50-85%-ын береді. Мұндай несиелер бойынша пайыздық мөлшерлеме 2,75%-дан аспауы керек, ал мерзімдер ақша қарызының мақсатына байланысты өзгереді: айналым капиталына –   
10 жылға дейін, негізгі капиталға – 25 жылға дейін.

«504» бағдарламасы шеңберінде ШОБ субъектілері өз кәсіпорнын кеңейту және жаңғырту, сондай-ақ негізгі құралдарды сатып алу мақсатында белгіленген пайыздық мөлшерлемемен ұзақ мерзімді кредит ала алады. Мұндай несиелеу қарыздың максималды сомасы   
1 миллион АҚШ долларын құрайтын кепілдік алуды көздейді.

АҚШ-та ШОБ-қа банктік несие беруді дамыту қарыз алушының қаржылық жағдайына және ұсынылатын қамсыздандыруға қойылатын жоғары талаптармен қатар жүреді, бұл бизнесті ашу кезінде несие ресурстарын тартуды едәуір қиындатады. Осыған байланысты банктерге балама – краудфандинг технологиясы кеңінен қолданылады.

Краудфандинг – бұл арнайы онлайн-сервис (краудфандинг платформасы) арқылы көптеген адамдардан жобаларға ақша тарту тәсілі. АҚШ-та краудфандинг платформаларынан басқа, Р2b несие беру (немесе тікелей инвестициялық платформа) қатар дамыды. Р2b-несиелеу - бұл шағын және орта бизнеске кредит беру шарттарын өз бетінше таңдап, қысқа мерзімде қарыз ақшалай қаражатын тартуға мүмкіндік беретін онлайн-сервис [5].

Жапонияда краудфандинг және Р2b несиелеу дамып келеді. Жапонияда осы платформалардың даму қарқыны әлемдік көрсеткіштерден артта қалып отырғанына қарамастан, осы технологиялардың көмегімен берілген кредиттер көлемі жыл сайын артып келеді. Сонымен қатар, краудфандингтік платформалар мен тікелей инвестициялық платформалардың қызметі заңнамалық деңгейде реттеледі [6].

Қазақстандағы ШОБ-ты жеңілдетілген несиелеу жүйесі модернизация жолында, сондықтан несие берудің жаңа құралдарын енгізу шағын және орта бизнес субъектілері үшін несие ресурстарының қол жетімділігін арттырады және несие беру көлемін арттырады, бұл олардың дамуына жағымды әсер етеді.

«Банк Центр Кредит» АҚ – кәсіпкерлікті қолдайтын барлық дерлік мемлекеттік бағдарламалардың белсенді қатысушысы. 2015 жылдың қорытындысы бойынша ЦКБ «Моноқалаларды дамытудың 2012-2020 жылдарға арналған бағдарламасы аясында 2014 жылы несиелерді субсидиялау бойынша үздік банк» атағына ие болды. Сонымен қатар ЦКБ «Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасының аясында «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ-тың қол қойылған кепілдік шарттарының саны бойынша көшбасшы болып табылады [7].

«Банк Центр Кредит» АҚ (БЦК) өзін «бизнеске арналған банк» ретінде көрсете отырып, кәсіпкерлікті қолдаудың барлық дерлік мемлекеттік бағдарламаларының белсенді қатысушысы. Мемлекеттік бағдарламалардың ең маңызды мақсаттарының бірі кәсіпкерлерге төмен мөлшерлемелер бойынша ұзақ мерзімді қаржыландыру мүмкіндігін беру болып табылады. Шағын және орта кәсіпорындарды дамытуды ынталандыру кез келген мемлекеттің ұлттық стратегиясы болып табылады және Қазақстан да ерекшелік емес.

БЦК ШОБ клиенттерінің 01.01.2023 жылға арналған несие портфелі 425 млрд теңгені құрап, бір жылда 2 есеге артты. Сонымен қатар, 2022 жылы ШОБ кредиттелетін клиенттерінің 55,6% - ға өсуі байқалады. 2022 жылы несие портфелі мен клиенттердің айтарлықтай өсуі Банктің бекітілген стратегиясына сәйкес келетін «Өсіп келе жатқан бизнес», «Шотқа кредиттік лимит», «Бизнес кредит» және «Жаңартылатын кредиттік желі» ШОБ үшін зәкірлік кредиттік өнімдердің дамуымен байланысты.

2-Сурет – ШОБ несие портфелінің динамикасы, млн тенге

01.01.2023 жылғы жағдай бойынша шағын және орта бизнес клиенттері орналастырған жалпы қаражат 996,4 млрд теңгені құрады, жыл ішінде айтарлықтай өсім 2,7 есе. Ағымдағы шоттар мен депозиттердегі қалдықтары бар ШОБ клиенттерінің саны бойынша 2022 жылы 161,4 мың клиентке дейін 2 есе айтарлықтай өсім байқалады.

3-Сурет – Ағымдағы шоттар мен депозиттердегі ШОБ клиенттері қаражатының серпіні, млн теңге

4-Сурет – Ағымдағы шоттар мен депозиттердегі қалдықтары бар ШОБ клиенттері санының серпіні, млн теңге

Банк кәсіпкерлерді қолдаудың 25-тен астам бағдарламасында ұсынылған, олардың арасында «Өңдеуші өнеркәсіптегі кәсіпкерлік субъектілерін қолдау бағдарламасы», «2021-2025 жылдарға арналған кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі ұлттық жоба», «Қарапайым заттар экономикасы», «Нұрлы Жер» тұрғын үй-коммуналдық даму бағдарламасы», сондай-ақ шағын және орта бизнесті жеңілдетілген қаржыландырудың өңірлік бағдарламалар сияқты стратегиялық Мемлекеттік бағдарламалары бар.

**Қорытынды**

Шағын және орта бизнесті несиелеу – бұл өз қызметін өндіріс, сауда және қызмет көрсету саласында жүзеге асыратын кәсіпорындар, жеке кәсіпкерлер, шағын және орта бизнес өкілдері үшін көрсетілетін қызмет.

ШОБ субъектілерін кредиттеуді бағалаудың ерекшеліктері бизнестің ең аз өмір сүру мерзімінің шекарасын енгізуден, кредиттік сарапшының қарыз алушымен тығыз байланысынан, бизнес иесінің жеке қаржылық жағдайына бағалау жүргізуден, бағалау коэффициенттерін есептеу үшін тікелей кредиттік сарапшы жасаған есептілік деректерін пайдаланудан, сондай-ақ кредит қабілеттілігін бағалау рәсімін оңайлатуға және жеделдетуге ұмтылудан көрінеді.

Шетелдік тәжірибеге жүгіну арқылы жеңілдетілген несиелеудің жаңа құралдарын іздеудің орындылығы туралы ескеру қажет. Алайда, шетелде бар кредит беру жүйесін қалыптастыру қағидаттарын толық қарызға алу оң нәтиже бермейтінін атап өткен жөн. Шектеу факторларын, сондай-ақ белгілі бір құралдардың Қазақстанда қолданылуын елдік айырмашылықтарға сүйене отырып ескеру қажет.

Қазақстандағы ШОБ-ты жеңілдетілген несиелеу жүйесі модернизация жолында, сондықтан несие берудің жаңа құралдарын енгізу шағын және орта бизнес субъектілері үшін несие ресурстарының қол жетімділігін арттырады және несие беру көлемін арттырады, бұл олардың дамуына жағымды әсер етеді.

**Шағын және орта бизнесті жеңілдетілген несиелеуді жетілдіру жолдары**

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі шетелдік мемлекеттік саясат ШОБ-ты мемлекеттік қолдау мен ынталандырудың кешенді және тез өзгеретін бағдарламаларын креативті әзірлеумен ерекшеленеді, бұл оны тиімді етеді. Шетелдегі сияқты, әсіресе біздің еліміздегі шағын кәсіпорындардың басым көпшілігі сауда және қызмет көрсету саласында сәтті жұмыс істейді. Экономикалық қатынастардың осы субъектілері үшін мемлекеттік қолдаудың мынадай бағыттары өзекті:

- шағын және орта бизнесті қолдау инфрақұрылымының барлық элементтерінің үйлестірушілік өзара іс-қимылын күшейту, қолданыстағы мемлекеттік бағдарламаларды іске асырудың тиімділігін арттыру үшін әрбір өңірде аумақтық бөлімшелері бар республикалық деңгейде ШОБ дамыту жөніндегі орталықтандырылған орган құру *(америкалық SBA-ға ұқсас),* Мемлекеттік кредиттік ұйымдар оның жұмыс істеуінің барлық кезеңдерінде шағын кәсіпкерлікке көрсетілетін қаржылық қызметтер пакетін кеңейту.

- арзан қаржы ресурстарына қолжетімділікті кеңейту, ақшалай қаражатты қайтару тәуекел-менеджменті, қазақстандық кәсіпорындардың тиімді экспорттық-импорттық операцияларын ынталандыру мақсатында ШОБ-ты қолдау үшін кредиттік кепілдіктерді басқарудың моделі мен құралдарын әзірлеу [8].

Осылайша, шағын және орта бизнесті несиелендірудің тиімділігін арттырудың және ынталандырудың кешенді шараларын іске асыру бойынша дамыған елдердің жоғарыда қарастырылған шетелдік тәжірибесі ҚР-да кәсіпкерліктің осы секторын дамыту үшін сәтті бейімделуі және пайдаланылуы мүмкін.

**Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:**

1. Белозеров С.А., Мотовилов О.В. Банковское дело // Проспект, 2017. – с. 252.
2. Льготные кредиты малому бизнесу [Электронный ресурс]: Вести – Режим доступа: <https://www.vestifinance.ru/articles/115450>
3. Арцыбашева А.А. Особенности процесса кредитования малых предприятий // Банковские услуги. – 2017. - №2. – с.25-31.
4. Desyllas P. The state of the credit system for small and medium-sized businesses in the United States: development vectors / P. Dessyllas // Journal of Innovation Economics and Management. – 2015. Vol. 25, № 2. – P. 26-34.
5. Панова, Е. А. Краудфандинг как альтернативный инструмент финансирования малого и среднего бизнеса / Е. А. Панова // Финансы и кредит. – 2018. – № 1. – С. 238–250. 17 Передера Ж. С. Банки и платформы прямого инвестирования: конкуренция или взаимодействие / Ж. С. Передера, Т. С. Гриценко // Материалы международной научнопрактической конференции молодых учёных. – Владивосток. Дальневост. федерал. ун-т, 2017. – С. 376–382
6. Виленский А.В. Оптимизация финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в пространственной экономике Японии / А. В. Виленский, О. В. Лылова, А. Б. Можаев // Экономический журнал. – 2015. – № 3. – С. 37–42.
7. «Банк Центр Кредит» АҚ 2020 жылға арналған жылдық есебі.
8. Урюпина М.М. Совершенствование механизма льготного кредитования малого и среднего бизнеса // International Journal of Humanities and Natural Sciences, vol.12-3 (39), 2019. – с.162-167.