

		құқықты қорғауға көмек көрсету, атаулы жеңілдікті салық салу.
Ақпараттық-консультациялық	Шағын және орта бизнеске ақпараттық көмек көрсету бойынша қызмет көрсету	Инновациялық қызметті жүзеге асыру аспектілері бойынша шағын бизнеске кеңес беретін ақпараттық қызметтер құру, аяқталған зерттеулер, бағыттар, серіктестер, қолдау бағдарламалары бойынша деректер базасының массивін құру.

Мемлекеттік қолдау шараларын іске асыру, түрлі қызметтер көрсету жеке нарықтың мүдделеріне нұқсан келтірмеуі тиіс. Көптеген елдерде үкіметтер жеке сектор тарапынан мүдделілікті арттыра отырып, қоғамдық игілік болып табылатын іс-шараларға ғана тоғыстырылған. Бұл ретте дамыған елдерде ақпарат беруге және бизнес кекенес беруге сүйене отырып, қолдаудың "жұмсақ" нысандары жиі қаланады, ал дамушы елдер қаржы-технологиялық көмек көрсетеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Инновационная стратегия развития России в условиях международной конкуренции : монография / Под ред. Л. А. Толстолесовой. – Новосибирск : СибАК, 2013. – 172 с.
2. What is SBIR and STTR? –
3. Small Business Survey 2014. – London, 2015. – 188 p.
4. Костюнина, Г. М. Технопарки в зарубежной и российской практике // Вестник МГИМО-Университета. – 2016. – № 3. – С. 91–99

ҒТАХА 336.1

Г.А.Райханова., К.Т.Таттымбетова., Г.Е.Жакина., Б.М.Макалакова
 Райханова Г.А – экономика ғылымның кандадаты,
 қауымдастырылған профессор
 Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
 Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., gulnurrainanova@mail.ru

ҚАЗАҚСТАНДА ЛИЗИНГТІҢ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Лизинг - әдетте ұзақ уақыт пайдалануға болатын тұтыну тауарларымен және жылжымайтын мүлікті жабдықтау үшін бөлінетін қаржының түрі. Мүлікке иелік ету құқымен қатар, келісілген шарт бойынша белгілі бір уақытта үшінші біреуге жалға береді. Лизингтік қызмет көрсетудің басты ерекшелігінің өзі, арендатор үшін жабдықтарды табу және қаржыландыру мәселесі қолдану құралдарының есебінен бір мезгілде шешіліп отырады. Сонымен қатар, жабдықтардың бір мезгілде өткізілетін бұл түрі жабдықтаушы үшін де өте тиімді.

Сатып алу – сату келісімінен ерекше, лизингте аренда мүлкін иелену құқына аренда беруші ие болады, ал лизингте алушы тек уақытша пайдалану құқына ие болады. Лизингтік келісім мерзімі аяқталған соң лизинг алушы келісілген баға бойынша келісім объектісін сатып алуына болады, лизингтік келісімді ұзартуына болады немесе келісім шарт мерзімі біткен соң қайтарып беруіне болады.

Өзінің заңды нысаны бойынша лизингтік келісім инвестициялық құндылықтарын ұзақ мерзімді арендасының түрі болып табылады.

Лизинг – барлық әлемде мойындалған инвестиция механизмі. Оны экономиканың әртүрлі салаларындағы кәсіпорындар қолданады. Лизингтік компаниялардың жобаларының негізгі критерийі – қарыз берушінің экономикалық жағдайының тұрақтылығы, оның қаржылық мөлдірлігі, берілген бизнес – жоспарларының саласы. Инвестицияны салу объектілерінің салалық таңдалуы көбінесе сәйкес салалардың инвестициялық мүмкіндіктерімен байланысты.

Қазіргі таңда көптеген лизингтік компаниялар инвестицияны нақыты құрал – жабдықтар үшін тартылмайды, олар сондай – ақ жаңа бизнес – процестерді қаржыландыру қызметін де атқаруға дайын (жаңа кәсіпорындарды «ашып», венчур жобаларын құруға және жүргізуге дейін), инвестициялық

жобаларға экспертиза жүргізу және өңдеу, қайтару лизингтерінің қарыз міндеттемелерінің құрлымын жою бойынша келісімдерге әрекет ету және тағы басқа.

Лизинг дегеніміз кәсіпкерлік түрі және ол ғылыми – техникалық прогресс талаптарына ең жоғарғы деңгейде жауап бере отырып, жеке адам мен қоғам мүдделерін есептей отырып, өндірістің ескірген материалды – техникалық базаларын жылдам қайта қалпына келтіріп, еліміздің экономикасын қайта құруда ерекше мән алады.

Лизинг, жоғары тиімділікті және өте икемді инвестициялық құрал, өндірісте ғылыми – техникалық прогрестің жетістіктерін оперативті түрде қолдануға мүмкіндік береді. Екінші жағынан лизинг беруші мен лизинг алушы капиталды тек ақша түрінде емес, зат түрінде де жүзеге асыратындықтан, лизинг инвестицияға жақындай отырып, оның халық шаруашылығындағы үргізіп, іске қосқаннан кейін басталады, яғни лизинг алушы сол құралдан өндірілген өнімді сатудан түскен пайдадан төлей бастайды:

- лизингтік келісім-шарттар лизинг беруші жағынан қосымша қызмет көрсетуді қарастырады (монтаж, іске қосу, жөндеу, үйрету):

- лизинг салық аударымдарын оңтайландыру арқылы, салық қорын кемітуге болады:

- лизинг алушыға құрал-жабдықты қаржылық лизингпен алу оңай, себебі ол кепілдік заты ретінде қабылданады: мәнін арттырады.

Лизинг инвестициялық саясаттың тиімді құралы ретінде өндірістің құлдырау кезінде оны дамыту үшін үлкен рөл атқарады. Қызметтің бұл түрі экономикалық табиғатының ерешелігімен ұлт экономикасын дамыту мен сауықтыруға үлкен үлес қосуға қабілетті, ал халықаралық деңгейде – шетел партнерларымен жаңа байланыстарды құрып және нығайтады.

Қазақстан Республикасының өнеркәсіп кәсіпорындарында инвестициялық қызметтің тоқырауы өте терең. Ірі капиталдар салу үшін мемлекетте және кәсіпорындарда қаржы көзі жеткіліксіз. Осыған байланысты лизингті қолдану шаруашылық субъектілеріне олардың негізгі қорларын еш қиындықсыз жаңартуға мүмкіндік береді. Бұл кезде лизинг алушылардың негізгі пайдаларын атап өтуге болады:

- ереже бойынша, лизинг заты лизинг берушілер балансында тұрады және лизинг алушыға жазылмайды, яғни оның активін арттырмайды және ол қосымша мүлік салығынан босатылады:

- лизинг алушының лизинг затын таңдауда көптеген мүмкіндіктері бар, мысалы техникалық – экономикалық көрсеткіштер, бағасы, қою мерзімі, бәсекелестік деңгейі және т.б.:

- лизинг алу кезінде барлық құралдардың 1/3 не дейін жаңартуға мүмкіндік береді:

- лизинг өндірістің технологиялық деңгейін жетілдіруге қабілетті және өнім деңгейін жоғарылатып, бәсекелестігін арттырады;

- лизинг алушы кей жағдайларда кедендік жеңілдіктерге ие болады, яғни заттың нақты бағасын кемітіп, пайданы арттырады;

- лизингтік төлемдер келісім-шарт бойынша тауар немесе қызмет түрінде жүзеге асыуы мүмкін.

Лизингтік операциялардың кеңінен таралуы мен дамуы өндірушілер үшін де тиімді. Олардың тиімділігі:

- құрал-жабдықты сату артады;

- лизинг затын сату жанама өндірістің артуына әсер етеді және жинақтаушы заттары мен жартылай фабрикаттары немесе басқа өнімдерді өндіру артады;

- өткізетін жаңа нарықтар табылып, тұтынушылар көбейеді;

- дайын өнім қоры кемиді және оны сақтауға байланысты шығындар азаяды;

- капитал айналымдылығы артады.

Несие беретін банкілер лизинг операциясын жүзеге асыра отырып, тәуекелділік дәрежесін кемітеді, себебі лизингке берілген зат кепілдік ретінде тұрады және қайтарымдылық пен төлемділік принципі жұмыс істейді. Лизинг операциялары банк үшін өте тиімділігі жоғары және несие қорларын орналастырылудың жаңа мүмкіндіктері ашылады.

Сақтандыру компанияларының лизинг операцияларына қатысу, олардың қызмет көлемін арттырып, пайдасын көбейтеді.

Сонымен лизингтік келісімдер басқаруда өте икемді, ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктерін белсенді қолданады, ескірген құрал-жабдықты дер кезінде жаңартады.

Қазақстандағы лизингтік дамыту стратегиясы теориялық зерттеулер мен практикалық тәжірибелерге сүйеніп қоймай, әсіресе дамыған шет елдік нәтижелерге де сүйенуі қажет.

Профессор, академик С.Н. Николаевтің ойынша қазіргі таңда АҚШ, Жапон және Батыс Еуропа елдерінде жоғары сапалы лизингті интенсивті дамыту – құрылыс техникаларын жалға беру байқалады.

Лизингтік мәмілелерді қиындату факторларының бірі лизинг беруші мен лизинг алушы әр елдің резиденттері болып табылады, сонымен қатар әр елдің өзінің құқықтық жүйесі бар. Сондықтан мәміле екі мемлекеттің заңдық талаптарына сай келуі керек. Бір елде мәміле қаржылық лизинг мәмілесі болып жіктелінуі мүмкін, ал екінші елде жалға берілген немесе бөліп төлеуге сатылған болып табылады. Бұл жағдайда лизинг алушыда басқа салықтық жүйе қолданылады, бұған көбірек шығын кетеді.

Қазақстан Республикасының ТОП-10 лизингтік компаниялары

- 1 «Индустриялық даму қоры» АҚ
- 2 «ҚазАгроҚаржы» АҚ
- 3 «ТехноЛизинг» ЖШС
- 4 «Лизингтік топ» АҚ
- 5 «ХалықЛизинг» АҚ
- 6 «ForteLeasing» АҚ (ForteLeasing)
- 7 «Қазақстан Иджара Компаниясы» АҚ
- 8 «КомТрансЛизинг» ЖШС
- 9 ЖШС «АГРО Лизинг»
- 10 «Капитал Лизинг Групп» ЖШС.

Жеке лизингтік компаниялардың нарығы өз қызметінде ШОБ секторына бағытталған.

«Индустриялық даму қоры» АҚ 70%

«ҚазАгроҚаржы» АҚ 25%

«Технолизинг» ЖШС 1,4%

Басқалар 4,6%

Нарықтың айрықша ерекшелігі мемлекеттік компаниялардың үлкен салмағы болып табылады: 2023 жылы жалпы портфельдің 95%-ын құрайтын Индустриялық даму қоры (ИДҚ) және ҚазАгроҚаржы. Олар «Артықшылықты лизинг» және «Қазақстан Республикасының 2020-2025 жылдарға арналған индустриялық-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасы (ИИДМБ)».

2022 жылға лизингтік компаниялардың несие портфелі (2020 ж.) +22% қосып, 4206 млн. АҚШ долларын құрады.

Соңғы 3 жылда (2020-2022 жж.) жаңа бизнестің жалпы көлемі 2553 миллион АҚШ долларын немесе + 22% құрады;

Жасалған келісім-шарттардың жалпы саны 17%-ға өсіп, 7831 мәмілені құрады.

Алынған лизингтік төлемдер көлемінің оң динамикасы байқалады, ол 253 млн долларға (+36%) жетті.

Барлық қиындықтарға қарамастан, лизинг нарығында оң үрдіс бар:

- 2023 жылдың 1 жартыжылдығына сектор активтерінің өсуі жыл +8% құрады, тренд динамикасы экономиканың барлық салаларындағы негізгі қорлардың жаңаруын көрсетеді;

- квазимемлекеттік сектордың үлесі 95%-ға бағаланады, лизинг нарығы екі ірі лизингтік компанияның болуымен сипатталады (ФРП үлесі, ҚАФ 95%);

- Жеке лизингтік компаниялардың нарығы өз қызметінде ШОБ секторына бағытталған. ШОБ кәсіпорындарының жабдықтарының 90%-ға дейіні лизингке сатып алынады.

Соңғы 2 жылда міндеттемелердің орташа жылдық өсімі 30%-ды құрады.

Лизингтік компанияларды қаржыландыру көздерінің құрылымында даму институттары арқылы құйылған квазимемлекеттік компаниялардың қаражаты (ДАМУ ФРП АҚ, АҚ ФРП және АҚ ҚАФ), тікелей қаржыландыру және сыйақы мөлшерлемелерін субсидиялау тетіктері басым;

Қаржыландырудың нарықтық көзі – холдингтік құрылымдардың (коммерциялық банктер және басқа да қаржы ұйымдары) қаражаттары.

2022 жылдың қыркүйегінде Қазақстандағы лизинг нарығындағы жұмыс жағдайлары өзгерді: бір жылға немесе одан да көп мерзімге жасалған келісім-шарттар бойынша салықтық жеңілдіктер пайда болды, жеке компаниялар мемлекеттік қолдау бағдарламаларына квазимемлекеттік бағдарламалармен бірдей қолжетімділікке ие болды. Қазақстанда лизинг нарығы дамып келеді, бірақ бұлтсыз емес. Егер 2020 жылы Қазақстандағы лизинг нарығының портфелі 752 миллиард теңгені құраса, 2022 жылы ол 1 триллион теңгеден асты. Нарықтың айрықша ерекшелігі – мемлекеттік компаниялардың үлкен салмағы: Индустриялық даму қоры (ИДҚ) және «ҚазАгроҚаржы» 2023 жылы жалпы портфельдің 95%-ын құрады, ал 2020 жылы олар ағымдағы портфельдің 97%-ын ұжымдық түрде иеленді. Олар «Жеңілдетілген лизинг» және «Қазақстан Республикасының 2020-2025 жылдарға арналған

индустриялық-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасы (ИИДМБ)» сияқты мемлекеттік бағдарламалардың операторлары.

«ҚазАгроҚаржы» ауылшаруашылық техникасы мен құрал-жабдықтарын лизингке беру қызметін көрсетеді, агроөнеркәсіптік кешендегі компанияларға несие береді және Қазақстанның барлық аймақтарында филиалдары бар. Жеңілдікті лизингке «ҚазАгроҚаржыға» 61,5 млрд теңгенің 1 215 өтінімі берілді. 39,9 млрд теңгеге өтінім қаржыландырылды, жалпы қалдық 100 млн теңге.

Лизингтік жобалар: ауыл шаруашылығы техникасын, жерді абаттандыру және ауыл шаруашылығы жұмыстарына арналған арнайы техниканы, ауыл шаруашылығы қажеттіліктеріне арналған ұшқышсыз ұшатын аппараттарды, көлік құралдарын, оның ішінде ауыл шаруашылығы және балық өнімдерін және олардың өңделген өнімдерін тасымалдауға арналған тракторлар мен тіркемелерді, биологиялық активтерді, сондай-ақ жүк вагондарын қаржыландыру, астық және басқа да ауыл шаруашылығы өнімдерін тасымалдайтын компания 6,1% жылдық тиімді пайыздық мөлшерлемеме қаржыландырады. Лизинг бойынша кепілдік және аванстық төлем талап етілмейді, негізгі қарыз бойынша жеңілдік кезеңі 1 жыл, төлем мерзімі 10 жылға дейін. Индустриялық даму қорынан (ИДҚ, бұрынғы ҚДБ-Лизинг) құны 500 миллион теңгеден бастап құрал-жабдық алуға болады. Сыйақы мөлшерлемесі жеке есептеледі, аванстық төлем 20%-дан 1%-ға дейін, лизинг мерзімі 3-15 жыл, сыйақы мөлшерлемесі 1% 2022 жылға аудиторлық қорытындыға сәйкес қордың барлық көрсеткіштері өсті: таза пайда 22,4 млрд теңгені құрады және 2021 жылмен салыстырғанда 2,7 есеге өсті. Салық салынғанға дейінгі пайда 25 млрд теңгені, негізгі қызметтен түскен табыс – 28 млрд теңгені, таза пайыздық кіріс – 28,7 млрд теңгені құрады. Қордың активтері бір жарым есе ұлғайып, 1,4 трлн теңгеге, міндеттемелері 1,2 трлн теңгеге, меншікті капиталы 205 млрд теңгеге дейін өсті. Мемлекеттік компаниялардың басты артықшылығы – капиталға қолжетімділік. Оларды қаржыландыру бюджеттік қаражатқа немесе инфляция деңгейінен төмен мөлшерлеме бойынша бас компаниялардың несиелеріне негізделген. Нарықтан жиналған ақша ҚазАгроҚаржыға да жеке компанияларға қарағанда арзанырақ, өйткені олардың рейтингі бар. Сондықтан олардың клиенттік базасы үлкен, портфелі мен транзакциялары үлкен.

Лизинг нарығы айтарлықтай дәрежеде дамып келеді, өйткені ШОБ субъектілері мемлекеттік бағдарламалардың көмегімен негізгі капиталға инвестицияларды көбейтуде. Бірқатар мемлекеттік бағдарламалар бойынша мөлшерлемелерді субсидиялау ең жақсы драйвер болып табылады, бірақ нарық та өсіп келеді, өйткені бизнес лизингті жақсы түсінеді және қабылдайды. Сонымен қатар, мемлекеттік бағдарламаларға қатысатын лизинг берушілер саны артып келеді: жеңілдікті лизингті тек мемлекеттік компанияларда ғана емес, жеке компанияларда да алуға болады. Нарықта бәсекелестік жоқтың қасы екені анық. Жеке тұлғаларға арналған лизинг нарығы дамымаған, елде арзан автонесие болғанша ол ешқашан дамымайтын сияқты. Салалық мәселелер де бар. Осылайша, медициналық техниканы лизингтік компаниялар медициналық ұйымдарды лизингтің артықшылықтары туралы нашар хабардар деп санайды. Лизинг нарығында жеке тұлғаларға арналған өнімдердің жоқтығы маңыздырақ - олар лизинг туралы заңда қарастырылмаған. Бірақ жеңіл көліктер нарығы үлкен. Еуропа мен АҚШ-та барлық жаңа автокөліктердің үштен бірінен астамы лизинг бойынша жеке тұлғаларға сатылады.

Лизинг нарығы екі ірі компанияның да пайдаланатын жабдықтарын ұсынады: энергетика, машина жасау, газ және мұнай өндіру және ШОБ: қойма, медициналық, азық-түлік, полиграфия. Жабдықтардың лизингі автокөліктерге қарағанда лизингке берілетін заттардың ерекшелігі мен өтімділігі төмен болғандықтан мұқият зерттеуді қажет етеді. Сегментке клиенттерді, жабдықтың өзін және оның жеткізушілерін бағалауда жоғары құзыретті компаниялар кіреді. Жабдықтардың лизингі – негізгі құралдарды кепілсіз немесе бастапқы жарнасыз, ең аз бюрократиялық және уақыттық шығындармен және салықты заңды түрде үнемдей отырып жаңғырту мүмкіндігі. Жабдықтардың 90%-ға дейінін ШОБ компаниялары жалға алады. Ірі кәсіпорындар әдетте ұзақ мерзімді несиелер немесе жобаларды қаржыландыру арқылы сатып алады, тұрақты қайта жабдықтау үшін бюджет жасайды. ШОБ субъектілерінің жалға алушыларды бағалауға және өнім жеткізушілер тізбегіне қатысты сұрақтары бар. Жабдықтарды лизингке беру жас кәсіпкерлер мен технологиялық стартаптар үшін де қызықты. Көбінесе мұндай жобалар жеткізуді ғана емес, кедендік ресімдеуді, іске қосуды, оқытуды және кепілдік қызмет көрсетуді талап ететін бірегей, нақты жабдықты қамтиды. Мұндай операциялардың құрылымы күрделі. Жабдықпен жасалған лизингтік мәмілелерде тәуекелді лизинг объектісіне толығымен ауыстыру іс жүзінде мүмкін емес, сондықтан лизингтік компания тәуекелдерді азайту үшін клиент пен жеткізушінің қаржылық жағдайын дұрыс бағалауы қажет. Көбінесе клиенттер

өтімділік пен нарықтық құн мен сатып алу бағасының салыстырмалылығын талдауға тиіс эксклюзивті жабдықты сатып алғысы келеді.

Лизинг берушіге заң нормалары қаншалықты түсінікті әрі тиімді екенін бақылап отыруы қажет, өйткені лизингке берілген жабдықты қайтару процедурасын реттеуде лизинг алушының мәміле бойынша міндеттерін бұзған жағдайда. Сонымен қатар тұрғылықты заңдылыққа көңіл бөлу керек, ол кәсіпорынның банкроттылық процедурасын немесе кәсіпорынның төлем қабілетсіз екенін реттеп отырады. Бұл тәуекелділікті әр түрлі жағдайларда қалпына келтірілген құқықтық жүйені таңдау арқылы халықаралық лизинг мәмілелерді реттеуде төмендетуге болады.

Инвестор жобадан түсетін табыстың шығындарды жабуға, қарыздарды төлеуге және салынған капиталдың қайтарымдылығын қамтамасыз етуге жететініне сенімді болуы керек. Инвестор үшін кепіл ретінде кепілдік міндеттеме ғана болуы емес, өндірілген өнімді өткізуде сенімділік болуы керек, бұл жобаға да сенім болады дегенді білдіреді.

Лизинг алушы нарық конъюнктурасының қысқа мерзімді өзгеруімен бетпе-бет келуі мүмкін, өндірілген өнімге сұраныстың азаюы немесе қайтадан өндіруге бағаның төмендеуі.

Кәсіпкер өзіне қажетті құрылғыларды лизингке алу үшін келесідей екі жағдайда шешім қабылдауы мүмкін:

- біріншіден, егер құрылғыларды лизингке алу банктік несиені есебімен сатып алуға қарағанда неғұрлым тиімді болса,

- ал екіншіден, кәсіпкердің, банктен несиені алуы үшін сенімді несиелік тарихы болмаса. Осы жерде лизингтік компаниялардың жеткілікті түрде несиелік тарихы жоқ және соған сәйкес банк несиені беруден бас тартатын клиенттермен қосымша тәуекелділіктерге бара отырып жұмыс істеу мүмкіндіктерінің бар екендігі көрінеді. Бұл жағдай лизингтік бизнестің бір ерекшелігін көрсетеді.

Еліміздегі лизингтік қызметтер нарығында бүгінгі күні қалыптасып отырған жағдайларды ескере отырып, біз ауылшаруашылығындағы лизингтік қатынастар механизмін жетілдіру үшін неғұрлым перспективті нарықтарды бөліп қарастыруды ұсынамыз. Яғни, осы ұсынылатын механизмді қолдану арқылы лизингтік қатынасқа қатысушы субъектілер белгілі бір жетістіктерге қол жеткізуі мүмкін. Ол үшін ең алдымен лизингтік қызметтер нарығын белгілі-бір сегменттерге бөліп қарастыру керек.

Лизингтік қызметтер нарығы сегменттерінің бір белгісі ретінде лизингтік келісімдердің алынуына, оның осы сегменттегі сұраныс ерекшеліктерін анықтайтындығы, ал екінші белгі ретінде лизингке алушылардың алынуына, олардың сұраныстарының сипатын анықтайтындығы әсер етті.

Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, қоғамдағы экономикалық, саяси, әлеуметтік сұрақтарды шешуде шағын бизнестің ерекше рөл атқаратындығы белгілі. Шағын кәсіпкерлік жалпы экономиканың дамуының қозғаушы күші бола отырып, халықты жұмыспен қамту деңгейін қатамсыз етеді және қоғам тұрақтылығының негізі – орта класты қалыптастыру көзі болып табылады.

Осы сегментке тән сипаттық белгілердің бірі-шағын кәсіпорындарды қаржыландыру күрделі қаржылық салымдардың неғұрлым тәуекелділігі жоғары түрі болып табылатындығы. Оның себептеріне төмендегілерді жатқызуға болады:

- 1) Шағын кәсіпорындардың көбісінің кепілге қоятын өтімділігі жоғары мүліктері жоқ;
- 2) Шағын кәсіпорындарда біліктілігі жоғары мамандардың аздығы немесе жоқтығы;
- 3) Қарызға алынған қаражаттардың өз мақсатына пайдаланылуына бақылау жүргізудің нақты мүмкіндіктерінің жоқтығы.

Осы себептерге сәйкес шағын несиелік мекемелер мынадай мәселелерге кездеседі:

- 1) Көптеген экономикалық және қаржылық, ақпараттарды талдаудағы және шағын кәсіпорындардың осы ақпараттарды беруден кәсіби деңгейлерінің төменділігі;
- 2) Шағын кәсіпорындардың пайдаланатын құрылғыларының көп түрлілігі.

Осындай қаржылық инвестициялардың тәуекелділігінің жоғарылығы шағын кәсіпорындар үшін банктерден берілетін несиелердің бағасы мен мерзіміне де әсерін тигізеді.

Ал, лизингтік қатынастар осындай тығырықтан шығудың бір жолы болып табылады, себебі лизингтік қатынастар кезінде несиені беру үшін қажетті қамтамасыз ету мөлшеріне қойылатын талаптар банктік несиені қарағанда салыстырмалы түрде төмен.

Біздің ойымызша, бүгінгі күні лизингтік компаниялар шағын бизнес сегментін игеруге неғұрлым көбірек ұмтылулары қажет. Ол үшін лизингтік компаниялардың ең төменгі шығындармен қамтамасыз етілетін перспективті инвестициялық жобаларды таңдаудың тиімді механизмін құру арқылы, шағын кәсіпкерлер сегментіне тән тәуекелділіктерді төмендетуге мүмкіндіктері болуы керек.

Әдебиеттер тізімі:

- 1 Асилова А.С. Инвестицияны қаржыландыру және несиелеу: оқулық/ А. С. Асилова; Т.Рысқұлов атын. қазақ экономикалық ун-ті. - Алматы: Экономика, 2016. - 279 б.
- 2 Абдушев Б.М. Инвестиционный климат в Казахстане и меры Правительства по его улучшению.// Саясат //июль 2018.
3. Рассадин В.Н. Лизинг и конверсия // ЭКО. -№8.2020.
4. @ <https://prodengi.kz/post/lizing-v-kazaxstane-razvivaetsya-slozno>

ҒТАХА 336.1

Г.А.Райханова., К.Т.Таттымбетова., Г.Е.Жакина., Б.М.Макалакова
Райханова Г.А – экономика ғылымның кандадаты,
қауымдастырылған профессор
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ., gulnurraihanova@mail.ru

МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ МЕНШІК ӘРІПТЕСТІК ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПкерлікті ЖАНДАНДЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ: АҚШ ТӘЖІРИБЕСІ ЖӘНЕ ОНЫ ҚАЗАҚСТАНДА БЕЙІМДЕУ МҮМКІНДІКТЕРІ

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасы институт ретінде мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті (МЖӘ) қалыптастыру кезеңінде: "Концессиялар туралы" заң қабылданды, МЖӘ мәселелері бойынша мамандандырылған Орталық – "Қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы" АҚ құрылды, келісу кезеңінде Қазақстан Республикасында 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті дамыту Бағдарламасының жобасы жатыр. МЖӘ-ні дамыту қажеттілігі ғылыми-техникалық және инновациялық салалардағы мемлекеттік саясаттың бағыттарын айқындайтын қабылданатын нормативтік-құқықтық құжаттарда тікелей немесе жанама атап көрсетіледі.

Алайда МЖӘ-ні заңнамалық қамтамасыз етуді талдау ұлттық инновациялық жүйенің барлық негізгі элементтерінің өзара байланысының алғышарттарын қалыптастыратын мемлекет пен бизнестің өзара іс-қимылының нысаны ретінде әріптестікті түсінуге тұтас тәсілдің жоқтығын растайды. Жоғарыда айтылғандарды ескере отырып, "инновациялық саладағы мемлекеттік-жеке меншік әріптестік" терминіне мынадай анықтама беруге болады – бұл экономиканың мемлекеттік және жеке секторларының экономикалық, әлеуметтік, құқықтық, саяси, ұйымдастырушылық, басқарушылық және басқа да өзара байланыстардың, өзара қарым-қатынастар мен шарттардың ерекше кешені бар, қолда бар ресурстар мен олардың көздерін елдің және оның субъектілерінің инновациялық дамуы үшін барынша тиімді пайдалануға бағытталған тең құқылы қатынастар жүйесі.

Әлемдік тәжірибеде МЖӘ бастамашылық ететін және іске асырылған ғылымды қажетсінетін жобалар санының тұрақты өсуі байқалады. Сондықтан шетелдік тәжірибені зерделеу және қорыту МЖӘ негізінде Қазақстанның ұлттық инновациялық жүйесін қалыптастыру үшін өте пайдалы болады. Инновациялық қызметте МЖӘ-ні пайдаланудың шетелдік тәжірибесі біздің экономикамыздың шынайылығына, еліміздегі ғылымның даму деңгейіне, менталитетке және халқымыздың тарихи дәстүрлеріне байланысты болуы тиіс.

АҚШ доллары қазіргі уақытқа дейін жаңа технологияларды дамытуға қаржы бөлу көлемі бойынша сөзсіз көшбасшы болып қала береді. МЖӘ тетіктері бұрыннан бері АҚШ-та кеңінен қолданылады, сондықтан дәл осы елдің осы саладағы ең бай нормативтік-құқықтық және практикалық тәжірибесі бар, ол басқа елдерде өз көрінісін тапты, сонымен қатар АҚШ тәжірибесін де байытады.

АҚШ-тағы инновациялық жүйенің негізгі субъектісі кәсіпкерлік сектор болып табылады. ҒЗТҚЖ-ға арналған шығыстардың жиынтық көлемінде оның шығындары 200 млрд.долларға жетеді. Шығындарды оңтайландыру үшін компания аутсорсингтің түрлі үлгілерін пайдаланады, Венчурлік капитал нарығын дамытады. Мемлекеттің корпоративтік сектормен, орта және шағын компаниялармен өзара қарым-қатынасының инфрақұрылымы үнемі жетілдірілуде. Инвесторларға олардың зерттеу нәтижелерін коммерцияландыруды жеңілдететін және университеттер мен ұлттық зертханаларға федералдық органдармен келісім-шарттар бойынша әзірленген идеялардың зияткерлік меншігіне құқық беретін бірқатар заңдар қабылдады. Олардың ішіндегі ең маңыздысы: Стивенсон-Вайдлер,