



**Маширова Т.Н.,  
Сабенова Б.Н.**

**ОСОБЕННОСТИ  
КРЕДИТОВАНИЯ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ**

*Мақалада Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерлікті несиелеу ерекшеліктері қарастырылып, олардың өндірісін тежейтін кедергілердің ең негізгісі коммерциялық банктердің несиелеу жүйесінің тиімділігінің төмен екендігі айтылып, несиелеу тиімділігін жоғарылатудың жолдары көрсетілген.*

*Special crediting of little and middle business (LMB) in Kazakhstan is examined in this work. In consequence of investigation, are revealed lots of restrain able factors of their industrial activities, it is one of ineffective crediting of commercial banks. And here it is given a recommendation of perfecting conditions of crediting LMB.*

В Послании Президента Республики Казахстан народу было отмечено, что «Правительство должно продолжить последовательную работу по стимулированию конкурентоспособности малого и среднего бизнеса.

Надо поддержать работу микрокредитных организаций, в том числе за счет средств государства. Они оказывают поддержку сотням тысяч наших граждан в создании своего дела. Надо продумать меры по повышению доступности микрокредитования и созданию новых рабочих мест для большего количества казахстанцев».

Предприятия малого и среднего бизнеса (далее МСБ) – существенная составляющая и субъективная база цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент конкурентного механизма на рынке. Их предпринимательский уклад придает рыночной экономике гибкость и несет в себе антимонопольный потенциал. Развитие МСБ решает проблему занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйства, а также обеспечивает прорыв по ряду направлений научно-технического прогресса. По этим причинам становление, поддержание и развитие МСБ в настоящее время входит в состав стратегических задач экономической политики Республики Казахстан [1].

В странах с развитой рыночной экономикой система МСБ составляет фундамент общественных отношений. Именно, на базе малого предпринимательства идет формирование не только средних, но и крупных капиталов. В нашей республике сегмент малого бизнеса как составная часть малого предпринимательства начинает набирать обороты. В среднем на тысячу жителей Казахстана приходится примерно 10 малых предприятий, в то время, как в странах Европейского союза этот показатель равен 35-40 [2].

Результаты обследования состояния МСБ в Казахстане свидетельствует о многочисленных сдерживающих факторах производственной деятельности, одним из которых является недостаток финансовых средств за счет неэффективного кредитования коммерческими банками. На основе изучения вопросов взаимодействия предпринимательского сектора и коммерческих банков можно сделать следующие рекомендации: - эффективная работа коммерческого банка во многом зависит от правильно выбранного соотношения риска и дохода. Банковские риски, имеющие отношение ко всем видам активных и



пассивных операций, отражают вероятность возникновения финансовых проблем, которые могут оказывать негативное воздействие на отдельные показатели и финансовое положение банка в целом. Уровень рисков, постоянно меняющийся из-за динамичного характера внешнего окружения банка, а также вследствие изменений, происходящих в самом банке, требует от его руководителей постоянной корректировки политики в области управления рисками. Оптимальное соотношение уровня риска и прибыльности различно и зависит от ряда объективных и субъективных факторов;

- в настоящее время многие проблемы банковского сектора Республики Казахстан носят структурный характер, тесно связанный с общим состоянием экономики, уровнем развития денежных отношений и правовой базы. К ним можно отнести: неэффективность системы управления рисками и внутреннего контроля многих банков, недостаточную достоверность раскрываемой банками информации о своем финансовом состоянии, ограничение системы гарантирования вкладов;

- экономический рост Казахстана в последние годы стимулировал расширение спроса на кредитные ресурсы, который, однако, в условиях высокого уровня кредитных рисков и недостатка средств у коммерческих банков в большей степени коснулся краткосрочных кредитов;

- характерной тенденцией выступает замедление динамики роста долгосрочного кредитования. Основными клиентами банков остаются промышленные предприятия, строительные организации и торговые фирмы. Низкий уровень долгосрочного кредитования в 2006 году в значительной мере обусловлен недостаточностью собственного капитала, обеспеченности банков долгосрочными кредитными ресурсами, высокими кредитными рисками;

- к задачам банковской статистики относятся: получение достоверной информации о характеристике выполняемых банками функций; разработка аналитических материалов для целей управления денежно-кредитной системой страны, и прежде всего, кредитного и кассового планирования и контроля за исполнением плана. Банковская статистика призвана обозначать направления деятельности банков; прогнозировать и давать оценку полученных результатов, а также выявлять факторы, определяющие эти результаты; оценивать влияние банковской деятельности на развитие рыночных отношений и ее вклад в конечные экономические результаты;

- обобщающим показателем эффективности использования заемных средств является прибыль на один тенге кредитных вложений, который определяется делением прибыли, полученной от использования заемных средств, на средний остаток задолженности по кредиту. При расчетах прибыль, полученную от использования заемных средств, получают умножением прибыли от реализации на долю кредита в оборотных средствах предприятия. В свою очередь, доля кредита в оборотных средствах определяется отношением средних остатков задолженности по кредитам к средним остаткам оборотных средств;

- кредитоспособность заемщика коммерческого банка является важнейшим понятием в сфере кредитных отношений. В Казахстане в условиях рыночной экономики существенно изменился характер взаимоотношений предприятий с кредиторами. Первостепенной задачей выступает налаживание взаимовыгодного партнерства, объединяющего кредитора и заемщика общими экономическими интересами;

- оценка кредитоспособности предусматривает разработку прогноза платежеспособности банком в отношении потенциального клиента исходя из обязательств конкретного кредитного договора на ближайшую перспективу, а также степени индивидуального риска самого банка, связанного с возможным невозвратом кредитуемой ссуды в сроки, указанные в договоре;

- в практике хозяйствования зарубежных стран существует различные системы качественных показателей для оценки кредитоспособности предприятия. Их целесообразно разделить на следующие группы: показатели ликвидности; показатели оборачиваемости; показатели прибыльности; показатели долгосрочной платежеспособности и репутации фирмы;

- в развитых странах существует рейтинги финансового состояния, надежности и кредитоспособности фирм, которые периодически публикуются и дают кредитору возможность правильно оценить свой риск при выдаче кредита. Отечественные банки действуют в этом направлении преимущественно интуитивно, уделяя больше внимания кредитной истории заемщика и его деловой репутации, а не финансовым возможностям;

- основываясь на анализе опыта кредитования коммерческих банков Казахстана можно сделать следующий вывод: при выдаче кредита и проведении мониторинга недостаточно произвести формализованный анализ финансовой отчетности заемщика и оформить обеспечение. Для снижения



кредитного риска необходимо знать возможности и потребности бизнеса заемщика, перспективы его развития и т.п. Банк может ставить условия «прозрачности» бизнеса для него самого, участия в получаемой прибыли, залога бизнеса, в виде акций и имущества предприятия, т.е. банк, становится финансовым партнером заемщика, что максимально снижает риск невозврата кредита;

- инвестиционно-кредитное сотрудничество коммерческих банков и предприятий малого и среднего бизнеса в современных условиях не является в должной мере эффективным и прочным. Этому способствует общая экономическая ситуация в стране: нет единой четкой кредитной политики коммерческих банков в сфере развития малого и среднего предпринимательства, нет четких рекомендаций по капитализации банков, отсутствует полная информационная база по кредитным историям заемщиков. Одним из сдерживающих механизмов кредитования МСБ является отсутствие у большинства анализируемых предприятий необходимых в качестве залога собственных средств, в связи, с чем банки не имеют надежной гарантии возврата кредитов и обеспечения реально желаемой прибыли при оптимальном риске.

Государственная поддержка малого предпринимательства в Казахстане основывается на республиканском законодательстве. Регионам же предоставляются небольшие возможности в рамках своей компетенции конкретизировать общие установки, адаптировать их к региональным условиям функционирования малого предпринимательства. В настоящее время регионы вправе разрабатывать и принимать региональные программы развития малого бизнеса, создавать специальные фонды для его поддержки, определять и изыскивать для них дополнительные источники финансирования. Региональные власти могут так же привлекать МП к участию в региональных госзаказах. Однако, указанным полномочий недостаточно, поэтому в дальнейшем региональным и местным властям должна быть предоставлена большая свобода для регулирования всех сторон деятельности МП. Так, необходимо разрешить регионам в дополнение к приоритетам, установленным на республиканском уровне, определять собственные отраслевые приоритеты в развитии малого предпринимательства. Особенно важно передать в руки регионов один из важнейших инструментов стимулирования предпринимательства в малом секторе - регулирование ставок некоторых налогов. В качестве примера можно привести опыт России, где в соответствии с федеральным законодательством регионы вправе устанавливать свои собственные ставки единого налога в части, зачисляемой в региональный и местный бюджеты, самостоятельно регулировать и размеры единого налога на вмененный доход, а также устанавливать льготы по налогообложению фондов поддержки малого предпринимательства, инвестиционных и лизинговых компаний, кредитных и страховых организаций, а также других организаций, создаваемых в целях оказания услуг субъектам малого предпринимательства.

В связи с тем, что дальнейшее совершенствование системы государственного управления в РК связывается с передачей ряда функций центральных органов местным исполнительным органам, в том числе и по непосредственной поддержке малого предпринимательства.

В настоящее время законодательно-нормативная база, регулирующая развитие малого предпринимательства в Казахстане, включает более 100 документов, которые по своему содержанию и направленности могут быть отнесены к следующим пяти группам:

- документы декларативного характера (законы, указы, постановления, концепции, программы, соглашения и др.);

- документы по институциональному обеспечению развития малого предпринимательства - определяющие функции органов государственного управления в части регулирования названной сферы, а также по вопросам развития инфраструктуры;

- налоговое законодательство;

- документы по развитию малого предпринимательства в регионах, сферах деятельности и отраслях экономики;

- международные договоры и соглашения.

Стержневым и консолидирующим общегосударственным актом в перечисленном списке документов является Закон РК «О государственной поддержке малого предпринимательства».

В отношении государственных программ поддержки малого предпринимательства, являющихся основным инструментом реализации государственной политики в этой сфере можно сказать следующее. Они формируются исходя из принципа преемственности по отношению к предыдущим государственным программам поддержки и развития предпринимательства.

Фонд развития предпринимательства «Даму» презентовал глобальную стратегию по поддержке



малого и среднего бизнеса в Казахстане на 2009–2019 годы. В частности, программа предполагает как финансовые, так и нефинансовые методы поддержки. Упор будет делаться на стимулирование банков по кредитованию реального сектора экономики, когда вознаграждения по займам будут компенсироваться за счет государства.

Благодаря Стратегии фонда развития предпринимательства (ФРП) «Даму» предусматривается существенное расширение спектра инструментов поддержки предпринимательского сектора. Эта стратегия объединила свыше двадцати действующих и готовящихся к реализации программ финансовой и нефинансовой поддержки МСБ. Каждая программа предварительно обсуждается со всеми заинтересованными сторонами: общественными объединениями, финансовыми институтами, уполномоченными организациями. Важным, на наш взгляд, является развитие франчайзинга в Казахстане. В данном случае главное – инвестиционная поддержка МСБ, осуществляющего деятельность путем дублирования успешной модели национальных и зарубежных коммерческих предприятий.

Реализация проекта будет осуществляться за счет кредитования предпринимателей банками с предоставлением в банк франчайзером солидарной гарантии, а франчайзи – залогового обеспечения. В настоящее время ведутся переговоры с агентствами по франчайзингу и проработка с комбанками вопроса финансирования проектов в рамках программы «Даму-Колдау».

#### **Литература:**

1. Послания Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Рост благосостояния граждан Казахстана — главная цель государственной политики» от 6 февраля 2008 года. –Астана, 2008.
2. Досанов Д., Курманов О. Малый бизнес. Мировой опыт и казахстанская реальность. // Саясат-Policy, №12, 2003, с.32-35.