

М.Т. Кенжебаева 

э.ғ.к., доцент

М.Х. Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті,

Тараз, Қазақстан

marina.kenzhebayeva@list.ru

## ҚАЗАҚСТАНДА ШАҒЫН БИЗНЕСТІ НЕСИЕЛЕНДІРУДІҢ ПЕРСПЕКТИВАЛЫҚ БАҒЫТЫ РЕТІНДЕ МИКРОҚАРЖЫЛАНДЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ ӘДІСТЕРІ

*Аңдатпа* Мақала Қазақстандағы шағын несиелеуді перспективалық бағыты ретінде микро-қаржыландыруды жетілдіру жолдарын қарастыруға арналған. Зерттеу пәні қазіргі Қазақстан Республикасындағы кіші бизнесті кредиттеу болып табылады. Бұл мақалада кіші бизнесті кредиттеу құрылымының өрлеуін сипаттайтын зерделеу түйіндісі, банк құрылымының, сонымен қатар бұл үдерістегі мемлекеттің басты рөлі берілген. Зерттеудің басты түйіндісі кредиттеуді кеңейту және кіші бизнес үшін кредиттердің қолжетімділігін көбейту, мемлекеттік органдар мен басқару органдарының банктік несиелік шаруашылық субъектілерін ынталандырудың тиісті тетігін құру қажеттілігін дәлелді түрде анықтау болып табылады.

**Тірек сөздер:** шағын кәсіпкерлік, шағын және орта кәсіпкерлік, кәсіпкерлік, банктер, банктік несиелеу, несиелеуді мемлекеттік қолдау және несиелерге қолжетімділік, несиелерді субсидиялау механизмі

**Кіріспе.** Шағын кәсіпкерліктер (ШК) экономикада ерекше орын алып, еліміздің және оның аймақтарының экономикалық дамуына, еңбекке қабілетті халықты жұмыспен қамтуды кеңейтуге, орта тапты қалыптастыруға, қолда бар кәсіпкерлік әлеуетті іске асыруға ықпал етеді. Халықаралық еңбек бөлінісінің тереңдей түсуі және әлемдік экономиканың жаһандануы жағдайында шағын бизнес инновациялық экономиканың өндіргіш күшіне айналуға, бұл шағын кәсіпорындар қызметінің инновациялық нысандарын экономиканың макро, мезо және микро деңгейлеріндегі қолдау мен ынталандырудың жаңа тетіктерін әзірлеу мүмкіндігі мен қажеттілігін білдіреді. Шағын кәсіпорындардың көпшілігінің қаржылық қауіпсіздігінің төмен деңгейі капиталды бастапқы жинақтаумен байланысты қиындықтармен түсіндіріледі, сондықтан олар үшін қолайлы шарттарда банктік несиелік алу мүмкіндігі ерекше маңызға ие. Демек, қазіргі

экономикалық жағдайда кәсіпкерлікке әртүрлі несиелік қызметтерді ұсынатын коммерциялық банктер шағын кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыруы керек.

Бүгінде несиелік кооперативтер мен басқа да несиелік емес ұйымдардың қаржылық қызметтеріне сұраныс банктік несиеленуден кем емес болып табылады, олардың қызметі республикалық, аймақтық және жергілікті деңгейде көрсетілетін ойластырылған мемлекеттік қолдаудың арқасында барынша тиімді бола алады[1]. Міндет – бизнеске әртүрлі несиелік қызметтерді ұсынатын әртүрлі қаржы институттарының жиынтығын тұтас және біртұтас жүйеге біріктіру. Бұл оның әртүрлі элементтері – банктер, микроқаржы ұйымдары, лизингтік компаниялар, факторингтік компаниялар және т.б. арасында қаржылық ресурстарды қамтамасыз етуге, сондай-ақ жинақтауға, ұтымды қайта бөлуге және, сайып келгенде, тартуға бағытталған тұрақты қаржылық қатынастар құрылса ғана

мүмкін болады. Сонымен, тақырыптың өзектілігі экономиканы жаңғырту жағдайында маңызды экономикалық мәселелерді шешу үшін - шағын бизнесті қаржыландыру жүйесінің тиімділігін қалыптастыру және жетілдіру.

**Зерттеу шарттары (бастапқы материалдары) мен әдістері.** Жұмыс материалдары Қазақстан Республикасы Мемлекеттік Статистика Комитеті, Қазақстан Ұлттық Банкі, "Атамекен" ҰКП-сы, Шағын бизнес ресурстары орталығының аналитикалық мәліметтері, қазақстандық коммерциялық банктері, Шағын кәсіпкерліктің жүйелі мәселелері ұлттық институты, Қазақстан микроқаржы орталығы, ғылыми-практикалық конференция материалдары, интернет-ресурстардың статистикалық деректерімен бірге пайдаланылады.

Зерттеу процесінің әдіснамалық аспекті диалектикалық әдіс және жүйелі көзқарасты кетті. Диссертацияны зерттеу кезінде жүйелік, факторлық және салыстырмалы талдау әдістері қолданылды; статистикалық мәліметтерді өңдеу әдістерінің бірлестігі; қарастырылатын құбылыстар мен процестерді графикалық түсіндіру әдістері. Статистикалық мәліметтерді талдау, топтастыру және салыстыру әдістері арқылы орындалды.

**Зерттеу нәтижелері.** Қазақстандағы шағын кәсіпорындар меншік нысанына қарай мемлекеттік, жеке және аралас болып бөлінеді. Жеке кәсіпорындар барлық кәсіпорындардың 80%-ға жуығын құрайды. Өйткені, елде экономиканың түрлі салаларын қамтитын көптеген шағын және орта кәсіпорындарды құру арқылы ғана толыққанды нарықты қалыптастыруға болады. Сондықтан, бұл кәсіпорындар ішкі нарықты халық тұтынатын тауарлармен тез толтыра алады.

Шағын және орта бизнес 2022 ЖӨӨ-де шағын кәсіпкерлік үлесінің 16,3% - ға дейін, орта бизнес 4,7% - ға дейін өсуі есебінен жалпы өңірлік өнімнің 20,9% - ын өндіреді. Өңірлер бөлінісінде облыс 12-орынды алады.

Талдау процесінің нәтижесінде, жұмыс

бойынша кәсіпкерлікті реттеу туралы жатқанын дәлелдеді. Талдауды жетілдірудің арқасында, даму мәселесін шешуді қажет ететін тұстарды толықтыруға бағыттау болды. Мысалы, талдау шеңберінде тіркелген кәсіпкерлік субъектілерінің жұмысы басым болу мәселесін анықтау үшін де дайындалды. Бұл шағын кәсіпкерліктің дамуын тек кәсіп ашу сатысында ғана емес, сонымен бірге бизнестің өз ұстанымын нығайту кезінде реттеу қажеттілігін көрсетеді. Несиелеу және кепілдендірілген несиелерді талдау, сондай-ақ ШК субъектілері арасында жүргізілген сауалнама негізінде біз ШК-ті қаржыландыруды оңтайландыру және жетілдіру қажеттілігін анықтадық. Бұл құрал жұмыс істейді, бірақ танымал болмаса да, бизнес ашу процесінде салмақты көмек етеді. Біз, жаттамаларды жасау үшін "Даму-Микро" бағдарламасының динамикасын, ЕДБ мен МҚҰ-да бос қаражаттың динамикасын және сауалнамалар шығарылды. Бизнес ашу процесінде қалыптасуды және несие алу барысында бизнес тұрақтылығына әсер етпейді, сондықтан кейінгі кезеңдерде көбірек қозғалудан әзірленген жаралықтық тетіктерге жататып келмейді.[2].

Отанымызда кәсіпті ары қарай дамытып, өркендеуі үшін кәсіп жұмысын бастағаннан кейін, жан-жақты экономикалық дағдарыстар кезеңдерінде өрбу және еңсеруді зерттеп, бақылау қажет етеді. Немесе басқаша айтқанда, біз азаматтарымызды "американдық арман" терминіне сай қылып, оларға ұқсастырып тәрбиелеуіміз қажет деп ойлаймын, сол кезде Республикамыздағы, кәсіп құлдырамайды, түрлі сыртқы жағдайларға байланысты икемді, жылдам реакция жасауға қабілетті бола отырып, отанымыздың экономикалық негізін дамытады және қалыптастырады. Бірақ өнімділік көзі мен шағын бизнесті дамыту үшін несиелендіру кәсіпкерлерінің соңғы қадамын өлшемді талдау жасау қажет, бұл арқылы төмендегі дайындалу процесінің эффективтілігін бағалаймыз: бизнес ісімізді дамыту үшін бізді

ынталандыру жолдарын тауып, өзімізді дамыту үшін қандай адамдарды қамтамасыздату үшін жаттамаларды пайдалануымыз керек. Осы пайдалану арқылы бизнес ісімізді шағын бизнесті дамытуды ынталандыра аламыз. Сондай-ақ, бұл өлшемдік реттеу, - ол сәтсіздікке ұшырау кезіндегі банкроттық күйге немесе кәсіпорынның банкроттық болуына қауіп төндірместен болуы тиіс. Шағын бизнес, орта және ірі бизнес, сондай-ақ мемлекет арасында өзара ынтымақтастық ахуалын дамыту қажет. Қазақстанда Шағын бизнесті ел экономикасы қолдайтын экономикалық тұрақты деңгейге дейін дамыту перспективасы бар шағын бизнесті ашу оңай әрі табиғи болуы керек.

Пайданы көбейту және кіші кәсіпті ынталандыру үшін Қазақстан үкіметі дамыған мемлекеттердің тәжірибесіне аса көп назар аударуға балады. Мысалы, ШБ дамыту және реттеу мәселесінде АҚШ тәжірибесін қолдануға болады. Онда кәсіпкерлік бастамалар арасындағы өзара әрекеттестік желісі, сондай-ақ әлсіз және күшті бизнес салаларын реттеу мен анықтауға бақылау жүзеге асырылады. Осылайша, SBA мысалында біз ШК-ті несиелендіруді жеңілдеті аламыз, қайтарылмау тәуекелін, сондай-ақ ЕДБ несиелендіруді тікелей емес қаржыландыру есебінен кәсіпкерлік субъектілеріне несиелеудің пайыздық мөлшерлемелерін азайта аламыз.

Қазақстан экономикасын дамытудың ағымдағы күйінде, шағын кәсіпкерліктерді қаржыландыру үшін едәуір бастау көздері шектеуленген. Бізнесті дамыту мақсатында несиелеушілер үшін кеңейту немесе жаңғырту бойынша түрлі іс-шараларды орындау арқылы, өзінің айналым активтерін толықтырудың тиімді мүмкіндігі бар. Қазақстанда шағын бизнесті дамыту мәселесін шартты түрде екі санатқа бөлуге болады: біріншіден, нарықтағы жағдай мен мемлекеттің экономикалық саясатына байланысты, жалпы экономикалық және банктер деңгейінде туындайтын, ал екіншіден, мемлекеттегі экономикалық проблемалардың шешімі туралы толық елеулі

жасалған жағдайлар. Шағын кәсіпкерлікті қолдау және дамыту департаментінің ресми сайтының сауалнамасы бойынша нарықта ұсынылған несиелендіру 20% -дан аспайтын шағын кәсіпкерлерді қанағаттандырды.

Несиелеу процесінде шағын бизнес және банктер іскерлік әріптестер болып айтылады. Олардың ынтымақтастығының тиімділігі бір-бірінің қажеттіліктері мен проблемаларын көру қабілетіне тікелей байланысты. Екі тараптың шағын бизнесті несиелендіруге көзқарасы айқын.

Проблемаларды көрсету үшін, мысалда, банктердің көзқарасы бойынша шағын бизнес өнімдеріне несие беру кезінде көмек көрсетілгенін көздеу мүмкін[3]:

- дара кәсіпкерлердің бизнесті жүргізуінің ашықтық жолдары;

- жеке кәсіпкерлердің көпшілігінің экономикалық және заңды сауаттылығын тиімді болуы;

- шағын кәсіпкерлік субъектілерінде өтімді кепілдіктер мен кепілдемелердің дәл емес болуы;

- шағын бизнесті мемлекеттік қолдаудың эффективті деңгейі;

- банктерге кәсіпкерлерден берілген несие келісімдерін қайтармау механизмі.

Тұрғысынан, шағын бизнес үшін кредит алу кезіндегі басты проблемаларды көрсету үшін тапсырыс берілген. Олар:

- кредиттік ставкаларды жоғары болуы, бұлардан қатар, кредиттердің толықтырылмауын алмасу;

- кредит алу кезінде жағдайлардың қатаң болуы мен ақпаратты толтырудың басқаруын тиімді болмауы;

- өтінімді қарау кезіндегі мерзімдердің ұзаруы;

- шағын бизнесті мемлекеттік қолдау менің жеткіліксіз болмауы;

- кәсіпкердің несие тарихында нашарлықтар болуы.

Банктер үшін шағын бизнеске берілген кредиттер туралы бекітілген пікірлер арасында ставкаларды төндету аталады, бірақ олардың сол деңгейдегі болуы кредиттерді қол жетімді

етпейді. Көптеген ситуацияларда шағын кәсіпорындардың иелері кредит аруды тастаушы себептерге байланысты қайта байланыс айқындамайды, себебі олардың кредит қабілеттілігін тексеруді көмек көрсету кезінде олардың банк талаптарына сәйкес келмейтінін көрсетуі мүмкін. Бұл кезде шағын кәсіпорындардың кредиттік қабілеттілігін бағалау критерийлері бизнесті кредиттеу кезіндегі талаптармен сәйкес айырмашылығы жоқ.

Қазіргі кезде банктер ұсынатын кредиттер кіші кәсіпті дамытуға үлкен әсер тигізіп, оларды дамыту, арттыру барысында. Мысалға, кіші бизнесті өрлеудің бірінші кезегінде кредит алу зор ықпал етеді және де өте маңызды, себебі ұзық мерзімге созылатын инвестициялар үшін кредиттің ресурстар алу қажеттілігі сөзсіз, осыдан не үшін банктерден ұзақ мерзімді кредиттер талап етілуі анық. Сонымен қатар айналым қаражатының бір деңгейлі ұстау үшін қысқа мерзімді несиелерді де алу қажет. Бірақ Қазақстан Республикамыздың банктері кіші кәсіпке, әсіресе бизнестің қызметінің бастапқы кезеңінде көмек қолын созуға аса ұмтылмайды, олардың кредиттік тарихы олмаған себептен, болашақ кредиттік қабілеттілігін айқындау қиын. Банкке маңызды біраз шарттар бар:

- кәсіпорынды ресми тіркеп және бизнесті кемінде 6 ай жүргізу қажет;
- несиелер бойынша мерзімі өткен берешектің болмауы;
- кәсіпорын тұрақты табыс алып жатқанын дәлел болуы.

Кіші бизнесті кредиттеу секторын аса тез дамытуға және оны Қазақстан Республикасының аумағы бойынша түрлендіруге банктерге келесідей проблемалар кедергі жасайды:

- банктердің үлкен және кіші қарыз алушылармен жұмыс жасау кезіндегі операциялық шығындары бірдей болғанынан, кредиттік институттардың кіші бизнес субъектілерімен жұмыстеуі қолайсыз болып

келеді;

- түрлі банктер кіші бизнес субъектілерін сенімсіз сонымен қатар тәуекелді клиенттер болып көреді. Сол себепті көптеген кредиттік институттар үлкен компанияларға кредитті ешқандай қиындықтарсыз қарастырады;

- кепілсіз несиелер тарату практикасының тәуекелдерін өздері қарастыратын жақсы базалар жоқ.

Кіші кәсіптергенесие берудің маңызды проблемаларына кіреді:

Шағын бизнес бойынша бар статистиканың жеткіліксіздігі. Төлем қабілеттілігі, өмірлік цикл, шағын кәсіпорындардың банкроттығы, несиелерді қайтармау статистикасын әзірлеу үшін уақыт пен тәжірибе қажет. Соңғы жылдарға дейін банктер қызмет көрсетуде неғұрлым қарапайым ірі ұйымдармен жұмыс істеуді жөн көре отырып, осы сегменттен абстрагацияланды. Бұл келесі проблемамен байланысты.

Әрбір жеке кредитті бақылау және бағалау қажеттілігімен ұштасқан жоғары операциялық шығындар. Мысалы, 100 миллион теңгені бір корпоративтік несие беру үшін шағын және орта бизнесте 1 миллион теңгеден 100 несиелен салыстырғанда аз шығын қажет. Сондай-ақ ұсақ кредиттердің көп санын сүйемелдеуге және бақылауға жұмсалатын шығындар да көп.

Көптеген банктерде шағын кәсіпкерлікті кредиттеу тәуекелдерін бағалаудың нақты және тиімді технологияларының болмауы. Заңнамаға сәйкес көптеген шағын кәсіпорындар бюджеттік және салық органдарына оңайлатылған жүйе бойынша есеп береді. Бұл олардың нарыққа кіруін және қызметін бастауын жеңілдетеді, сондай-ақ кәсіпорындардың өздерін артық есептілікпен жүктемейді. Алайда кредит алу кезінде оңайлатылған есептілік жағымсыз салдарға айналады, себебі ол бойынша банктер кәсіпорынның қаржылық жай-күйін объективті бағалай алмайды. Заттардың нақты жағдайын бағалау үшін арнайы жасалған, жинақталған

тиімді технологиялар қажет.

2023 жылдың басында аяқталған банк активтерінің сапасын толық ауқымды тәуелсіз бағалау (AQR) қаржы секторының тұрақтылығын одан әрі нығайтудың бастапқы нүктесі болды. AQR нәтижелері банктердің несиелік портфельдерінің сапасын диагностикалауға және банктердің қызметін жақсартудың және олардың бизнес-процестерін, саясаты мен рәсімдерін өзгертудің кейінгі бағыттарын анықтауға мүмкіндік берді. 2020 жылы банктер қаржы құралдарын жіктеу, несиелендіру және андеррайтинг, кепілді бағалау, провизияларды есептеу және басқа да салалар бойынша әдістемелерін әзірлеу және жаңарту жұмыстарын бастады.

2023 жылы банк секторының активтер сапасының жақсаруы жалғасты. Бұған банктердің AQR бөлігіретінде жүзеге асырған шаралары да, дәрменсіз ойын шыны жүйеден шығару және бірігу мәмілесі аясында ірі банктердің баланстарын тазартуы да ықпал етті.

**Ғылыми нәтижелерді талқылау.** Шағын бизнесті дамытудың жоғарыда аталған проблемаларын, сонымен қатар шетел елдердің тәжірибелерін талдау барысында үш негізгі ұсынысты таңдап, оларды жұмысқа келтіруге талдау жасауды ұсынамыз.

Тіркелген ЖК субъектілерінің басым болу проблемасы белгіленген атқарылған жұмыстар негізінде. Ұсыныстар шеңберінде біз ірі, орта және шағын бизнес контекстінде бөлек несиелеу бойынша статистикалық және жедел деректерді құрылымдау мен бөлу бойынша ұсыныс беруді ұйғардық.

Мұндай қажеттілік осы магистрлік жұмыс аясында шағын кәсіпкерлікті қолдау және несиелендіру бойынша деректердің жоқтығынан анықталды. Ақпарат жалпы болғандықтан, жалпы бизнесті несиелендіру бойынша талдау жүргізілді. Дегенмен, деректерді шағын, орта және ірі кәсіпорындарға бөлген кезде біз дәлірек көріністі көре аламыз. Мұндай ұсыныс ЖК және ОК арасындағы ағымдағы жағдайды

нақтырақ түсінуге ықпал етеді. Сондай-ақ, шағын және микрокәсіпкерлік дамуының нақты бейнесін ашуға көмектеседі. Бұл өз кезегінде мемлекет пен бизнестің уақтылы, оның ішінде тиісті деректерге негізделген алдын алу сипатындағы шараларды қабылдауына ықпал етеді[4].

Келесі ұсыныс, кредит беру және олар бойынша пайыздық мөлшерлемелер кіші кәсіпкерлікті реттеудің бастапқы қаржылық құралдарының бірі болып табылатындықтан, сондай-ақ кәсіпкерлікті қолдау бағдарламаларында маңызды рөлді атқаратындықтан, шағын бизнес субъектілері үшін альтернативті қаржыландыру шараларын енгізу ұсынылады. Толығарақ айтатын болсақ, бұл іс-шара стартап-жобалар үшін аса үстемді болады, оның себебіпайданы жоғалту қаупі жоғары болғандықтан, ЕДБ оларға несие беруден бас тартады. Мұнда сіз P2P несиелеу жүйесінің аналогын, краудфандингтік қаржыландыруды пайдалана аласыз. Бұл қаржыландыру инвесторлар мен мүдделі тараптардан тікелей түскен кезде, екінші деңгейлі банктердің рөлін қоспағанда, интернет-платформалар арқылы жобаларды альтернативті қаржыландырудың бір түрі болып ұсынылады. Мұндай қаржыландыру біздің еліміздегі әлеуметтік жобалар, жоғары мамандандырылған жобалар саласында енгізілуде, бірақ әзірге тек бастапқы кезеңде ғана. Шағын бизнеске краудфандингтік қаржыландыруды тарату бизнесті құрудың бастапқы кезеңінде де, бизнесті нығайту кезеңінде де, жинақталған тәжірибе, бизнестің беделі (егер ол жаңадан құрылмаса), жауапты қарыз алушы ретінде де көмектеседі және жаңа жобалар үшін инвесторларды іздеуді жеңілдетеді.

Мұндай қаржыландыру кезінде бизнес-жоба қаржыландыруға өтінім беру кезеңінен өтеді, барлық тіркеу және тексеру процедураларынан өткеннен кейін қаражат жинау ашылады, жинау мерзімі мен көлемін жоба авторы анықтайды. Сонымен қатар, мұндай қаржыландыру бизнес үшін қолайлы, өйткені несие кепілдігі жоқ, барлық қаражат

жинау процестері қашықтан интернет-платформалар арқылы жүзеге асырылады, несиені мақұлдау немесе субсидиялауды күтудің қажеті жоқ. Инвесторлар көп болуы мүмкін, инвесторлардың салымдары әртүрлі. Жобаның авторы ең төменгі және максималды үлесті ғана анықтайды. ‘Қаржы жинау лимиттері 20-30 миллион теңгеден 150 миллион теңгеге дейін негізделген. (мұндай лимиттерді АХҚО реттеушісі ЕҚДБ-мен бірге 2021 жылдың қарашасына дейін белгілейді). Арнайы номиналды шотқа қажетті сома жиналған бойда платформа, инвестор және жоба авторы арасында ЭЦҚ (Электрондық цифрлық қолтаңба) арқылы үш жақты келісім жасалады.’

‘Бұл құралды Қазақстан Республикасының кәсіпкерлері үшін барлық мемлекеттік қызметтер мен Мемлекеттік бағдарламалар жинақталған "бизнеске арналған үкімет" платформасында іске асыру ұсынылады. Аталған платформа ҚР Үкіметі мен "Атамекен"ҰКП қолдауымен бірлесіп құрылды. Ұсынылып отырған қаржыландыру түрін реттеу "Бизнеске арналған үкімет" платформасын пайдалана отырып, шағын бизнесті краудфандингтік қаржыландыру туралы норманы аталған бапқа толықтыру енгізу арқылы ҚР Кәсіпкерлік кодексінің 251-1-бабына сәйкес жүзеге асырылуы мүмкін.’

Инвесторлар үшін артықшылықтар мынада: барлық процестер интернет-платформаның көмегімен жүзеге асады және сіз басқа елде болған кезде нақты жобаларға инвестиция сала аласыз, мұндай инвестицияда жарналардың орнына, бартерлік жұмыс, жеңілдіктерді немесе өнімдерді алу, жобамен әзірленген тауарлар, қызметті жұмыс принципі жүреді. Инвестициялау, сондай-ақ % ставкамен, қайтару құқығымен болуы мүмкін, бұл ретте % ставканы және ақшаны қайтару мерзімдерін жоба авторы айқындайды және инвестор олар туралы алдын ала хабардар етіледі, яғни ол не ұсынылған шарттарға келіседі, не қаражат салмайды. Немесе инвесторлар кәсіпорынды одан әрі дамытуда

компания пайдасының бір бөлігіне немесе капиталдың % -ына сене алады.

‘Мемлекет үшін мұндай қаржыландыру микро және шағын жобаларды субсидиялау тұрғысынан бюджетті түсіретіндіктен ыңғайлы, стейкхолдерлердің үш жақты өзара іс-қимылы өзін-өзі реттей алатындықтан, мұндай қаржыландыру түрлі әлеуметтік жобаларды іске асыру үшін ыңғайлы.’

Үшінше ұсыныссымыз – ‘«Даму-Микро» бағдарламасы бойынша микро және шағын бизнес үшін несиелік кепілдіктер пайызын АҚШ-та қолданылатын деңгейге дейін арттыру.’

Несиелеудің бұл түрін таңдаудың салдарын көру үшін SWOT талдауы 1-кестеде берілген.

Кесте 1

Альтернативті несиелеуді жүзеге асырудың SWOT – талдауы

Күшті жақтары	Әлсіз жақтары
1.инвесторларды іздеудегі жаңадан бастаушы бизнес үшін жеңіл тәсіл	1.қызықты жобалардың болуының жеткіліксіздігі
2.мұндай қаржыландыруды реттеу оңайырақ, өйткені бәрі онлайн платформаларда жүргізіледі	2.халықтың мұндай қаржыландыру қағидаттары туралы түсінігінің жеткіліксіздігі
3.жобаны жүзеге асыру үшін қаражат жинаудың нақты негізі	3.сапалы қарыз алушылардың аз мөлшерде болуы
4.бизнесті дамыту сатысында тұрған	

маркетингтік үгіттерді алға жылжытады	
5.стартап жобаларды қаржыландырудың конкурстық әдісі	
Мүмкіндіктер	Қауіп-қатерлер
1."ауызша радио" принципі жұмыс істейді	1.форс-мажорлық жағдайлардың болуының жоғары қаупі
2.жасөспірімнің көбі өз ісін ашуға мүмкіндік алады	2.Жобаның сәтсіз аяқталу қаупі
3.толық пайдаланылмаған капиталдың жобаны инвестициялау мүмкіндігі	
4.инвестор базасы	
5.шаруашылық субъектісін емес, жеке жобаны қаржыландыру мүмкіндігі	
Ескерту: Талдаулар негізінде автор құрастырған	

АҚШ-тың халықаралық тәжірибесіне сәйкес, біз шағын бизнестің басымдылығын анықтадық, бұл ретте мұндай кәсіпкерлер үшін қаржыландыру бағдарламалары бойынша несиелерді кепілдендіру жоғары деңгейде, яғни 75 - 100% құрайды, сонымен қатар ШК

қорын қаржыландыру бағдарламаларына қайталама талдау жүргізілді.

**Қорытынды.** Несие кепілдігінің пайыздық ставкасын көтеруге жеткілікті соманы «Даму» көрсетті. Яғни, төбедейтылған ұсыныстардың негізінде 'МҚҰ мен ЕДБ-да' уақытылы бос ақша-қаражат есебінен микро және шағын кәсіпкерлік несиелері бойынша кепілдіктер пайыздық ставкасынтімді жасау ұсынылады. Бұл іс-шаракіші кәсіпкерлік субъектілерінің арасындағыаса белсенді кәсіпкерлердің санын арттырып, көбейтугезор мүмкіндік жасайды, олболса бюджет түсімдерінің көбеюіне, ШОБ субъектілеріндегі жұмыс беру үлесінің артуына, жұмыссыз халықтың азаюына және шағын және орта бизнес субъектілері үшін тиімді климаттың қалыптасуына үлкен ықпал әкеледі. Бұл міндеттер 'Президент Қасым – Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауына' сәйкес өзекті болып табылады, сол себепті бұл іс-шара болуы қажет деп санаймын. Және де шағын бизнесті дамыту Қазақстан үшін қажет, ал МҚҰ мен ЕДБ-де уақытша бос қаражат есебінен кредиттерді кепілдендіру пайыздық ставкасын арттыру қосымша қаржыландыруға келтірмейді, сондай-ақ МШБ дамытуға бюджет қаражатын Қос қаржыландыруды және бөлуді алып тастайды. Осының нәтижесінде 'ЕДБ мен МҚҰ-ға' бұл шара әсер береді, өйткені уақытша бос қаражат айналымда болады және міндеттемелерде тұрмайды[5].

Бұлайша, осы жұмысты талдау барысында біз үш ұсыныс жасадық: шағын кәсіп несиелеу бойынша статистикалық мәліметтерді жүргізуді жақсарту, микро және шағын бизнесті қаржыландыру мен дамытуды жақсарту, шағын кәсіп несиелері бойынша кепілдіктер пайызын арттыру.

**Әдебиеттер тізімі:**

1. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік кодексі 2015 ж. 29 қазаннан № 375-V ЗРК.-

- <https://zakon.uchet.kz/rus/docs/K1500000375>
2. Мақыш С.Б. Ақша, несие, банкротпенінен практикум [Мәтін]: Оқу құралы / С.Б. Мақыш, Г.И. Сұпығалиева.- Алматы: Қазақ университеті, 2019.-22–26 бет.
  3. Бизнесің жол картасы-2025ү. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 24 желтоқсандағы № 968 қаулысы <https://msb.atameken.kz/kk/1178>
  4. Абдибеков Е., Ким А., Абдуллина Ж. Кредитные гарантии для малого и среднего бизнеса: решение проблемы нехватки залогов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.damu.kz/> Дата обращения: 10.12.23
  5. Пенюгалова А.В. Кредитование малого бизнеса в современных коммерческих банках [Текст] / А.В. Пенюгалова, З.Х. Тупцокова // Финансы и кредит. – №28(604). – 2022. – С.2-11

*Материал редакцияға 20.12.23 түсті*

**Кенжебаева М.Т.** - Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати

### **МЕТОДЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ПЕРСПЕКТИВНОГО НАПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ**

**Аннотация:**Статья посвящена рассмотрению пути совершенствования микрофинансирования как перспективного направления кредитования малого бизнеса в Казахстане. Предмет исследования кредитование малого и среднего бизнеса в современном Казахстане. В статье представлены результаты исследования, характеризующие развитие системы кредитования малого и среднего бизнеса, основную роль банковской системы, а также государства в этом процессе. Основным результатом исследования является необходимость расширения кредитования и повышения доступности кредитов для субъектов малого бизнеса, создания надлежащего механизма государственных органов и органов управления для поощрения банковской кредитоспособности хозяйствующих субъектов.

**Ключевые слова:**Малый бизнес, малое и среднее предпринимательство, предпринимательство, банки, банковское кредитование, государственная поддержка кредитование и доступность кредитов, механизм субсидирования кредитов.

**Kenzhebaeva M.T.** - M.Kh.Dulaty Taraz Regional University

### **METHODS FOR IMPROVING MICROFINANCE AS A PROMISING AREA OF LENDING TO SMALL BUSINESSES IN KAZAKHSTAN**

**Abstract:** The article is devoted to the consideration of ways to improve microfinance as a promising area of small business lending in Kazakhstan. The subject of the study is lending to small and medium-sized businesses in modern Kazakhstan. The article presents the results of a study characterizing the development of the system of lending to small businesses, the main role of the banking system, as well as the state in this process. The main result of the study is the need to expand lending and increase the availability of loans for small businesses, create an appropriate mechanism for state bodies and government bodies to encourage the bank creditworthiness of business entities.

**Keywords:** small business, small and medium-scale businesses, entrepreneurship, banks, bank lending, state support for lending and loan availability, loan subsidy mechanism.

#### **Reference**

1. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік кодексі 2015 ж. 29 қазаннан № 375-V ZRK [Business code of the Republic of Kazakhstan dated October 29, 2015 No. 375-VZRK] <https://zakon.uchet.kz/rus/docs/K1500000375> [in Kazakh]



2. Makysh S. B. Supygalieva G. I., Ақша, несие, банктеррәнінен практикum [Practical training in the field of money, credit, banks].- Almaty: Kazakh University, 2019. - pp. 22-26. [in Kazakh]
3. Biznestiң zhol kartasy-2025ү. Қазақстан RespublikasyҮkimetiniң 2019 zhylғы 24 zheltoқsandaғы № 968 қаулысы [Business Road Map-2025 resolution of the government of the Republic of Kazakhstan dated December 24, 2019 No. 968] <https://msb.atameken.kz/kk/1178> [in Kazakh]
4. Abdibekov E., Kim A., Abdullina J. Kreditnye garantii dlya malogo i srednego biznesa: reshenie problemy nekhvatki zalogoв [Loan guarantees for small and medium-sized businesses: solving the problem of lack of collateral] Access mode:<http://www.damu.kz/> [in Russian]
5. Penyugalova A.V., Tuptsokova Z.H. Kreditovanie malogo biznesa v sovremennyh kommercheskih bankah [Small business lending in modern commercial banks] // Finance and Credit. – №28(604). – 2022. – p.2-11 [in Russian]

**Мақалаға сілтеме:** М.Т.Кенжебаева. Қазақстанда шағын бизнесті несиелендірудің перспективалық бағыты ретінде микроқаржыландыруды жетілдіру әдістері [Мәтін] / М.Т. Кенжебаева // Dulary University Хабаршысы. – 2024. - №1. – Б. 201-209 <https://doi.org/10.55956/JTMV8306>