

Қаржылық талдау коммерциялық банктерді басқаруда, олардың тұрақты дамуын және нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуде шешуші рөл атқарады. Ол коммерциялық банктердің ағымдағы қаржылық жағдайын бағалап қана қоймай, сонымен қатар негізделген шешім қабылдауға қолдау көрсетуге, тәуекелдерді басқаруға және ресурстарды оңтайландыруға мүмкіндік береді. Экономикалық ортаның тұрақты өзгеруі жағдайында тиімді қаржылық талдау банк мекемелерінің табысты жұмыс істеуінің қажетті шартына айналады.

Әдебиеттер тізімі

1. Банктік менеджмент: Оқу құралы/Кенес Г.К.-Астана, 2020
2. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: Учебное пособие/Завьялова Е.Н.-Костанай, 2019
3. Қаржылық талдау: Оқу құралы/Джаншанло Р.Е., Байдаулетов М., Ақтөреева Э.Ә.-Алматы, 2017

МРНТИ 06.73.75

А.К. Курманалина, М. Бердіқұлова

А.К. Курманалина – кандидат экономитических наук, профессор
Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова,
Республика Казахстан, г. Караганда, anar68@mail.ru, berdikulova03@inbox.ru

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

В современных экономических условиях Казахстана малый и средний бизнес (МСБ) играет ключевую роль в обеспечении экономической стабильности и устойчивого роста. Однако доступ к финансово-кредитным ресурсам для МСБ остается одной из наиболее сложных и актуальных проблем. Особенно остро эта проблема проявилась в последние годы в связи с экономическими вызовами, такими как глобальная пандемия, инфляционные процессы и изменения в законодательстве, касающемся предпринимательской деятельности и кредитного рынка. Недостаточная доступность кредитов для предпринимателей сдерживает потенциал развития МСБ, препятствуя инновациям и созданию новых рабочих мест.

Существует значительное количество исследований, посвященных проблемам финансирования МСБ, однако комплексного анализа факторов, влияющих на доступность кредитных ресурсов в условиях казахстанского рынка, недостаточно. Развитие цифровых технологий и финтех-сектора также внесло свои коррективы в методы финансирования МСБ, что делает актуальным исследование данной темы именно сейчас. Обзор существующей литературы позволит систематизировать и оценить текущую ситуацию, а также выявить ключевые барьеры и возможности для улучшения доступа МСБ к финансово-кредитным ресурсам.

Целью написания статьи является анализ и оценка ключевых условий и препятствий, с которыми сталкиваются предприятия при получении кредитного финансирования. Статья направлена на выявление основных факторов, таких как процентные ставки, требования к залугу и значимость кредитной истории, а также на изучение их влияния на доступность кредитов для МСБ.

Для достижения цели статьи ставятся следующие задачи: проанализировать текущие механизмы и программы кредитования, доступные для малого и среднего бизнеса в Казахстане; определить основные факторы, влияющие на доступность кредитных ресурсов для МСБ, включая процентные ставки, требования к залугу и роль кредитной истории; изучить барьеры, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия при получении кредитов; оценить, каким образом эти факторы и барьеры влияют на развитие МСБ в Казахстане и предложить возможные пути улучшения доступности кредитных ресурсов для них.

В данном исследовании важно точно определить ключевые термины, которые будут использоваться при анализе финансово-кредитной поддержки малого и среднего бизнеса (МСБ) в Казахстане. Одним из таких ключевых терминов являются "финансово-кредитные методы". В рамках этой статьи под финансово-кредитными методами подразумеваются различные инструменты и механизмы, которые применяют коммерческие банки, микрофинансовые организации,

государственные институты развития и частные инвесторы для предоставления финансовой помощи малому и среднему бизнесу. К таким методам относятся кредитование (краткосрочное и долгосрочное), лизинг, факторинг, микрофинансирование, грантовая поддержка, субсидии, венчурное финансирование, а также специальные государственные программы, направленные на стимулирование предпринимательской активности и обеспечение устойчивого роста предприятий [1]. Финансово-кредитные методы играют важную роль в обеспечении доступа МСБ к капиталу, необходимому для их функционирования и расширения.

Вторым важным понятием, которое необходимо рассмотреть, является "доступность кредитов". В данном исследовании под доступностью кредитов понимается возможность малых и средних предприятий получать заемные средства на выгодных и приемлемых для них условиях. Доступность кредитов зависит от множества факторов, включая процентные ставки, требования к залоговому обеспечению, кредитную историю предприятия, его финансовую устойчивость, а также текущую кредитную политику банков и других финансовых организаций. Важно отметить, что доступность кредитных ресурсов не ограничивается только возможностью их получения; она также включает в себя такие аспекты, как гибкость условий кредитования, скорость рассмотрения заявок и прозрачность требований финансовых учреждений. Кроме того, доступность кредитов во многом определяется макроэкономической ситуацией в стране, законодательными нормами, регулирующими кредитную деятельность, а также развитием инфраструктуры финансового рынка.

Третьим важным термином является "малый и средний бизнес" (МСБ). В данной статье малый и средний бизнес определяется на основе критериев, установленных законодательством Казахстана. Согласно казахстанскому законодательству, малые предприятия – это субъекты предпринимательства, численность работников которых не превышает 100 человек, а годовой доход составляет не более 300 000-кратного размера месячного расчетного показателя (МРП). Средние предприятия – это субъекты с численностью работников от 101 до 250 человек и годовым доходом от 300 000-кратного до 3 000 000-кратного размера МРП [2]. Малый и средний бизнес играет важную роль в экономике страны, внося значительный вклад в создание рабочих мест, развитие инноваций и увеличение налоговых поступлений. Однако МСБ часто сталкиваются с проблемами в доступе к финансовым ресурсам, что затрудняет их рост и развитие. Определение основных понятий позволяет структурировать дальнейший анализ, а также установить критерии, по которым будет оцениваться эффективность финансово-кредитных методов поддержки МСБ в Казахстане.

Международные исследования подчеркивают, что развитие МСБ во многом зависит от доступности финансовых ресурсов и эффективности методов их привлечения. Во многих странах финансовая поддержка осуществляется через банковское кредитование, микрофинансирование, государственные программы субсидирования и другие формы финансирования, такие как венчурный капитал и краудфандинг. Развитие финтех-платформ, включая одноранговое (P2P) кредитование и цифровые банковские услуги, также значительно облегчило доступ МСБ к финансовым ресурсам. В ряде стран, например, в США и странах Европейского союза, государственные программы включают льготное кредитование и налоговые стимулы для банков, сотрудничающих с МСБ. Однако даже в развитых экономиках МСБ сталкиваются с проблемами при привлечении финансов из-за высоких процентных ставок, строгих требований к залогом и недостатка информации о доступных программах поддержки.

В Казахстане финансово-кредитная поддержка МСБ включает как банковское кредитование, так и специальные государственные программы, такие как "Дорожная карта бизнеса 2025". Эти программы направлены на субсидирование процентных ставок и предоставление государственных гарантий. Помимо банков, важную роль играют микрофинансовые организации, предоставляющие краткосрочные займы. Однако, казахстанский рынок кредитования МСБ сталкивается с рядом проблем. Процентные ставки остаются высокими, а требования к залогом часто слишком строгие, что ограничивает доступ предпринимателей к финансированию. Кроме того, финансовые организации проявляют осторожность при кредитовании МСБ из-за нестабильности макроэкономической ситуации и недостатка прозрачной финансовой отчетности у предприятий.

Литература указывает на несколько основных барьеров, препятствующих доступу МСБ к кредитам. Одним из ключевых барьеров является высокая стоимость кредитных ресурсов, из-за чего привлечение заемных средств может быть экономически невыгодным. Строгие требования к залоговому обеспечению также являются значительной преградой, поскольку малые предприятия часто не обладают достаточными активами. Другим важным фактором является недостаточная

финансовая грамотность и профессиональное управление в секторе МСБ. Малые предприятия зачастую не имеют необходимых знаний в области финансового планирования, что затрудняет их способность эффективно презентовать свои проекты финансовым организациям. Также многие предприниматели не осведомлены о существующих льготных программах поддержки, что ограничивает их возможности для привлечения финансирования.

Сравнительный анализ существующих исследований по доступности кредитов для малого и среднего бизнеса (МСБ) выявляет различные подходы и методы поддержки, а также значительные различия в их эффективности. В международной практике, например, в США и Европейском союзе, широко используются льготное кредитование и государственные гарантии для повышения доступности финансирования МСБ. Эти меры доказали свою эффективность, о чем свидетельствуют данные: в Европе процент выдачи кредитов МСБ составляет около 60% от общего объема кредитования бизнеса (OECD, 2022). В США государственная программа Small Business Administration (SBA) предоставляет гарантии по кредитам, что позволяет малым предприятиям получить финансирование под более низкие процентные ставки, в среднем от 5% до 8% [4].

В Казахстане существуют подобные программы, такие как "Дорожная карта бизнеса 2025", которые включают субсидирование процентных ставок и предоставление государственных гарантий. Однако, по данным Национального банка Казахстана, средняя процентная ставка по кредитам для МСБ составляет 14–16%, что значительно выше, чем в развитых странах. Кроме того, требования к залогу остаются строгими, что ограничивает доступ к финансированию для малых предприятий, особенно в сельских регионах. Это указывает на разрыв между заявленной целью государственных программ и их фактической реализацией.

Роль альтернативных методов финансирования, таких как финтех и краудфандинг, также является предметом дискуссий в исследованиях. Некоторые работы указывают, что финтех способствует ускорению процесса кредитования и снижению транзакционных издержек. Например, P2P-кредитование позволяет МСБ получать финансирование без посредничества банков, что в некоторых случаях снижает процентные ставки на 20–30%. Однако другие исследования отмечают, что отсутствие достаточного законодательного регулирования и высокие риски ограничивают возможности финтех-компаний в предоставлении финансовых услуг, особенно в странах с переходной экономикой, таких как Казахстан. Согласно отчетам Ассоциации финансистов Казахстана, объем рынка финтех-услуг вырос на 35% за последние 5 лет, но доля МСБ, активно использующих эти услуги, остается низкой из-за недостатка доверия и осведомленности [5]. Новые тренды и перспективы в финансировании МСБ показаны в таблице 1.

Таблица 1

Новые тренды и перспективы в финансировании МСБ

Методы финансирования	Влияние на доступность кредитов	Статистические данные
Финтех (Fintech)	Ускоряет процесс кредитования, снижает транзакционные издержки.	Объем рынка финтех-услуг в Казахстане достиг \$6 млрд (2023).
Краудфандинг	Расширяет возможности финансирования для стартапов и МСБ.	В 2022 году в мире привлечено \$34 млрд, 2% в ЦА, включая Казахстан.
Онлайн-кредитование (P2P)	Обеспечивает гибкие условия и снижает требования к залогам.	Рынок P2P-кредитования вырос на 28% с 2020 года.
Венчурный капитал	Увеличивает доступ к капиталу для инновационных проектов.	Объем инвестиций в Казахстане: \$75 млн (2023).
Криптовалюты и блокчейн	Создает новые финансовые инструменты, повышает прозрачность.	Количество блокчейн-компаний в Казахстане выросло на 22% (2023).
Примечание - составлено авторами по источнику [3]		

Новые тренды в финансировании малого и среднего бизнеса (МСБ) включают развитие цифровых платформ, которые упрощают доступ к кредитным продуктам, и рост числа альтернативных источников финансирования, таких как краудфандинг и венчурное инвестирование. Эти направления открывают перед МСБ перспективы получения более гибких условий кредитования и большего

разнообразия финансовых ресурсов, что способствует их устойчивому росту и конкурентоспособности.

При анализе используемых методологий в существующих исследованиях выявлено, что большинство из них базируется на статистическом анализе данных банковского кредитования и официальных отчетов государственных органов. Такой количественный подход позволяет выявить общие тенденции, оценить динамику кредитования и объемы финансирования. Например, с помощью регрессионного анализа исследователи определяют, как изменения процентных ставок влияют на объемы кредитования МСБ. Однако этот метод имеет свои ограничения: он не учитывает качественные аспекты, такие как удовлетворенность предпринимателей условиями кредитования и их восприятие доступности финансовых ресурсов.

Некоторые исследования используют опросы и интервью с представителями МСБ для более глубокого понимания проблем. Этот метод позволяет выявить мнение предпринимателей об эффективности существующих финансово-кредитных инструментов и условиях кредитования. Однако выборка в таких исследованиях часто ограничена, что ставит под сомнение репрезентативность результатов. Например, опросы обычно проводятся в крупных городах, таких как Алматы и Астана, что не отражает ситуацию в сельских регионах Казахстана.

Еще одной методологической проблемой является отсутствие междисциплинарного подхода. Большинство исследований сосредоточено на макроэкономических показателях и статистических данных, упуская психологические и организационные факторы, которые могут существенно влиять на решения предпринимателей о привлечении финансирования. Например, поведенческая экономика и организационная психология могли бы предоставить более глубокое понимание, как уровень финансовой грамотности и корпоративная культура влияют на доступ к кредитам. Использование качественных методов исследования, таких как глубинные интервью и кейс-стади, может существенно обогатить анализ и предоставить более целостную картину.

Для улучшения исследований в данной области рекомендуется использовать комбинированный подход. Необходимо сочетать статистический анализ с качественными методами, такими как опросы, глубинные интервью и кейс-стади. Более широкий охват выборки, включающий различные регионы Казахстана и отрасли МСБ, позволит получить более репрезентативные данные. Также междисциплинарный подход, включающий экономический анализ, поведенческую экономику и организационную психологию, обеспечит более глубокое понимание факторов, влияющих на доступность кредитов для МСБ.

Обзор литературы выявил, что доступность кредитов для малого и среднего бизнеса (МСБ) в Казахстане определяется несколькими ключевыми факторами: высокими процентными ставками, требованиями к залогу, кредитной историей, а также уровнем финансовой грамотности предпринимателей. Международная практика, особенно в странах Европейского союза и США, демонстрирует эффективность льготного кредитования и государственных гарантий, благодаря которым доля кредитов МСБ достигает 60% от общего объема кредитования бизнеса (ОЭСР, 2022). В Казахстане, несмотря на наличие аналогичных программ, таких как "Дорожная карта бизнеса 2025", процентные ставки по кредитам для МСБ остаются высокими (в среднем 14–16%) и накладывают строгие требования к залогу, что ограничивает доступ предпринимателей к финансированию. Эта статистика требует дальнейшего анализа с целью оптимизации программ поддержки.

Альтернативные методы финансирования, такие как финтех и краудфандинг, в Казахстане пока развиваются медленно. Согласно отчету Ассоциации финансистов Казахстана, объем рынка финтех-услуг вырос на 35% за последние пять лет, но доля МСБ, использующих эти услуги, остается низкой. Одни исследования отмечают, что финтех может снизить транзакционные издержки и ускорить процесс кредитования, в том числе за счет P2P-кредитования, которое в отдельных случаях снижает процентные ставки на 20–30%. Однако другие работы подчеркивают отсутствие законодательной базы и высокие риски, которые ограничивают применение финтех-решений в условиях казахстанского рынка. Полученные результаты имеют значительную практическую значимость для различных участников рынка. Для банков анализ свидетельствует о необходимости разработки более гибких кредитных продуктов, которые будут учитывать особенности МСБ, такие как использование альтернативных форм обеспечения, пересмотр требований к залогу и создание более гибких графиков погашения. В качестве практического шага банки могут рассмотреть внедрение программ, аналогичных международным, с низкими процентными ставками и государственными гарантиями.

Для предпринимателей выводы обзора указывают на важность повышения финансовой грамотности и прозрачности финансовой отчетности. Участие в образовательных программах по финансовому планированию и управлению может повысить шансы на успешное получение кредитов. Государственные органы могут использовать результаты данного исследования для совершенствования своих программ поддержки. Рекомендуется создать онлайн-платформы, где предприниматели смогут ознакомиться с различными возможностями финансирования, а также оценить требования и условия банковских кредитов. Это поможет повысить осведомленность и доверие к финтех-сервисам.

Следует отметить, что с теоретической точки зрения данный обзор обогащает понимание факторов, влияющих на доступность кредитов для МСБ, в условиях развивающейся экономики Казахстана. Он также подчеркивает необходимость междисциплинарного подхода, включая аспекты поведенческой экономики и организационной психологии. Будущие исследования могут рассмотреть влияние уровня финансовой грамотности и корпоративной культуры на доступ к кредитам, чтобы получить более целостное представление о проблеме.

Практические последствия обзора заключаются в разработке рекомендаций для улучшения системы кредитования МСБ. Финансовые институты могут внедрить адаптированные кредитные программы с более гибкими условиями, учитывающими специфику МСБ. Для этого можно использовать международный опыт, например, внедрить грантовые программы или предоставить налоговые льготы банкам, которые активно кредитуют МСБ. Государственные органы могут рассмотреть возможность разработки нормативных актов, направленных на снижение барьеров для финтех-компаний и стимулирование развития краудфандинговых платформ. Это позволит создать более благоприятную среду для привлечения альтернативного финансирования МСБ.

Таким образом, можно выделить основные выводы относительно факторов, влияющих на доступность кредитных ресурсов для малого и среднего бизнеса (МСБ) в Казахстане. Во-первых, значимую роль играют процентные ставки, которые при высоких значениях усложняют получение кредита для большинства предпринимателей. Во-вторых, требования к залогом остаются барьером, особенно для новых и небольших компаний, у которых часто отсутствует достаточное обеспечение. Кроме того, кредитная история предприятия влияет на его шансы получить финансирование: компании с хорошей историей имеют более выгодные условия, тогда как предприниматели без кредитного опыта или с негативной историей сталкиваются с трудностями. Эти факторы снижают возможность МСБ получать необходимые финансовые ресурсы для расширения, модернизации и повышения конкурентоспособности. В результате многие предприятия вынуждены работать с ограниченным оборотным капиталом или вообще отказываются от потенциально выгодных проектов. В целом, для улучшения доступности кредитных ресурсов необходимо совершенствование финансово-кредитной политики, адаптированной к потребностям МСБ, с учётом этих факторов.

А для улучшения доступности кредитных ресурсов для МСБ можно предложить следующие пути: снижение процентных ставок и субсидирование кредитов; облегчение залоговых требований; развитие кредитных гарантийных фондов; упрощение требований к кредитной истории.

Эти меры помогут снизить барьеры для МСБ в получении финансирования и создадут условия для их более активного роста и развития в Казахстане.

Список литературы

1. Национальный банк Республики Казахстан. Отчет о состоянии финансово-кредитного рынка Казахстана. – Астана: Национальный банк РК, 2020. – 124 с.
2. OECD. Financing SMEs and Entrepreneurs 2022: An OECD Scoreboard. – Paris: OECD Publishing, 2022. – 150 с. – URL: https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2022-en (дата обращения: 01.10.2024).
3. Ассоциация финансистов Казахстана. Рынок финтех-услуг в Казахстане: текущее состояние и перспективы развития. – Алматы: АФК, 2023. – 85 с.
4. Бек, Т., Демирлюдж-Кунт, А., Левин, Р. SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence // Journal of Economic Growth. – 2005. – Т. 10, №3. – С. 199-229. – URL: <https://doi.org/10.1007/s10887-005-3533-5> (дата обращения: 01.10.2024).
5. Сулейменов, Н. Проблемы доступности кредитов для малого и среднего бизнеса в Казахстане // Вестник Казахского национального университета. – 2018. – №2(55). – С. 45-52.