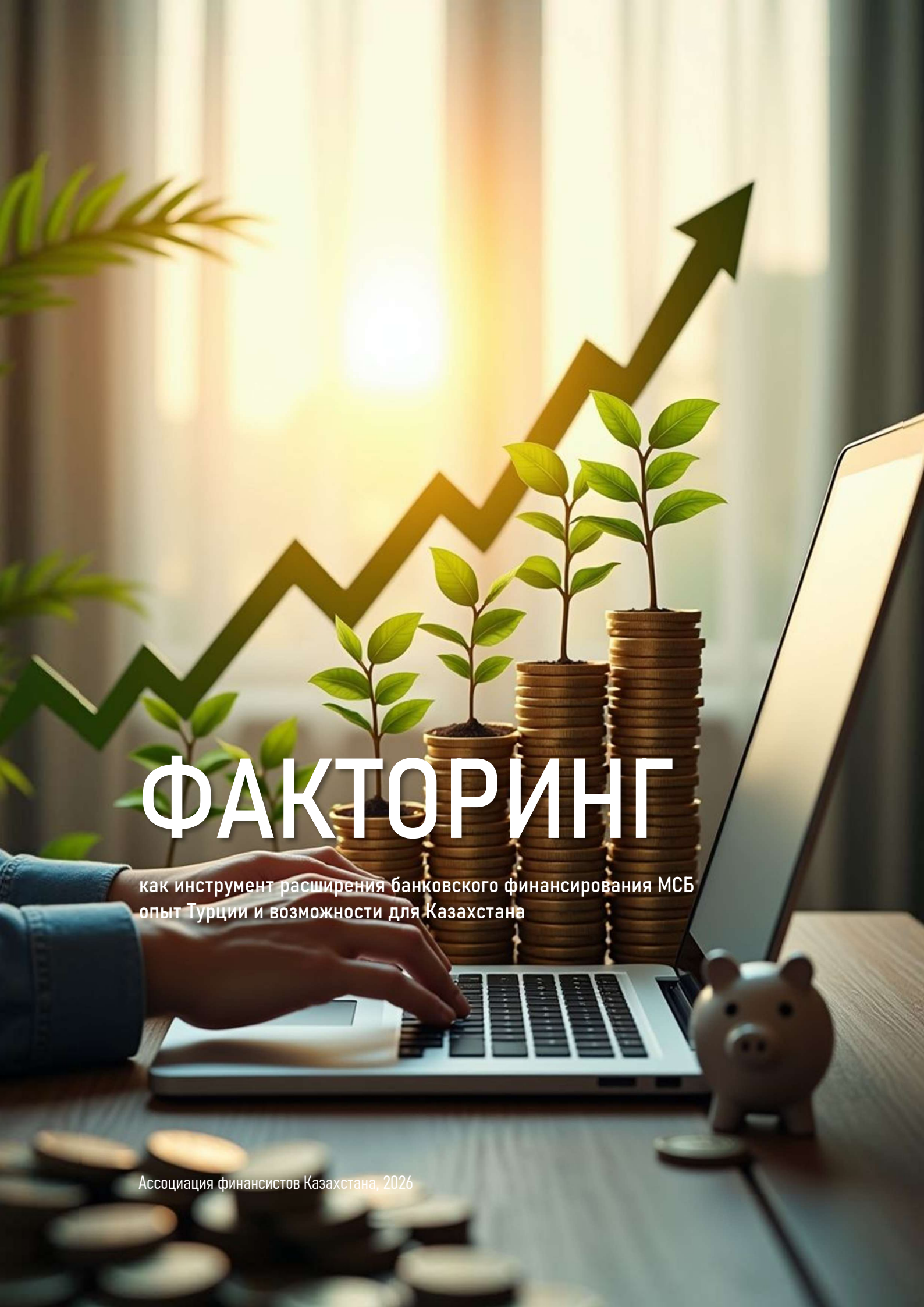




ФАКТОРИНГ

как инструмент расширения банковского финансирования МСБ
опыт Турции и возможности для Казахстана

Введение

Развитие малого и среднего бизнеса остается одним из ключевых факторов устойчивого экономического роста Казахстана. В последние годы реализован ряд инициатив, направленных на повышение доступности банковского финансирования для предпринимателей. Одним из наиболее значимых инструментов стало расширение механизмов гарантирования кредитов, позволяющих частично компенсировать недостаточность залогового обеспечения заемщиков и увеличить возможности банков по кредитованию субъектов МСБ.

Однако даже при наличии гарантий сохраняется значительный спрос бизнеса на финансирование оборотного капитала. Для многих предприятий ключевой проблемой является не отсутствие инвестиционных ресурсов, а нехватка ликвидности в период между поставкой продукции и поступлением оплаты от покупателей.

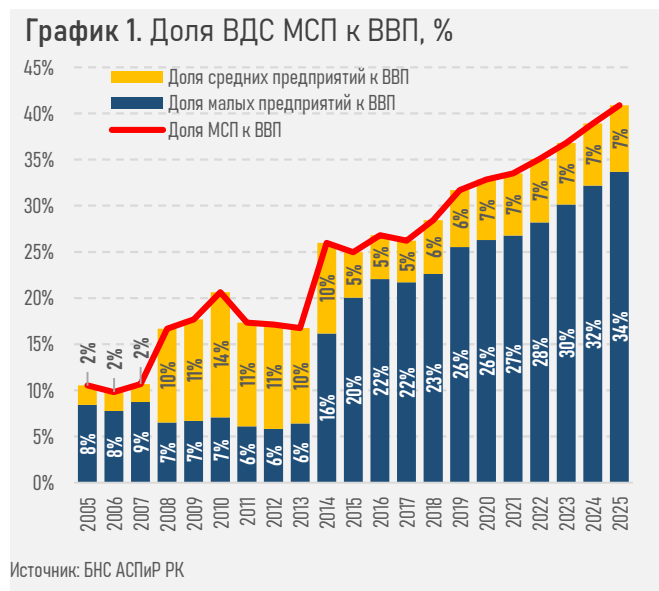
В этих условиях одним из перспективных направлений развития банковского финансирования может стать более широкое применение факторинга.

В отличие от классического кредита факторинг позволяет финансировать денежные требования, возникающие после поставки товаров или оказания услуг. Для банков это возможность дополнить существующую линейку продуктов, расширить финансирование клиентов МСБ и активнее работать с цепочками поставок крупных корпоративных клиентов.

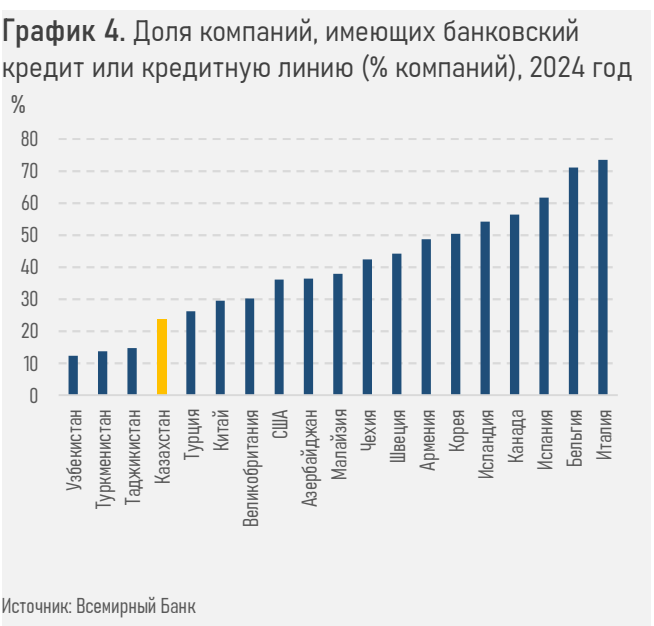
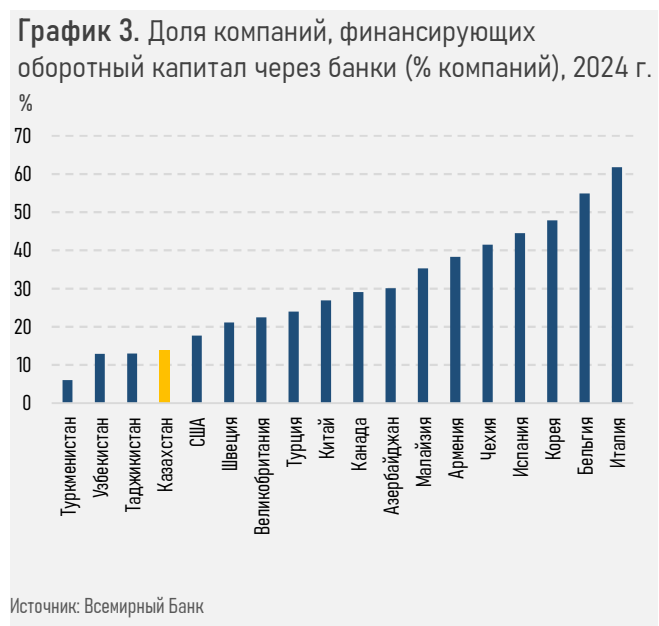
Одним из наиболее показательных примеров является Турция, где факторинг за относительно короткий период превратился в один из ключевых инструментов финансирования оборотного капитала предприятий при активном участии банковского сектора.

1. Необходимость в дополнительных инструментах финансирования МСБ

Казахстанский сектор МСБ уже стал значимой частью экономики. По данным БНС АСПИР РК, в 2025 году доля валовой добавленной стоимости МСП достигла 40,9% ВВП. Вместе с тем сохраняется существенный потенциал дальнейшего расширения банковского финансирования бизнеса.



Несмотря на положительные тенденции, потенциал дальнейшего расширения банковского финансирования остается значительным. Согласно данным Всемирного банка, банковский кредит или кредитную линию имеют лишь 23,9% предприятий Казахстана, тогда как финансирование оборотного капитала за счет банков используют только 13,9% компаний. При этом около 37% предприятий относятся к категории полностью ограниченных в доступе к кредитованию.



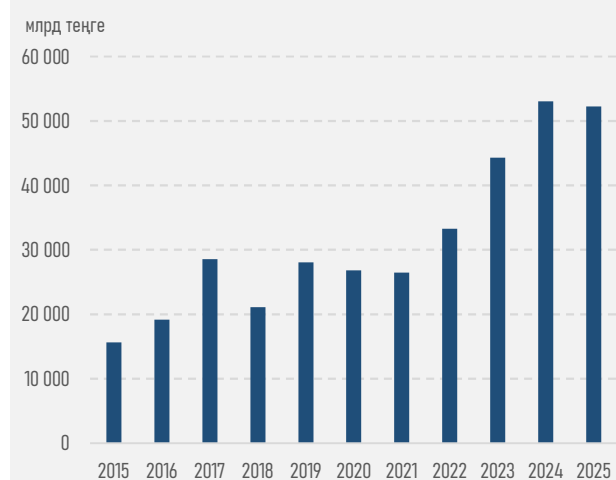
Эти показатели не свидетельствуют о недостаточной активности банков. Классическое кредитование объективно требует оценки финансового положения заемщика, достаточности обеспечения, долговой

нагрузки и качества корпоративного управления. Вместе с тем потребности бизнеса значительно шире и далеко не всегда связаны с необходимостью получения долгосрочного кредита.

Особенно это характерно для предприятий, регулярно предоставляющих своим покупателям отсрочку платежа. После исполнения договора поставки значительная часть оборотного капитала оказывается временно замороженной в дебиторской задолженности.

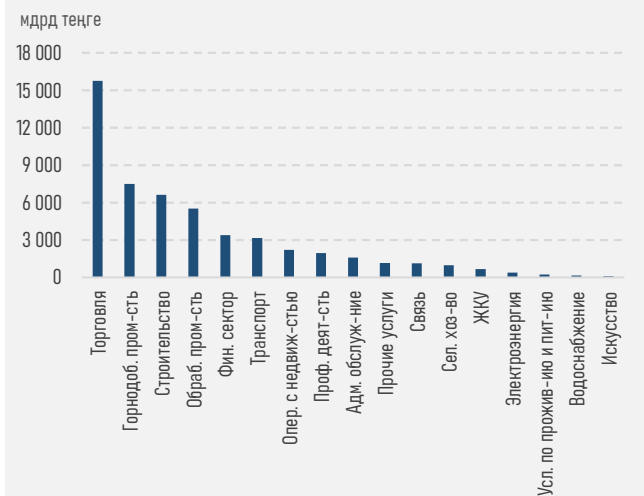
По данным БНС АСПиР, совокупный объем дебиторской задолженности предприятий Казахстана по итогам 2025 года превысил 52,2 трлн тенге, из которых более 43,5 трлн тенге приходится на краткосрочную задолженность. Именно эта задолженность может стать самостоятельным объектом банковского финансирования посредством факторинга.

График 5. Динамика дебиторской задолженности предприятий Казахстана



Источник: БНС АСПиР РК

График 6. Дебиторская задолженность компаний РК по секторам за 2025 г.



Источник: БНС АСПиР РК

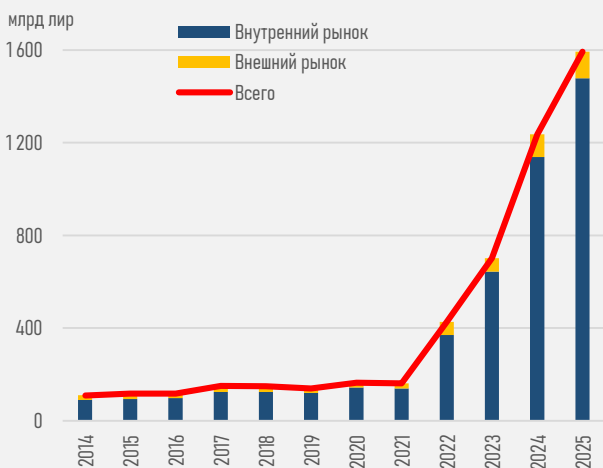
2. Почему факторинг стал эффективным инструментом в Турции

Турецкий опыт представляет интерес прежде всего как пример успешной интеграции факторинга в систему банковского финансирования бизнеса. Факторинг может стать массовым инструментом оборотного финансирования при сочетании нескольких факторов: активного участия финансовых организаций, современной цифровой инфраструктуры учета денежных требований, высокой потребности бизнеса в оборотном капитале и развития финансирования цепочек поставок.

По данным Ассоциации финансовых институтов Турции, оборот факторинговых операций в Турции вырос с 119,7 млрд лир в 2015 году до 1,9 трлн лир в 2025 году, а факторинговые требования увеличились с 25,0 млрд до 410,4 млрд лир.

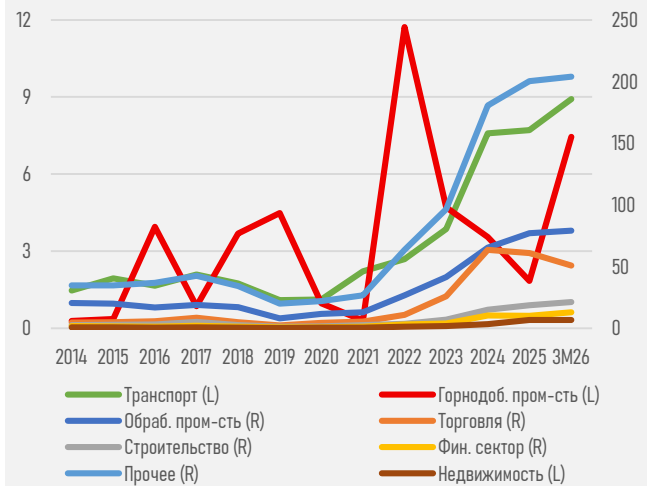
Важно, что рост рынка был связан не только с макроэкономической средой и высокой инфляцией, но и с практической востребованностью инструмента в реальном секторе. Факторинг активно используется в отраслях, где распространены поставки с отсрочкой платежа: промышленности, торговле, строительстве, транспорте и смежных производственных секторах.

График 7. Оборот факторинговых услуг в Турции



Источник: Ассоциация финансовых организаций Турции (АФИТ)

График 8. Динамика факторинга в Турции в разбивке по секторам, млрд лир

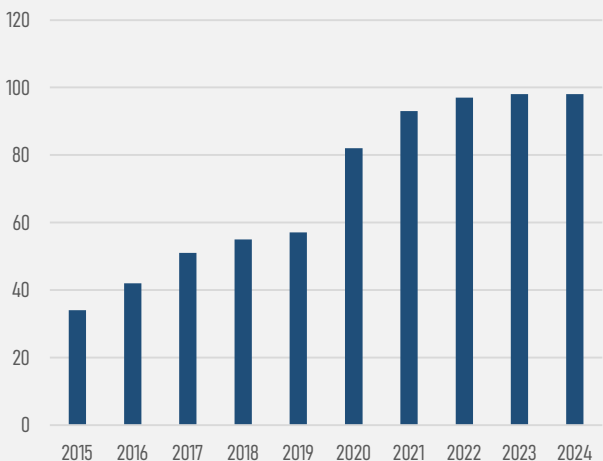


Источник: Агентство Турции по Регулированию и Надзору в банковской сфере

При этом важно не столько абсолютное увеличение объемов рынка, сколько модель его развития. Существенную роль в формировании рынка сыграли банки и финансовые группы, на которые сегодня приходится более половины лицензированных факторинговых компаний. Благодаря этому факторинг стал естественным продолжением корпоративного банковского обслуживания, а не самостоятельным финансовым продуктом.

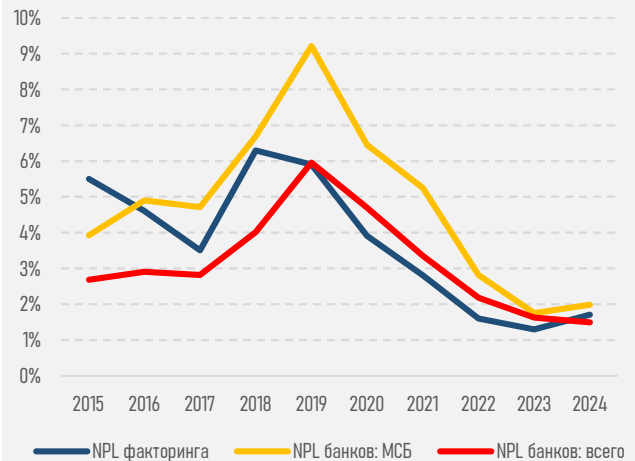
Одним из ключевых факторов развития рынка стало создание централизованного реестра учета денежных требований – Receivables Recording Center (RRC). В системе регистрируются счета-фактуры и другие документы, используемые при факторинговых операциях, что позволяет предотвращать повторную уступку одного и того же денежного требования и его двойное финансирование, а также способствует снижению масштабов теневой экономики. К концу 2024 года в RRC регистрировались требования, профинансированные 48 факторинговыми компаниями и 32 банками. С момента создания системы в ней было зарегистрировано более 48,3 млн счетов-фактур на общую сумму 3,9 трлн турецких лир. Фактически RRC стал элементом рыночной инфраструктуры, обеспечивающим надежность и масштабируемость факторинга.

График 9. Доля электронных документов, зарегистрированных в Центре учета денежных требований (RRC), %



Источник: АФИТ

График 10. Качество портфеля: NPL факторинга vs банков, %



Источник: АФИТ, ОЭСР

Одновременно происходила активная цифровизация рынка. Если в момент запуска системы доля электронных счетов-фактур составляла лишь 23%, то к концу 2023 года она достигла 98% и сохранилась на этом уровне в 2024 году. Высокий уровень цифровизации существенно повысил эффективность контроля операций: благодаря автоматической проверке на дублирование и превышение суммы требования RRC позволил предотвратить более 2,5 млн потенциально рискованных операций с момента начала работы.

3. Почему факторинг представляет интерес для банков

Для банков факторинг представляет собой инструмент расширения корпоративного бизнеса, дополняющий традиционное кредитование предприятий, а не как альтернатива традиционному кредитованию. Его основная задача заключается не в замещении классических кредитных продуктов, а в финансировании оборотного капитала предприятий в тех случаях, когда такая форма финансирования является наиболее эффективной.

Ключевые различия между традиционным кредитованием и факторингом представлены ниже.

Таблица 1. Классическое кредитование и факторинг: основные различия

Классическое кредитование	Факторинг	Практическое значение для банка
Объект финансирования – заемщик	Объект финансирования – денежное требование	Расширение продуктовой линейки
Решение принимается преимущественно на основе финансового состояния заемщика, его кредитной истории и обеспечения	При принятии решения существенное значение имеют качество дебиторской задолженности и платежеспособность дебитора	Дополнительные возможности оценки риска
Основное назначение – инвестиционные проекты и пополнение оборотного капитала	Основное назначение – финансирование оборотного капитала и ускорение оборачиваемости денежных средств	Повышение оборачиваемости средств клиентов
Обычно требуется залог или иные формы обеспечения	Источником возврата финансирования выступают денежные требования по поставке товаров или оказанию услуг (дебиторская задолженность)	Финансирование компаний с качественной дебиторкой
Основной источник дохода банка – процентный доход	Основной источник дохода – процентный и комиссионный доход	Диверсификация доходов
Работа с отдельным заемщиком	Работа с цепочками поставок	Масштабирование бизнеса через Supply Chain Finance

Ключевое отличие факторинга заключается в объекте финансирования. Если при классическом кредитовании основное внимание уделяется финансовому состоянию заемщика и предоставляемому обеспечению, то при факторинге финансируются уже возникшие денежные требования к покупателю продукции или услуг. Это позволяет использовать дебиторскую задолженность как самостоятельный финансовый актив и дополнить существующие банковские продукты новым инструментом финансирования.

Для банков это открывает сразу несколько возможностей.

Во-первых, расширяется линейка продуктов для действующих корпоративных клиентов. Помимо инвестиционных и оборотных кредитов банк получает возможность финансировать денежные требования, возникающие в процессе хозяйственной деятельности предприятий. Это особенно востребовано в отраслях с длительными сроками расчетов между поставщиками и покупателями.

Во-вторых, факторинг способствует развитию финансирования цепочек поставок (Supply Chain Finance). Обслуживая одного крупного корпоративного клиента, банк может одновременно финансировать десятки и сотни его поставщиков из числа субъектов МСБ. Такой подход позволяет масштабировать банковское финансирование без необходимости выстраивать отношения с каждым предприятием отдельно. Кроме того, факторинг способствует повышению лояльности корпоративных клиентов. Возможность предложить финансирование не только самой компании, но и ее поставщикам делает банк полноценным финансовым партнером бизнеса и усиливает долгосрочные отношения с клиентом.

В-третьих, преимуществом является снижение информационной асимметрии. Каждая факторинговая сделка подтверждает факт поставки товара или оказания услуги, формирует информацию о сумме обязательства и платежной дисциплине покупателя. Со временем такие данные позволяют банкам лучше понимать операционную деятельность клиентов и принимать более взвешенные решения при дальнейшем финансировании.

В-четвертых, факторинг способствует диверсификации банковских доходов. Помимо процентного дохода формируются комиссионные доходы за сопровождение сделок, управление дебиторской задолженностью и сопутствующее обслуживание клиентов. При этом короткий срок факторинговых операций обеспечивает высокую оборачиваемость капитала по сравнению со многими традиционными кредитными продуктами.

Наконец, практический интерес представляет и турецкий опыт управления рисками. По данным Ассоциации финансовых институтов Турции, уровень проблемной задолженности по факторинговым операциям в 2024 году составил 1,7%, тогда как по кредитам субъектам МСБ этот показатель достигал 1,98%.

Безусловно, эти показатели не следует напрямую переносить на казахстанский рынок. Однако они демонстрируют, что при наличии развитой инфраструктуры учета денежных требований, эффективной оценки дебиторов и современных цифровых решений факторинг может обеспечивать приемлемое качество портфеля даже при существенном росте объемов операций.

4. Как факторинг может расширить финансирование МСБ в Казахстане

Наибольший потенциал связан не с абстрактным ростом рынка факторинга, а с вовлечением уже существующих денежных требований в банковское финансирование. В Казахстане объем дебиторской задолженности предприятий превышает 52,2 трлн тенге, при этом крупнейшие объемы сосредоточены в торговле, горнодобывающей промышленности, строительстве и обрабатывающей промышленности. Именно эти отрасли могут стать естественной базой для развития банковского факторинга.

Для банков это открывает несколько направлений роста.

Во-первых, можно расширять финансирование действующих корпоративных клиентов через их поставщиков. Это позволяет банку не только обслуживать крупного клиента, но и становиться финансовым партнером его цепочки поставок.

Во-вторых, факторинг может усилить финансирование оборотного капитала МСБ. Многие компании не нуждаются в долгосрочном кредите, но испытывают регулярный кассовый разрыв между поставкой товара и поступлением оплаты. Факторинг закрывает именно этот разрыв.

В-третьих, развитие факторинга может снизить риски кредитования МСБ. Казахстан уже использует инструменты гарантирования, но факторинг предлагает иной подход: опорой для финансирования становится подтвержденная дебиторская задолженность.

В-четвертых, факторинг хорошо сочетается с цифровизацией финансового сектора. Электронные счета-фактуры, цифровой документооборот, банковские API и автоматизированная оценка контрагентов могут постепенно снижать операционные затраты и ускорять обработку сделок. В перспективе это может создать основу для формирования централизованной цифровой инфраструктуры факторинга по аналогии с отдельными зарубежными рынками.

5. Ключевые выводы

Развитие факторинга следует рассматривать не как альтернативу банковскому кредитованию, а как один из инструментов его расширения. Для банков это возможность расширить продуктовую линейку, активнее финансировать оборотный капитал предприятий, развивать финансирование цепочек поставок и укреплять отношения с корпоративными клиентами.

Опыт Турции показывает, что устойчивое развитие рынка факторинга обеспечивается не только высоким спросом со стороны бизнеса, но и активным участием банков, наличием современной цифровой инфраструктуры и эффективных механизмов учета денежных требований. Именно сочетание этих факторов позволило превратить факторинг в один из значимых инструментов финансирования реального сектора экономики.

Для Казахстана факторинг может органично дополнить уже действующие инструменты снижения риска кредитования предпринимательства. Если гарантийные механизмы позволяют компенсировать недостаточность финансовой устойчивости и залоговой базы, то факторинг расширяет возможности банков за счет финансирования подтвержденной дебиторской задолженности предприятий.

Таким образом, развитие факторинга может стать следующим этапом расширения банковского финансирования МСБ в Казахстане. Сочетание значительного объема дебиторской задолженности, растущей роли МСБ в экономике и продолжающейся цифровизации финансового сектора создает необходимые предпосылки для более широкого использования этого инструмента. В результате развитие факторинга способно одновременно повысить доступность финансирования для бизнеса и создать новые возможности роста для банковского сектора.

6. Источники

1. Klapper, L. (2006). The role of factoring for financing small and medium enterprises. Journal of Banking & Finance, 30(11), 3111–3130. World Bank Policy Research Working Paper 3593.
2. Агентство банковского регулирования и надзора Турции. (б. д.). Факторинговые компании. <https://www.bddk.org.tr/Kurulus/Liste/92>
3. Ассоциация финансовых институтов Турции. (2025). Годовой отчет за 2024 год: Финансовые решения для устойчивого будущего. <https://www.fkb.org.tr/>
4. Ассоциация финансовых институтов Турции. (2026). Сводные финансовые данные факторингового сектора за 2025 год. <https://www.fkb.org.tr/>
5. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. (б. д.). Динамические таблицы: Статистика бизнеса. <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/dynamic-tables/>
6. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. (2025). Национальные счета: Валовой внутренний продукт производственным методом. <https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/national-accounts/publications/>
7. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. (2025). Финансовые показатели предприятий: Дебиторская и кредиторская задолженность. <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-struct/publications/>
8. Всемирный банк. (б. д.). Обследования предприятий: Казахстан. <https://www.enterprisesurveys.org/en/data>
9. Всемирный банк. (б. д.). Предприятия, использующие банки для финансирования оборотного капитала (% предприятий): Казахстан. <https://data.worldbank.org/indicator/IC.FRM.BKWC.ZS?locations=KZ>
10. Всемирный банк. (б. д.). Предприятия, полностью ограниченные в доступе к кредитованию (% предприятий): Казахстан. <https://data.worldbank.org/indicator/IC.FRM.CRDC.FL.ZS?locations=KZ>
11. Национальный Банк Казахстана. (б. д.). Статистические данные по кредитованию экономики и субъектов малого и среднего предпринимательства. <https://nationalbank.kz/>
12. ОЭСР. (2026). Финансирование МСП и предпринимателей 2026: Турция. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/>