

## БӨЛІМ: ЖАЛПЫ РУБРИКА

## Кәсіпкерлікті дамытуға әсер ететін факторлар

ЖАРИЯЛАНДЫ  
30.11.2022СІЛТЕМЕ  
<https://bilimger.kz/127266/>

Қазіргі 21-ғасырда бизнес ашу үлкен жауапкершілік сонымен қатар тәуекелді де қажет етеді. Оның жүруі, ақшаның айналымды болуы, ашып алғанан кейін бизнестің дамуы тағы бар. Ендеше бизнесті қалай дамытуға болады? Әңгімемізді ары қарай өрбітейік. 2017 жылдан бері Ел басшылары жалпы ішкі өнім санын артыру мақсатында шағын, орта кәсіпті дамуына біраз жеңілдіктер жасап жатыр. Қазақстан республикасының сенімді бизнес серігі “Атамекен” ҰКП бизнесті дамытудың 10 нақыт қадамы жайлы өздерінің ресми сайтына жариялаған еді. 1. ШАҒЫН НЕСИЕЛЕУДІҢ КӨКЖИЕГІН КЕҢЕЙТУ

Қазіргі таңда бизнеске шағын несиелер «Бизнестің жол картасы-2020» (6% жылдық мөлшерлеменен 10 млн теңгеге дейін), «Жұмыспен қамтудың жол картасы-2020» (5% жылдық мөлшерлеменен 3 млн теңгеге дейін) бағдарламалары аясында және «ҚазАгро» холдингі (Шағын несие ұйымдары (ШНҰ) арқылы 9,5/12% жылдық мөлшерлеменен 3 млн теңгеге дейін) арқылы беріледі.

Бұл бағдарламалардың тиімді қаржыландыру жағдайларына қарамастан, кәсіпкерлер кепілдікті қамтамасыз ету, қажетті құжаттардың көп болуы және жобаға қолдау көрсетудің жоқтығы сынды мәселерге кезігеді.

Мысалы, кәсіпкер «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы бойынша шағын несие алу үшін бас-аяғы 13 құжат өткізуі керек.

Жалпы, 2016 жылдың 1 шілдесіндегі дерекке сүйенсек, Қазақстанда 342 ШНҰ белсенді саналуда және бұл тұста шағын несие нарығының тең жартысына жуығын «КМФ (КМФ) шағын қаржы ұйымы» ЖШС иеленуде (бастапқыда USAID қорландырса, бүгінде қазақстандық құрылтайшылар сатып алған). 2015 жылы ШНҰ барлығы 120 млрд теңгеге 567 мың шағын несие берген.

Сонымен бірге, ауылдық жерлерді шағын несие қызметтерімен қамту төмен деңгейде қалуда. Ауылдық жерлерде тек 75 ШНҰ белсенді әрекет етуде. Атырау облысында ШНҰ ауылда жұмыс істемесе, Ақтөбе облысында тек 2 ШНҰ белсенді, Маңғыстау облысында – 1 ШНҰ.

Өз кәсібін жаңадан бастаған кәсіпкерлердің көбісі үшін жоғары пайыздық көрсеткіштерге байланысты (жылдық орташа есеппен 40%) шағын несие алу мүмкін

болмай отыр.

Сол себепті, осы жылдың басында «Атамекен» ҰКП жеке инвестицияларды тарту және жергілікті бюджет қаражатының есебінен 5 пилотты облыс бойынша шағын несиелеуге кірісті. Олар: Алматы, Ақтөбе, Қызылорда, Қостанай және Маңғыстау облыстары.

«Атамекен» ҰКП жүзеге асырып отырған шағын несиелеу тәсілдерінің артықшылығы кепілдік беру бойынша икемділік, кепілдікті қамтамасыз ету, кәсіпкерлерді оқытудан бастап оларды жүзеге асыруға дейін бизнес-жобаларды қолдау, кооперация мүмкіндіктері және тікелей өткізу болып табылады.

Шағын несиелер 15 млн теңгеге дейінгі сомада жылдық мөлшері 6%, салалық шектеулерсіз 5 жылға беріледі. Сондай-ақ шағын несиені алу үшін кәсіпкер бар-жоғы 5-6 құжат тапсыруға міндетті.

Шағын несиелеу қызметнің кең ауқымды болуын «Атамекен» ҰКП инфрақұрылымының дамығандығы, оның ішінде аудандық деңгейде, қамтамасыз етуде. Бүгінгі таңда облыстық деңгейде 23 Кәсіпкерлерге қызмет көрсету орталығы (КҚКО) және аудандық деңгейде 188 Кәсіпкерлерді қолдау орталығы (КҚО) жұмыс істеуде – 152-сі аудан орталықтарында, 9-ы шағын қалаларда және 27-сі моноқалаларда.

КҚКО мен КҚО тараптарында кәсіпкерлерді оқытып, Шағын несие ұйымдарынан несие алу үшін бизнес-жоспар жасауға және қажетті құжаттарды рәсімдеуге көмектеседі. Нәтижесінде кәсіпкерлер тегін бухгалтерлік және заңдық қызметтердің игілігін көруде.

Бүгінгі таңда 5 пилоттық облыстың шағын несиелеу ұйымдарына 1 942 млн теңге көлемінде 365 өтініш келіп түскен. Қазірдің өзінде 852 млн теңге көлемінде 185 жоба қаржыландырылды.

Осылайша, Бизнесінің жол картасы-2020, Жұмыспен қамтудың жол картасы-2020, ҚазАгро құралдары арқылы шағын несиелеудің көлемін кеңейту үшін келесі шаралар ұсынылады:

— сомасы, пайыздық мөлшерлемесі, кепілдік бойынша икемділігі, құжаттарға талаптардың жеңілдетілуі тұрғысынан «Атамекен» ҰКП шағын несиелеу тәжірибесін қолдану;

— сервистік қызметтер (бухгалтерлік, заңдық және тағы басқа), жобаны сүйемелдеу, бизнес-жоспар жасау, оқыту бойынша мемлекеттік тапсырма түрінде (аудандық КҚО күшейту үшін жыл сайын 3 млрд теңге) «Бизнесінің жол картасы-2020», «Жұмыспен қамтудың жол картасы-2020» барлық мемлекеттік бағдарламалары жөнінен шағын несиелеудің сервистік бөлігіндегі бірыңғай оператор қызметін «Атамекен» ҰКП-ға беру. «ҚазАгро» холдингі құралдары аясындағы сервистік қолдау қызметін табыстау мәселесін аталған холдинг өкілдерімен арнайы жұмыс тобында талқылау ұсынылады.;

— «Атамекен» ҰКП тәжірибесін ескере отырып, өзінің шағын несиелеу жүйесі арқылы, Мемлекет басшысының нұсқауымен жіберілетін жалпы сома көлемінен 2017 жылы 10 млрд теңгені игеруге дайын.

## 2. ХАЛЫҚТЫ ЖАППАЙ КӘСІПКЕРЛІК НЕГІЗДЕРІНЕ ОҚЫТУ

Бүгінгі таңда халықты бизнестің негіздеріне оқытып-үйрету «Бизнес-Кеңесші» және

«Бизнес-Өсім» жобалары бойынша «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы шеңберінде жүзеге асырылуда.

Осы арада оқыту тақырыбына байланысты «Бизнес-Кеңесші» жобасы бойынша оқыту 2 күн ішінде, ал «Бизнес-Өсім» жобасы бойынша 2-5 күн аралығында жүргізіледі.

Бизнестің қыр-сырына үңілуге дайын емес аудиторияны, әсіресе, ауыл халқын осындай мәнерде оқыту тиімсіз және қасаңдық құрсауынан шыға алмауда.

«Атамекен» Ұлттық кәсіпкерлер палатасы ҚР Үкіметінің қолдауымен халықты жұмыспен қамтамасыз ету үшін тиісті шараларды жүзеге асыру, әлеуметтік қысымды азайту, сондай-ақ өңірлерде кәсіпкерлікті дамыту аясында, Маңғыстау облысы Мұнайлы ауданында «Bastau Бизнес» және «Bastau Кәсіп» атты екі пилоттық жобаны аяқтады. «Bastau Бизнес» жобасы кәсіпкерлікті ауылда дамытуға бағытталған. Сондай-ақ, ауыл халқының жұмыспен қамтылу деңгейін бизнес-бастамалар мен халықты кәсіпкерлік негіздеріне жан-жақты үйрету арқылы көтеруді мақсат тұтады.

«Bastau Бизнес» жобасы бойынша оқыту ұзақтығы 1 айды құраса, бұл бизнеске оқытудың басқа бағдарламалары ұзақтығынан 6-дан 10 есеге дейін асып түседі.

Жобаны жасау барысында бизнеске оқыту бойынша мемлекеттік бағдарламаның кемшіліктері ескерілді: «келте қайырылуы», дара көзқарастың жоқтығы, қатысушыларды іріктеу жүйесінің жоқтығы, үйде оқыту мүмкіндігі, жобаның өне бойы сүйемелденбеуі, көшпелі кеңестер және т.б.

«Bastau Бизнес» жобасы 5 кезеңде жүзеге асырылады: 1) халықты жобамен құлақтандыру және таныстыру; 2) тестілеу жүргізу мен қатысушыларды іріктеу; 3) тәжірибелік оқыту; 4) бизнес-жоспарды жан-жақты талқылау, бизнес-жоспар жасау; 5) жобаны микронесиелеу беруді қоса алғанда, алғашқы 12 ай бойы ілгерілету.

«Bastau Кәсіп» жобасының ерекшелігі еңбек нарығының сұранысына бағдарланғандығында болып табылады. Бұл оқыту және жұмыспен қамту қызметтері арқылы жүзеге асырылады (Naimi.kz сервистік базасының мобильді қосымшасы, біртұтас call-орталық, тапсырыстарды онлайн режимде оқыту және іздеу).

«Атамекен Бизнес Академиясы» онлайн-оқыту жобасы жүзеге асырылу үстінде. Сондай-ақ, бизнес-жаттықтырушыларды дайындау үшін әдістемелік орталық құрылады.

### 3. АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ КООПЕРАЦИЯЛАРЫН ДАМУ

Агроөнеркәсіптік кешеннің дамуын тежеп отырған мәселелердің бірі көбінесе өндірістің шағын тауарлық сипаты болып табылады.

Аталған мәселені шешу үшін 2015 жылдың қазанында Қазақстан Республикасының «Ауыл шаруашылығы кооперативтері туралы» Заңы қабылданды. Сондай-ақ 10 пилоттық кооператив құру бойынша ҰКП мен Ауыл шаруашылығы министрлігінің (АШМ) бірлескен жоспары жүзеге асырылып жатыр.

### 4. БӘСЕКЕГЕ ҚАБИЛЕТТІ БИЗНЕСТІ ҰЗАҚМЕРЗІМДІ МЕМЛЕКЕТТІК ТАПСЫРЫСТАР ЕСЕБІНЕН ҚОЛДАУ

### 5. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ЭКСПОРТҚА БАҒДАРЛАНУЫ - ЭКОНОМИКА

## ӨСІМІНІҢ НЕГІЗГІ ДРАЙВЕРІ

### 6. КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУДЫҢ ӨҢІРЛІК КАРТАСЫ ИНДУСТРИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ШЕШІМДЕР ҚАБЫЛДАУҒА НЕГІЗ БОЛАДЫ

#### 7. «ҮКІМЕТ БИЗНЕС ҮШІН» СЕРВИСІН ҚҰРУ

Соңғы жылдары мемлекет бизнесті қолдау шараларының инфрақұрылымына бастамашылық етіп, оны жүзеге асырды, қажетті бағдарламалар мен институттарды құрды. Бүгінде осы қолдау шараларын шоғырландыратын, кәсіпкерлерді қолдауды «Азаматтарға арналған Үкімет» сияқты «бір терезе» арқылы ұсына отырып, оларды ыңғайлы әрі тиімді ететін кез келді.

#### 8. МЕМЛЕКЕТТІК ОРГАНДАРДЫҢ БАҚЫЛАУ-ҚАДАҒАЛАУ ФУНКЦИЯЛАРЫН ҚАЙТА РЕТТЕУ

#### 9. ҚЫЛМЫСТЫҚ ЖӘНЕ ӘКІМШІЛІК ЗАҢНАМАНЫ ОДАН ӘРІ ІЗГІЛЕНДІРУ

10. БАРЛЫҚ МЕМЛЕКЕТТІК ОРГАНДАР МЕН ЖЕРГІЛІКТІ АТҚАРУ ОРГАНДАРДЫҢ ВЕДОМСТВОЛЫҚ ЖӘНЕ ЕНШІЛЕС ҚҰРЫЛЫМДАРЫНДА НАРЫҚ ҚАҒИДАТТАРЫНЫҢ САҚТАЛУЫНА БАЙЛАНЫСТЫ РЕВИЗИЯ ЖАСАУ. Бұлардың барлығы бизнесті дамытуға берілген үлкен жеңілдіктер деп айтсақ артық айтпағаным болар еді. Осындай жеңілдіктерді тиімді пайдалану керек. Инвестиция құймай бизнестің сапалы түрде дамуы мүмкін емес. Қарыз қаражат — өсудің, дамудың, модернизацияның кілті. Сыртқы қаржыландыруды тартудың бірнеше жолы бар. Біз сіздерге осы тәсілдер жайлы айтып бермекпіз.

Бірінші тәсіл. Банктен несие алу. Бұл ең жеңіл, түсінікті әрі тез жүзеге асатын әдістердің бірі. Банкке барып, өтініш толтырып, құжат өткізген соң, несие берілуін күтесіз. Келісімшартқа қол қойылғаннан кейін қаражатты қолма-қол алуға болады. Немесе ақша картаңыз бен шотыңызға түседі. Бүгінгі күні пандемия кезінде кейбір банктерде несиені қашықтан рәсімдеу де қарастырылғанын атап өткен жөн.

Негізінде, банктен несиені айналымдағы қаражатты толтыру үшін алған дұрыс. Біраз уақыт бойы бизнес жүргізіп келе жатқан болсаңыз, компанияңыздың айналымы бір бағытқа қойылса, табыс пен шығынды дұрыс есептей алсаңыз, қаражатыңыздың бір бөлігін несие төлеуге жұмсасаңыз болады.

Мысалы ВТБ (Қазақстан) Банкі шағын бизнеске арналған несиенің бірнеше түрін қарастыра отырып, қазақстандық кәсіпкерлерге бизнес-жоспарларын жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Соның ішінде сіз кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған 17 мемлекеттік бағдарлама бойынша ШОБ үшін ең тиімді мөлшерлеменен несие ала аласыз. Ол үшін банктің сайтында несие алуға алдын ала өтінім қалдыра аласыз.

Екінші тәсіл. Серіктес табу. Бизнес иесі кәсіп бастағысы келетіндермен серіктестік орнатуы керек. Мәселен, ол сұранысқа ие тамақтану орындары немесе дүкендер болуы мүмкін. Бұл тәсілдің басты ерекшелігі — бастапқы капитал көлемін ұлғайту. Қаржы тапшылығы кезінде екі еселік несие алуға немесе серіктесіңізді несие алушы ретінде

рәсімдеуге мүмкіндік аласыз. Осылайша, бизнес иелері тәжірибесі мен біліміне сәйкес атқарылатын қызметтерді бөлісе отырып, бірқатар жетістікке жете алады.

Үшінші тәсіл. Инвестор тарту. Инвестор ретінде сізге жеке адамдардың, компаниялардың, әртүрлі топтардың қолдау көрсете алады. Тіпті жақын туыстардан бастап, үлкен меценаттарға дейін қаржылай қолдау көрсетіп, табыстың өзіне тиесілі бөлігін алып отыра алады. Егер инвестор бір бизнеске ақшасын салуға шешім қабылдаса, онда ол өзі салған кәсіптен үлес ал құқығына ие болады. Акциялар пакетіне ие бизнесмендер кәсіпке қатысты барлық іске араласу мүмкіндіген ие. Егер белгілі бір жоспарлар, инвестор қалауына қайшы келсе, ол қабылданған шешімдерге наразылық білдіруге құқылы.

Естеріңізде болсын, кәсіби инвесторларды сіздің жобаңызға ақша салуға көндіру үшін сіз өз жұмысыңыз бен өніміңізді егжей-тегжейлі сипаттап, нарықты толық талдап, табыстың қандай болатынын, салынған қаржы қандай пайда алып келтінін түсіндіре алуыңыз керек.

Төртінші тәсіл. Коммерциялық несиелендіру. Бұл жағдайда сіздің кәсібіңізді банк емес, басқа заңды тұлға қаржыландыратын болады. Іс жүзінде сатып алынған тауардың ақшасын бөліп төлеу секілді механизм арқылы жүзеге асады. Бұл жағдайда сатушы — несие беруші, ал сатып алушы қарыз алушының рөлінде болады. Коммерциялық несиелендірудің бірнеше түрі бар. Оның қатарына төлемді кейінге қалдыру, алдын ала төлем жасау, аванстық төлем немесе бөліп төлеу жатады. Компаниялар несиенің уақыты, мөлшерлемесі жайлы талаптарды өздері ұсынады. Несиелендірудің бұл түрі сауда-саттықта көп қолданылады.

Бесінші тәсіл. Банк кепілдемесі. Бұл — белгілі бір келісім шарт бойынша міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ететін құжат. Заңды тұлғаның кепілдендірілген өтініші негізінде банк тапсырыс берушіге талап етілген мөлшердегі қаражатты төлеу туралы жазбаша келісім береді. Кепілдік бұл жағдайда сенім білдірушінің келісімшартын тиісті деңгейде орындауын сақтандырушы ретінде әрекет етеді. Шарттар орындалмаған жағдайда, банк клиентке кепілдік бойынша төленген соманы өндіріп алады.

Әдетте банктік кепілдеме беру әр түрлі тендерлерге қатысушылар үшін мемлекеттік келісімшарттар жасасу кезінде қауіпсіздік қызметін атқарады. Сонымен қатар, ол B2B саласында немесе ҚҚС-ты қайтару құралы ретінде қолданылады.

Егер сіз банк кепілдемесін алғыңыз келсе, ВТБ (Қазақстан) Банкіне қоңырау шалыңыз немесе сайтта алдын ала өтініш толтырылады

Басшылықтың компанияны дамытуға қауқары жетпесе, ұйым қорықпастан өз ісінің мамандарына жүгініп, әртүрлі тәсілдерді қолдану керек. Нәтижесінде компания өзінің қарыз портфелін құрып қана қоймай, оған қоса, сапалы және сенімді бизнес құруға мүмкіндік ала алады.

**ҚМ АА** Куәлік нөмірі: **KZ45VPY00102718** — ҚР Мәдениет және Ақпарат министрлігі

© 2026 **Bilimger.kz** Ақпараттық-танымдық білім порталы. Барлық мазмұн авторлық құқықпен қорғалған.