

МРНТИ 65.01.75
УДК 334(075.8)

<https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-1-91-96>

Т.Т. МУХАМЕДЬЯРОВА-ЛЕВИНА,^{1*}

к.э.н., доцент.

*e-mail: t.mukhamedyarova-levina@turana-edu.kz

И.В. СЕЛЕЗНЕВА,¹

д.э.н., профессор.

e-mail: i.selezneva@turana-edu.kz

Е.А. СИГАЕВ,²

д.э.н., профессор.

e-mail: yerbol.sigayev@narxoz.kz

¹Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы

²Университет Нархоз, Казахстан, г. Алматы

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОНДИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

Развитие малого и среднего предпринимательства имеет колоссальное значение для экономики Казахстана. Несмотря на то что государственная поддержка во многом способствует позитивным изменениям в данной области, решающее значение имеет компетентность и заинтересованность в продвижении бизнеса самих предпринимателей, что предполагает использование всех возможностей, которые предоставляет рынок. В статье подчеркивается, что в настоящее время альтернативой банковским кредитам для предпринимателей в Казахстане часто выступает лизинг и факторинг. Однако данные виды финансирования отличаются высокой стоимостью и не несут в себе явных преимуществ как инструмент фондирования для малых и средних предприятий по сравнению с банковскими займами. Приведено мнение, что в качестве альтернативы данному способу привлечения средств может выступать P2B – кредитование, которое предполагает движение денежных средств от инвестора к заемщику без участия финансовых институтов – посредников. Помимо поисков оптимальных источников финансирования, МСБ стоит обратить внимание на использование альтернативных методов ведения бизнеса. В этом смысле большие перспективы есть у франчайзинга.

Ключевые слова: фондирование бизнеса, источники, финансирование, краудфандинг, государственная поддержка бизнеса, предпринимательство, субъекты.

В течение последних 12 месяцев на экономику Казахстана оказывает значительное давление пандемия COVID–19 и связанные с этим карантинные меры. Кризис охватывает все сферы деятельности, но особенно уязвимыми в сложившейся ситуации оказались субъекты малого и среднего бизнеса. Данный сегмент предпринимательства имеет огромное значение, как экономическое, так и социальное, вследствие этого представляется необходимым создание благоприятных условий функционирования этого сектора экономики, которые будут способствовать повышению его эффективности.

На сегодня в Казахстане насчитывается 1,3 млн субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП). Обеспечивая рабочими местами более половины населения, МСБ составляет 30,8% от ВВП [1]. Однако, этот сегмент испытывает ряд проблем, которые тормозят развитие малых и средних предприятий, часто вызывая резкое ухудшение финансового состояния, даже банкротство. К основным проблемам можно отнести недостаток основных средств, резкое снижение спроса на производимые товары и услуги, сложности доступа к кредитным ресурсам банков.

В целях снижения негативного эффекта на экономику пандемии COVID–19 Правительством Республики Казахстан были приняты меры поддержки экономики, в том числе и СМСП. В их числе внесение корректив в Государственную программу «Дорожная карта бизнеса 2025», направленных на повышение доступности источников фондирования для малых и средних

предприятий. В частности, были сняты отраслевые ограничения, которые ранее не позволяли предпринимателям не приоритетных отраслей, в значительной степени пострадавшим от последствий карантинных мер, воспользоваться мерами государственной поддержки. В частности, речь идет о секторе торговли, где объем розничной торговли за первое полугодие 2020 г. составил 4600 млрд тенге или 87,4% к аналогичному периоду 2019 г. [2]. Кроме того, в рамках программы осуществляется субсидирование ставок вознаграждения по уже действующим кредитам СМСП пострадавших секторов экономики с доведением до 6% годовых. Из 30 тысяч СМСП, имеющих займы в банках второго уровня, на данную программу могут рассчитывать около 40 %.

Всего на программы кредитования малых и средних предприятий, пострадавших от кризиса, было выделено 1 трлн тенге, что составляет 1,5% от ВВП.

На 01.01.2021 г. количество проектов СМСП, пострадавших от карантинных мер и поддержанных в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2025», составило 8454 на сумму 426,82 млрд тенге. Отраслевая структура проектов представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Отраслевая структура проектов пострадавших секторов экономики, поддержанных в рамках ДКБ 2025

№	Отрасли экономики	Количество проектов	Сумма кредитов, млрд тенге
1	Оптовая и розничная торговля	4081	159,39
2	Операции с недвижимым имуществом	2160	165,3
3	Транспорт и складирование	541	15,45
4	Услуги по проживанию и питанию	981	58,65
5	Здравоохранение и социальные услуги	173	6,90
6	Образование	209	5,50
7	Деятельность в области административного обслуживания	62	1,85
8	Искусство, развлечения и отдых	39	5,07
9	Информация и связь	35	2,64
10	Профессиональная, научная деятельность	13	4,13
11	Предоставление прочих видов услуг	160	1,93
	Итого:	8454	426,82

Примечание – Составлено автором на основе данных источника [3].

Из таблицы 1 видно, что наибольшую долю среди поддержанных отраслей составляют оптовая и розничная торговля и операции с недвижимостью. Кроме того, значительную поддержку получила сфера услуг по проживанию и питанию, а также транспортные услуги и складирование.

Подобные меры применяются в Казахстане впервые и обусловлены значительным негативным влиянием карантинных мер на экономику и бизнес.

Однако, нельзя не признать, что данные меры не обеспечивают необходимый экономический эффект, хотя в значительной степени способствуют развитию МСБ в Казахстане. Возможности Фонда позволяют внедрять дополнительные инструменты финансово-кредитной поддержки МСБ, позволяющие охватить относительно новые направления финансирования. Например, Фонд «Даму» в 2020 г. начал внедрять программы, предполагающие использование таких инструментов, как исламское финансирование и «зеленые» финансы.

В рамках исламского финансирования Фонд сотрудничает с АО «Исламский банк «AlHilal» и с АО «Казахстанская Иджара Компания». При этом в качестве основного инструмента данной программы будет использоваться товарная мурабаха.

Еще одним новым направлением деятельности Фонда является план по размещению «зеленых» облигаций на бирже Международного финансового центра «Астана». Предполагается, что привлеченные таким образом средства будут направлены на финансирование возобновляемых источников энергии. Реализация данного проекта стала возможной благодаря сотрудничеству Фонда и Программы развития ООН в рамках подписанного соглашения, предполагающего участие Фонда в проекте «Снижение рисков инвестирования в проекты возобновляемых источников энергии (ВИЭ)». В качестве механизма реализации программы средства, вырученные от продажи «зеленых» облигаций будут размещены в банках второго уровня и МФО, откуда будут направлены на финансирование «зеленых» проектов, осуществляемых субъектами малого и среднего предпринимательства.

Ограниченность возможностей фондирования всегда являлась основной проблемой для малого и среднего бизнеса. В период кризиса этот вопрос приобретает особую актуальность, поскольку на фоне массовых неплатежей и общего снижения спроса на товары и услуги возможность получения дополнительных денежных средств определяет возможность предпринимателя пережить временные финансовые затруднения и остаться на плаву. В этой связи актуальной задачей становится поиск любых источников финансирования, позволяющих привлечь средства на максимально выгодных для предпринимателя условиях.

Обычно субъекты МСБ при выборе источника фондирования отдают предпочтение традиционным банковским займам, однако банки гораздо охотнее выделяют кредитные средства крупным заемщикам, мелкому и среднему бизнесу достается совсем небольшая часть заемных средств. Такая ситуация обусловлена рядом причин.

Рассматривая возможность выдачи займа субъекту малого или среднего бизнеса, банки редко уделяют много внимания бизнес-плану или ТЭО проекта. Основным фактором, определяющим решение кредитного менеджера, является наличие адекватного обеспечения, преимущественно недвижимости. Часто субъекты малого и среднего предпринимательства не располагают в достаточной степени активами, которые могли бы выступить надежным обеспечением для банковского займа, не имеют солидной кредитной истории, что обуславливает высокую стоимость займов, поскольку для банка сопряжено со значительным риском. Как следствие – высокий процент просроченных и невозвращенных займов, а для предпринимателя – высокая вероятность банкротства [4]. Учитывая тот факт, что основная часть предприятий МСБ относится к сфере торговли (около 60%) и основными активами таких предприятий являются товары в обороте, вероятность получения займа на приемлемых условиях стремится к нулю. По данным Национального банка Республики Казахстан, доля кредитов малому и среднему бизнесу составляет всего 17,2% от общего объема кредитов экономике [5].

В настоящее время альтернативой банковским кредитам для предпринимателей в Казахстане часто выступает лизинг и факторинг. Однако, данные виды финансирования отличаются высокой стоимостью. Кроме того, на рынке лизинга доминирует государство, предоставляя лизинг в основном не МСБ, а крупному бизнесу и государственным компаниям. Половину рынка занимает АО «КазАгроФинанс», остальная часть разделена между дочерними компаниями банков второго уровня, которые не могут предоставить фондирование дочерним лизинговым компаниям на льготных условиях из-за ограничений регулятора, вследствие чего стоимость лизинга остается высокой.

В поисках финансирования предприниматели в Казахстане часто прибегают к источнику, который в международной практике носит название FFF – семья, друзья, дураки. Однако, данный инструмент предполагает ограниченный круг лиц, которые потенциально могут проявить интерес к инвестированию в проект, включающий друзей, родственников и т.д. В качестве альтернативы данному способу привлечения средств может выступать P2B–кредитование, которое предполагает движение денежных средств от инвестора заемщику без участия финансовых институтов-посредников, т.е. «одноранговое» кредитование. Данный способ носит название краудлендинга и предполагает частную выдачу займов с использованием специальных интернет-площадок. Речь идет об инвестировании средств частных кредиторов в бизнес-проекты, в

основном малого и среднего предпринимательства. Но данный способ вложения денег представляет собой повышенный риск для потенциального инвестора. Краудлендинговые площадки работают на принципах доверия, хотя и обеспечивают минимальный уровень проверки финансируемых проектов. Однако, твердых гарантий избежать мошенничества нет. Вместе с тем, в отличие от банковского кредитования к потенциальному заемщику предъявляется гораздо меньше требований и спрос на подобного рода финансирование может со временем получить признание на финансовом рынке Казахстана.

До настоящего момента краудфандинг не являлся популярным инструментом финансирования в Казахстане. Было открыто несколько площадок, таких как Startuper.kz, Startticket.kz, Gostart.kz, которые впоследствии были вынуждены закрыться вследствие низкого интереса как со стороны организаторов проектов, так и со стороны инвесторов. В настоящее время в Казахстане достаточно активно функционируют 2 краудфандинговые площадки «Baribirge» и «Start-time», деятельность которых свидетельствует о росте интереса к народному финансированию. Так, в течение двух первых лет работы краудфандинговой площадкой «Start-time» было рассмотрено более 600 проектов, из которых модерацию успешно прошли 74 [6]. Общая сумма собранных средств составила свыше 45 млн тенге. При этом, на продвижение данной платформы не было затрачено больших средств, популяризация происходила на стихийном, спонтанном уровне. Тем не менее, данные показатели говорят о том, что краудфандинг практически не используется для финансирования деятельности малого и среднего бизнеса, большая часть профинансированных проектов – это проекты микробизнеса и благотворительность. Однако данный способ финансирования авторы считают перспективным для Казахстана, поскольку он позволяет избежать дополнительных расходов, связанных с участием в схеме финансирования финансовых посредников. С учетом процесса цифровизации Казахстана, развития финансовых расчетов и аутентификации пользователей, можно предположить, что в скором времени малые и средние предприятия освоят данное новое направление привлечения средств, которое может выступить достойной альтернативой банковскому кредитованию.

Помимо поисков оптимальных источников финансирования, МСБ стоит обратить внимание на использование альтернативных методов ведения бизнеса. В этом смысле большие перспективы есть у франчайзинга. Данный рынок в Казахстане также нельзя назвать достаточно развитым, однако он имеет значительные перспективы роста, поскольку упрощает выход начинающего предпринимателя на рынок и предполагает долгосрочное развитие. По данным Казахстанской ассоциации франчайзинга «Kazfranch», рынок франчайзинга в нашей стране представлен 360 франчайзинговыми системами, из которых около 24% – казахстанские. Совокупный оборот рынка составляет 173 млрд тенге, или 0,2% от ВВП. Учитывая тот факт, что в среднем в мире доля франчайзингового рынка составляет 8% от ВВП, возможности развития очевидны. Однако, такой рост во многом обусловлен поддержкой государства и негосударственных структур, которой пользуется данный рынок во многих странах. Например, в Италии предприниматель, покупающий франшизу, может рассчитывать на получение 50 000 евро от ассоциации франчайзинга, причем половина этой суммы – грант, а остальное – займ с невысоким процентом. Данная мера позволила за короткий срок увеличить количество франчайзи в два раза [7]. В Казахстане нет особенных привилегий для франчайзеров или франчайзи, хотя финансовая поддержка в данном направлении может в значительной степени ускорить процессы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане.

В заключении следует отметить, что во всем мире малый и средний бизнес является основой благосостояния экономики, обеспечивая высокий уровень занятости и поддерживая конкурентную среду. В то же время именно данный сегмент испытывает наибольшие трудности в поисках фондирования своих проектов, что особенно актуально для Республики Казахстан. Несмотря на то что государственная поддержка во многом способствует позитивным изменениям в данной области, решающее значение имеет компетентность и заинтересованность в продвижении бизнеса самих предпринимателей, что предполагает использование всех возможностей, которые предоставляет рынок.

Государственные программы не обеспечивают финансовую поддержку всем субъектам малого и среднего бизнеса, вследствие этого необходимо использовать и развивать рыночные механизмы финансирования. В частности, большими перспективами в данной области располагает P2B и B2B-кредитование, поскольку позволяет исключить участие финансового посредника, тем самым сокращая расходы на обслуживание долга. Кроме того, большие возможности в поисках финансирования предоставляет краудфандинг, а развитие краудфандинговых площадок позволит СМСП получить доступ к ресурсам большого количества потенциальных инвесторов. В силу ограниченности доступа к финансовым ресурсам предпринимателям следует обратить внимание и на альтернативные способы ведения бизнеса, в частности, мировой опыт показывает, что франчайзинг во многом способствует развитию малого бизнеса, а поддержка государства позволит в значительной степени повысить эффективность данного сектора и обеспечить заинтересованность потенциальных франчайзи.

Поиски оптимальных источников фондирования заставляют участников инвестиционных процессов осваивать новые технологии, повышать свою компетентность, тем самым увеличивая собственные шансы на успех. В этой связи использование альтернативных инструментов финансирования и способов ведения бизнеса является неременным условием стабильного и долгосрочного развития компаний малого и среднего предпринимательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Малое и среднее предпринимательство в РК за 2020 год: // https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34138043.
- 2 Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан: // <https://stat.gov.kz/>.
- 3 Отчет о реализации программы ДКБ 2025 на 01.01.2021: // <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/reports/dkb-2025/month/>.
- 4 Тихомирова Е.В. Кредитование малого и среднего бизнеса – перспективное направление кредитной политики банков // Деньги и кредит. – 2010. – № 1. – С. 28.
- 5 Пресс-релиз № 2. О ситуации на финансовом рынке в декабре 2020 года: // <https://nationalbank.kz/ru/news/press-relizy/10738>.
- 6 Краудфандинговый сервис Starttime.kz // <https://start-time.kz/>.
- 7 Стенворд Д., Смит Б. Франчайзинг в малом бизнесе. – М: АУДИТ; ЮНИТИ, 2009. – 385 с.

SPISOK LITERATURY

- 1 Maloe i srednee predprinimatel'stvo v RK za 2020 god [Small and medium-sized businesses in the Republic of Kazakhstan for 2020]. // https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34138043.
- 2 Bjuro nacional'noj statistiki Agentstva po strategicheskomu planirovaniju i reformam Respubliki Kazakhstan [Bureau of National Statistics of the Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan]. // <https://stat.gov.kz/>.
- 3 Otchet o realizacii programmy DKB 2025 na 01.01.2021 [Report on the implementation of the CST 2025 program as of 01.01.2021]. // <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/reports/dkb-2025/month/>.
- 4 Tihomirova E.V. (2010) Kreditovanie malogo i srednego biznesa – perspektivnoe napravlenie kreditnoj politiki bankov [Lending to small and medium-sized businesses is a promising direction of the credit policy of banks]. Den'gi i kredit, № 1. – 28 p.
- 5 Press-reliz № 2. O situacii na finansovom rynke v dekabre 2020 goda [Press release No. 2. On the situation in the financial market in December 2020]. // <https://nationalbank.kz/ru/news/press-relizy/10738>.
- 6 Kraudfandingovyj servis Starttime.kz // <https://start-time.kz/>.
- 7 Stenvord D., Smit B. (2009) Franchajzing v malom biznese [Small business franchising]. – М: AUDIT; JuNITI, – 385 p.

T.T. МУХАМЕДЬЯРОВА-ЛЕВИНА,^{1*}

Э.Ғ.К., доцент.

*e-mail: t.mukhamedyarova-levina@turan-edu.kz

I.V. СЕЛЕЗНЕВА,¹

Э.Ғ.Д., профессор.

e-mail: i.selezneva@turan-edu.kz

E.A. СЫҒАЕВ,²

Э.Ғ.Д., профессор.

e-mail: yerbol.sigayev@narxoz.kz

¹«Тұран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

²Нархоз университеті, Қазақстан, Алматы қ.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПкерлік СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ҚЫЗМЕТІН ҚОРЛАНДЫРУДЫҢ ЖАҢА БАҒЫТТАРЫ

Андатпа

Шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы Қазақстан экономикасы үшін аса маңызды. Мемлекеттік қолдау көп жағдайда осы саладағы оң өзгерістерге ықпал ететініне қарамастан, кәсіпкерлердің өз бизнесін ілгерілетуге құзыреттілігі мен мүдделілігі шешуші мәнге ие, бұл нарық ұсынатын барлық мүмкіндіктерді пайдалануды көздейді. Мақалада қазіргі уақытта Қазақстанда кәсіпкерлер үшін банктік кредиттерге балама ретінде лизинг пен факторинг жиі қолданылады. Алайда, қаржыландырудың бұл түрлері жоғары құнымен ерекшеленеді және шағын және орта кәсіпорындар үшін банктік қарыздармен салыстырғанда қорландыру құралы ретінде айқын артықшылықтарға ие болмайды. Қаражат тартудың осы әдісіне балама ретінде P2B – несиелеу болуы мүмкін, ол инвестордан қарыз алушыға ақша қаражатын делдал қаржы институттарының қатысуынсыз жылжытуды қамтиды. Қаржыландырудың оңтайлы көздерін іздеумен қатар, ШОБ бизнесті жүргізудің баламалы әдістерін пайдалануға назар аударған жөн. Бұл тұрғыда франчайзингтың болашағы зор.

Тірек сөздер: бизнесті қорландыру, көздер, қаржыландыру, краудфандинг, бизнесті мемлекеттік қолдау, кәсіпкерлік, субъектілер.

T.T. MUKHAMEDYAROVA-LEVINA,^{1*}

c.e.s., associate professor.

*e-mail: t.mukhamedyarova-levina@turan-edu.kz

I.V. SELEZNEVA,¹

d.e.s., professor.

e-mail: i.selezneva@turan-edu.kz

YE.A. SIGAYEV,²

d.e.s., professor.

e-mail: yerbol.sigayev@narxoz.kz

¹Turan University, Kazakhstan, Almaty

²Narxoz University, Kazakhstan, Almaty

NEW DIRECTIONS OF FUNDING THE ACTIVITIES OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN KAZAKHSTAN

Abstract

The development of small and medium-sized enterprises is of great importance for the economy of Kazakhstan. Despite the fact that state support largely contributes to positive changes in this area, the competence and interest in promoting the business of entrepreneurs themselves is crucial, which implies using all the opportunities that the market provides. The article emphasizes that currently, leasing and factoring are often an alternative to bank loans for entrepreneurs in Kazakhstan. However, these types of financing are characterized by high cost and do not have obvious advantages as a funding tool for small and medium-sized enterprises compared to bank loans. It is suggested that an alternative to this method of raising funds can be P2B lending, which involves the flow of funds from the investor to the borrower without the participation of intermediary financial institutions. In addition to finding optimal sources of financing, SMEs should pay attention to the use of alternative business methods. In this sense, franchisors have great prospects.

Key words: business funding, sources, financing, crowdfunding, government support for business, entrepreneurship, subjects.