



ФАКТОРИНГ

ШОБ-ты банктік қаржыландыруды кеңейту құралы ретінде: Түркияның тәжірибесі және Қазақстан үшін мүмкіндіктері

Қазақстан қаржыгерлер қауымдастығы, 2026

Кіріспе

Қазақстанда шағын және орта бизнестің дамуы тұрақты экономикалық өсімнің негізгі факторларының бірі болып қала береді. Соңғы жылдары кәсіпкерлер үшін банктік қаржыландырудың қолжетімділігін арттыруға бағытталған бірқатар бастама жүзеге асырылды. Солардың ішіндегі ең маңызды құралдардың бірі – қарыз алушылардың кепілмен қамтамасыз етілуінің жеткіліксіздігін ішінара өтеп, банктердің ШОБ субъектілерін кредиттеу мүмкіндіктерін кеңейтетін несиелерге кепілдік беру тетіктерін кеңейту.

Дегенмен, кепілдіктердің болуына қарамастан, бизнестің айналым капиталын қаржыландыруға деген айтарлықтай сұраныс сақталуда. Көптеген кәсіпорындар үшін басты мәселе инвестициялық ресурстардың жоқтығы емес, өнімді жеткізу мен сатып алушылардан төлем түсуі арасындағы кезеңдегі өтімділіктің жетіспеушілігі болып табылады.

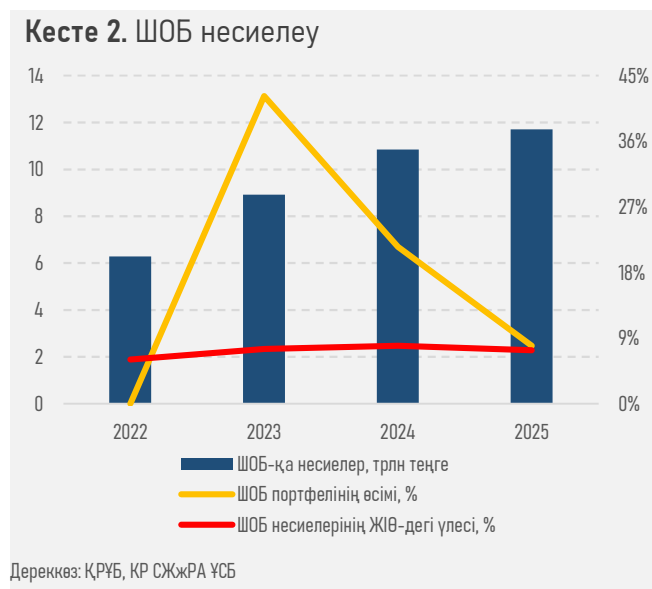
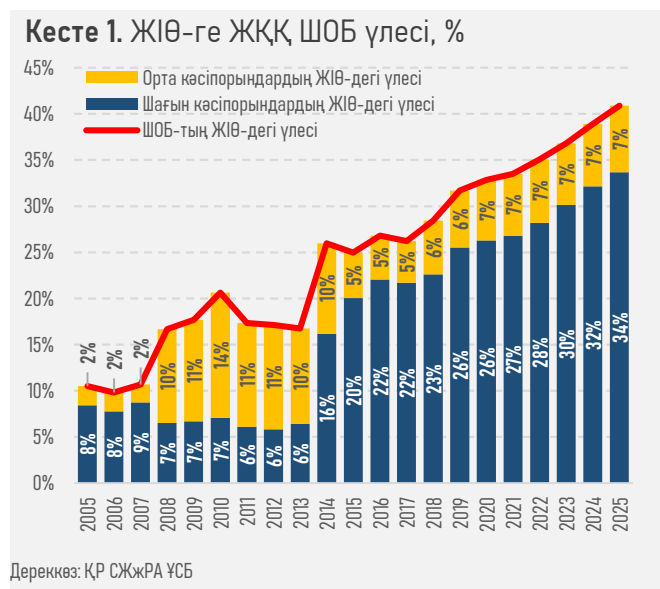
Осындай жағдайда банктік қаржыландыруды дамытудың өтімді бағыттарының бірі факторингті кеңірек қолдану болуы мүмкін.

Классикалық несиеден айырмашылығы, факторинг тауарлар жеткізілгеннен немесе қызметтер көрсетілгеннен кейін туындайтын ақшалай талаптарды қаржыландыруға мүмкіндік береді. Банктер үшін бұл — қолданыстағы өнім желісін толықтыру, ШОБ клиенттерін қаржыландыруды кеңейту және ірі корпоративтік клиенттердің жеткізу тізбектерімен белсендірек жұмыс істеу мүмкіндігі.

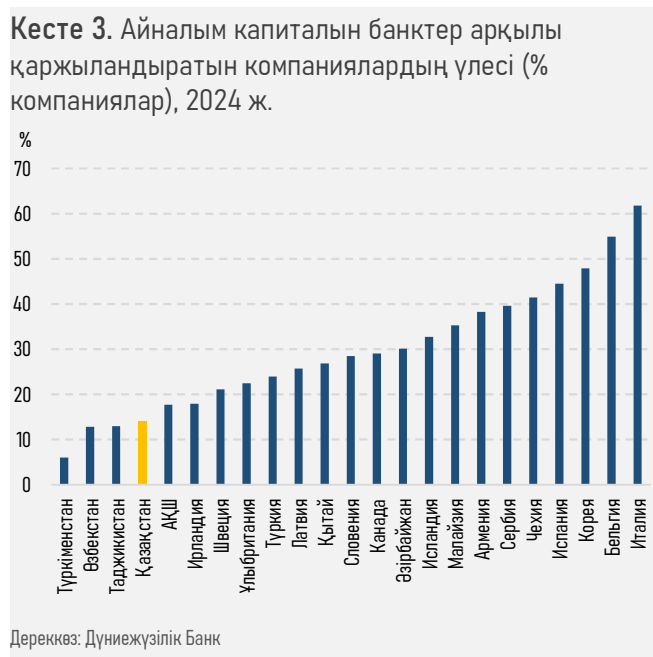
Ең жарқын мысалдардың бірі Түркия болып табылады. Онда факторинг банк секторының белсенді қатысуымен салыстырмалы түрде қысқа мерзім ішінде кәсіпорындардың айналым капиталын қаржыландырудың негізгі құралдарының біріне айналды.

1. ШОБ-ты қосымша қаржыландыру құралдарына деген қажеттілік

Қазақстанның ШОБ секторы экономиканың маңызды бөлігіне айналып үлгерді. ҚР СЖЖРА ҰСБ деректері бойынша, 2025 жылы шағын және орта кәсіпкерліктің жалпы қосылған құнының үлесі ЖІӨ-нің 40,9%-на жетті. Сонымен қатар, бизнесті банктік қаржыландыруды одан әрі кеңейтудің айтарлықтай әлеуеті сақталып отыр.



Оң үрдістерге қарамастан, банктік қаржыландыруды одан әрі кеңейту әлеуеті елеулі күйінде қалып отыр. Дүниежүзілік Банктің деректері бойынша, Қазақстан кәсіпорындарының тек 23,9%-ы ғана банктік несиеге немесе несиелік желіге ие, ал айналым капиталын қаржыландыру үшін банктерді компаниялардың тек 13,9%-ы ғана пайдаланады. Бұл ретте кәсіпорындардың шамамен 37%-ы несиелік мүмкіндігінен толықтай шектелген санатына жатады.

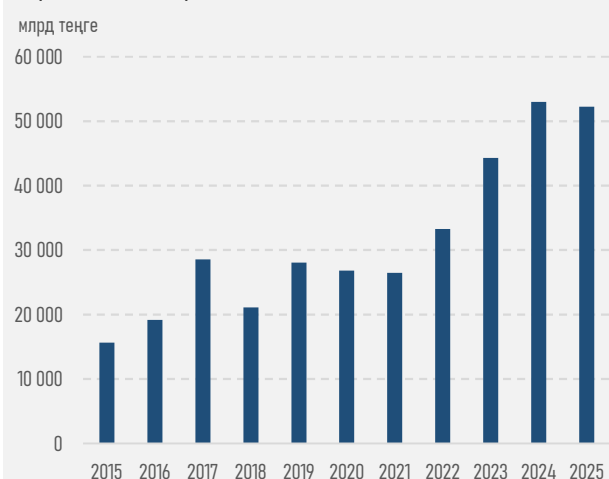


Бұл көрсеткіштер банктердің белсенділігі жеткіліксіз екенін білдірмейді. Классикалық кредиттеу объективті түрде қарыз алушының қаржылық жағдайын, қамтамасыз етілу жеткіліктілігін, борыш жүктемесін және корпоративтік басқару сапасын бағалауды талап етеді. Сонымен қатар, бизнестің қажеттіліктері әлдеқайда ауқымды және олар әрдайым ұзақ мерзімді несие алу қажеттілігімен байланысты бола бермейді.

Бұл әсіресе сатып алушыларға тұрақты түрде төлемді кейінге қалдыруды ұсынатын кәсіпорындарға тән. Жеткізу шарты орындалғаннан кейін айналым капиталының едәуір бөлігі дебиторлық берешекте уақытша бұғатталып қалады.

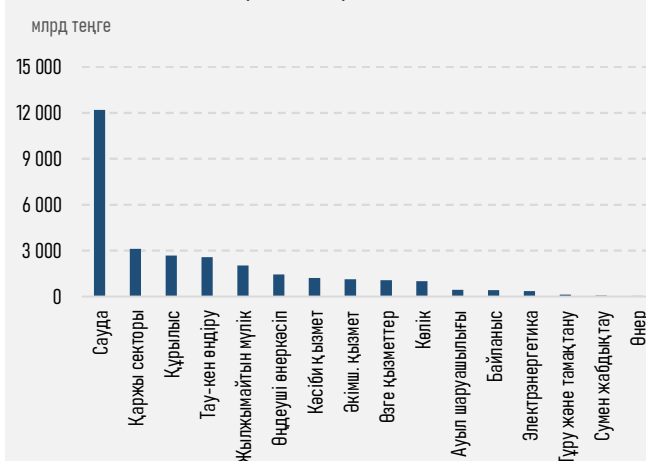
ҚР СЖЖРА ҰСБ деректері бойынша, 2025 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстан кәсіпорындарының жиынтық дебиторлық берешегі 52,2 трлн теңгеден асты, оның ішінде 43,5 трлн теңгеден астамы — қысқа мерзімді берешек. Дәл осы қарыз факторинг арқылы банктік қаржыландырудың дербес объектісіне айнала алады.

Кесте 5. Қазақстан кәсіпорындарының дебиторлық берешегінің серпіні



Дереккөз: ҚР СЖЖРА ҰСБ

Кесте 6. ҚР компанияларының секторлар бойынша 2025 жылғы дебиторлық берешегі



Дереккөз: ҚР СЖЖРА ҰСБ

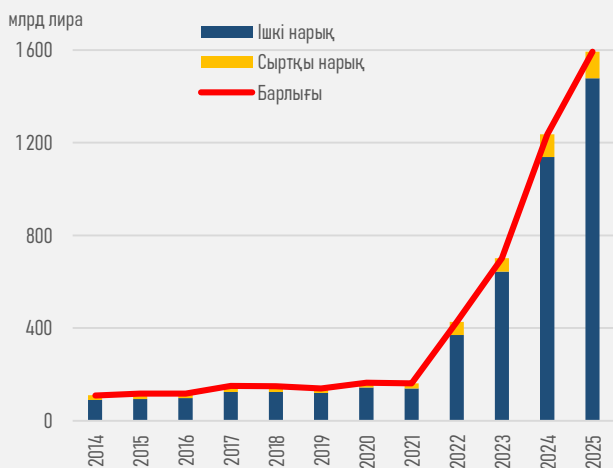
2. Түркияда факторинг неге тиімді құралға айналды?

Түркия тәжірибесі ең алдымен факторингті бизнесті қаржыландырудың банктік жүйесіне сәтті біріктірудің үлгісі ретінде қызығушылық тудырады. Бірнеше фактордың үйлесуі — қаржы ұйымдарының белсенді қатысуы, ақшалай талаптарды есепке алудың заманауи цифрлық инфрақұрылымы, бизнестің айналым капиталына деген жоғары қажеттілігі және жеткізілім тізбектерін қаржыландырудың дамуы факторингті айналымды қаржыландырудың жаппай құралына айналдыра алады.

Түркия қаржы институттары қауымдастығының деректері бойынша, Түркияда факторинг операцияларының айналымы 2015 жылғы 119,7 млрд лирадан 2025 жылы 1,9 трлн лираға дейін өсті, ал факторингтік талаптар 25,0 млрд-тан 410,4 млрд лираға дейін ұлғайды.

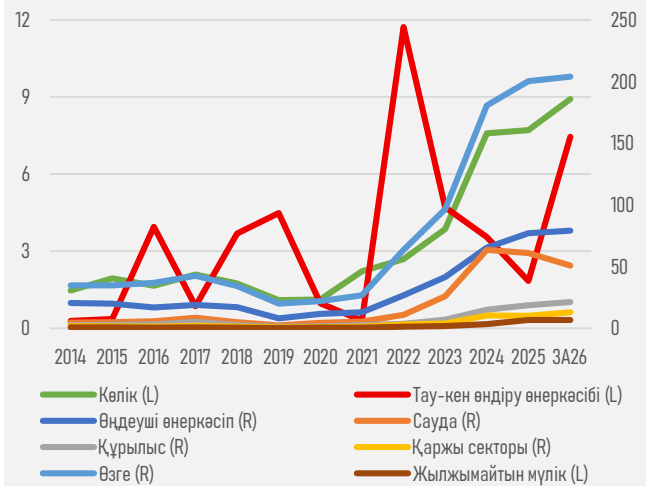
Нарықтың өсуі тек макроэкономикалық орта мен жоғары инфляциямен ғана емес, сонымен қатар құралдың нақты секторда тәжірибелік тұрғыдан сұранысқа ие болуымен байланысты екені маңызды. Факторинг төлемді кейінге қалдырып жеткізу кең таралған салаларда: өнеркәсіпте, саудада, құрылыста, көлікте және сабақтас өндірістік секторларда белсенді қолданылады.

Кесте 7. Түркиядағы факторингтік қызметтер айналымы



Дереккөз: Түркияның қаржы ұйымдарының Қауымдастығы

Кесте 8. Түркиядағы секторлардың бөлінуіндегі факторинг динамикасы, млрд лира

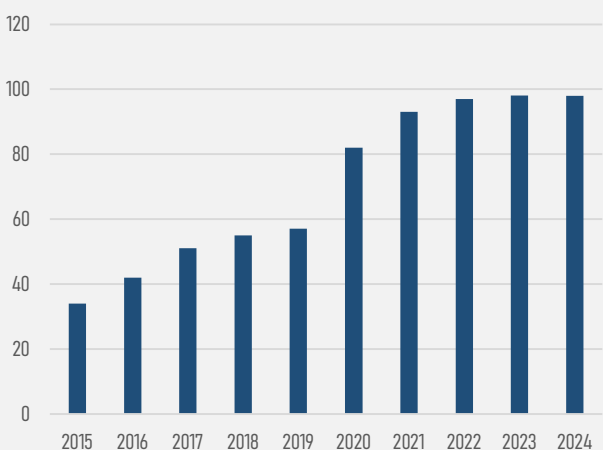


Дереккөз: Түркияның банк саласындағы реттеу және қадағалау агенттігі

Сонымен қатар, нарық көлемінің абсолютті ұлғаюы емес, оның даму моделі маңыздырақ. Бүгінде лицензияланған факторингтік компаниялардың жартысынан астамы тиесілі банктер мен қаржы топтары нарықтың қалыптасуында елеулі рөл атқарды. Соның нәтижесінде факторинг дербес қаржылық өнім ретінде емес, корпоративтік банктік қызмет көрсетудің табиғи жалғасына айналды.

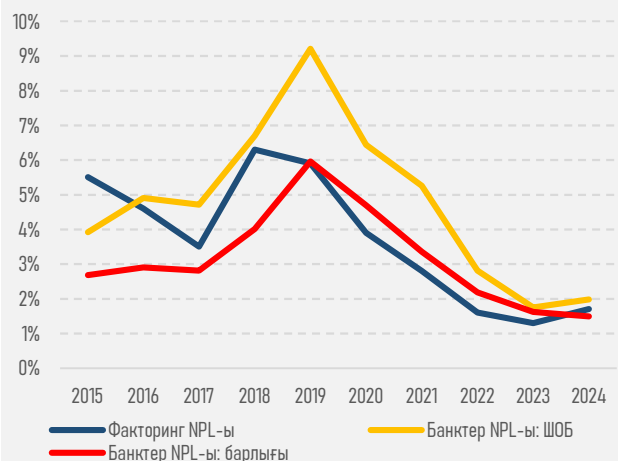
Нарықтың дамуындағы негізгі факторлардың бірі ақшалай талаптарды есепке алудың орталықтандырылған тізілімі Receivables Recording Center (RRC) жүйесінің құрылуы болды. Жүйеде факторинг операциялары кезінде қолданылатын шот-фактуралар мен басқа да құжаттар тіркеледі, бұл бір ғана ақшалай талапты қайталап ұсынуға және оны екі рет қаржыландыруға жол бермеуге, сондай-ақ көлеңкелі экономика ауқымын қысқартуға ықпал етеді. 2024 жылдың соңына қарай RRC жүйесінде 48 факторинг компаниясы мен 32 банк қаржыландырған талаптар тіркелді. Жүйе құрылған сәттен бастап онда жалпы сомасы 3,9 трлн түрік лирасын құрайтын 48,3 млн-нан астам шот-фактура тіркелді. Іс жүзінде RRC факторингтің сенімділігі мен масштабын қамтамасыз ететін нарықтың инфрақұрылымның маңызды элементіне айналды.

Кесте 9. Ақша талаптарын есепке алу орталығында (RRC) тіркелген электрондық құжаттардың үлесі, %



Дереккөз: Түркияның қаржы ұйымдарының Қауымдастығы

Кесте 10. Портфель сапасы: NPL факторинг және банктер, %



Дереккөз: Түркияның қаржы ұйымдарының Қауымдастығы, ЭЫДҰ

Сонымен қатар, нарықты белсенді түрде цифрландыру үдерісі жүрді. Жүйе іске қосылған сәтте электронды шот-фактуралардың үлесі небәрі 23% болса, 2023 жылдың соңына қарай бұл көрсеткіш 98% -ға жетіп, 2024 жылы да осы деңгейде сақталды. Цифрландырудың жоғары деңгейі операцияларды бақылау тиімділігін айтарлықтай арттырды: RRC жүйесі телнұсқаларды және талап сомасының асып кетуін автоматты түрде тексерудің арқасында жұмыс басталғалы бері 2,5 млн-нан астам қауіптілігі жоғары операцияның алдын алуға мүмкіндік берді.

3. Факторинг банктер үшін неліктен қызықты?

Банк секторы үшін факторинг дәстүрлі банктік несиелеуге балама ретінде емес, корпоративтік клиенттерге көрсетілетін қаржылық қызметтердің аясын кеңейтетін және дәстүрлі несиелеуді толықтыратын қаржылық құрал ретінде қарастырылады. Оның басты міндеті классикалық несиелік өнімдердің орнын басу емес, қаржыландырудың осы нысаны неғұрлым тиімді болып табылатын жағдайларда кәсіпорындардың айналым капиталын қаржыландыруды қамтамасыз ету болып табылады.

Дәстүрлі банктік несиелеу мен факторингтің негізгі айырмашылықтары келесі кестеде көрсетілген.

1-кесте – Дәстүрлі банктік несиелеу мен факторингтің салыстырмалы сипаттамасы

Дәстүрлі банктік несиелеу	Факторингтік қаржыландыру	Банк үшін қолданыстық маңызы
Қаржыландыру объектісі – қарыз алушы	Қаржыландыру объектісі – ақшалай талап ету құқығы	Банк өнімдерінің желісін кеңейту
Шешім негізінен қарыз алушының қаржылық жағдайын, несиелік тарихын және қамтамасыз етуін бағалау негізінде қабылданады	Шешім қабылдауда дебиторлық берешектің сапасы мен дебитордың төлем қабілеті шешуші мәнге ие	Тәуекелді бағалаудың қосымша мүмкіндіктері
Негізгі мақсаты – инвестициялық жобаларды қаржыландыру және айналым капиталын толықтыру	Негізгі мақсаты – айналым капиталын қаржыландыру және ақшалай қаражаттың айналымдылығын жеделдету	Клиенттердің ақшалай қаражатының айналымдылығын арттыру
Әдетте кепіл немесе қамтамасыз етудің өзге де нысандары талап етіледі	Қаржыландырудың қайтарылуы тауарларды жеткізу немесе қызметтер көрсету бойынша ақшалай талап ету құқықтары (дебиторлық берешек) есебінен жүзеге асырылады	Сапалы дебиторлық берешегі бар компанияларды қаржыландыру
Банктің негізгі табыс көзі – пайыздық кіріс	Негізгі табыс көзі – пайыздық және комиссиялық кірістер	Табыс көздерін әртараптандыру
Жекелеген қарыз алушымен жұмыс жүргізу	Жеткізу тізбектерімен жұмыс жүргізу	Supply Chain Finance арқылы бизнестің ауқымын кеңейту

Факторингтің негізгі ерекшелігі қаржыландыру объектісінде жатыр. Егер дәстүрлі несиелеу кезінде басты назар қарыз алушының қаржылық жағдайы мен ұсынылатын кепілдікке аударылса, факторинг барысында тауарларды жеткізу немесе қызметтер көрсету нәтижесінде сатып алушыға қатысты туындаған ақшалай талаптар қаржыландыру объектісі ретінде қарастырылады. Бұл дебиторлық берешекті дербес қаржылық актив ретінде пайдалануға мүмкіндік беріп, қолданыстағы банктік өнімдер қатарын қаржыландырудың жаңа құралымен толықтырады.

Бұл банктер үшін бірқатар мүмкіндіктерге жол ашады.

Біріншіден, корпоративтік клиенттерге ұсынылатын банктік өнімдер желісі кеңейеді. Дәстүрлі инвестициялық және айналым капиталын толықтыруға арналған несиелермен қатар, банк кәсіпорындардың шаруашылық қызметі процесінде қалыптасатын ақшалай талаптарды қаржыландыру мүмкіндігіне ие болады. Мұндай қаржыландыру тетігі жеткізушілер мен сатып алушылар арасындағы есеп айырысу мерзімі ұзаққа созылатын салаларда ерекше сұранысқа ие.

Екіншіден, факторинг жеткізу тізбегін қаржыландырудың (Supply Chain Finance) дамуына ықпал етеді. Ірі корпоративтік клиентке қызмет көрсету арқылы банк бір мезгілде оның шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері қатарындағы ондаған және жүздеген жеткізушісін қаржыландыру мүмкіндігіне ие болады. Мұндай тәсіл әрбір кәсіпорынмен жеке іскерлік байланыс орнатуды талап етпей-ақ, банктік қаржыландыру ауқымын кеңейтуге жағдай жасайды. Сонымен қатар, факторинг корпоративтік клиенттердің банкке деген ниеттестігін арттыруға септігін тигізеді. Компанияның өзін ғана емес, оның жеткізушілерін де қаржыландыру мүмкіндігі банктің бизнестің толыққанды қаржылық серіктесі ретіндегі рөлін күшейтіп, клиентпен ұзақ мерзімді әрі орнықты әріптестік қатынастардың қалыптасуына ықпал етеді.

Үшіншіден, факторингтің маңызды артықшылықтарының бірі – ақпараттық асимметрияның төмендеуі. Әрбір факторингтік мәміле тауардың жеткізілгенін немесе қызметтің көрсетілгенін растап, міндеттеме сомасы мен сатып алушының төлем тәртібі туралы ақпаратты қалыптастырады. Уақыт өте келе мұндай деректер банктерге клиенттердің операциялық қызметін тереңірек түсінуге және оларды кейіннен қаржыландыру кезінде неғұрлым негізделген шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді.

Төртіншіден, факторинг банктердің табыс көздерін әртараптандыруға ықпал етеді. Пайыздық табыстан бөлек, мәмілелерді сүйемелдеу, дебиторлық берешекті басқару және клиенттерге ілеспе қызметтер көрсету есебінен комиссиялық табыстар қалыптасады. Сонымен қатар, факторингтік операциялардың қысқа мерзімділігі дәстүрлі несиелік өнімдердің басым бөлігімен салыстырғанда капитал айналымының жоғары деңгейін қамтамасыз етеді.

Соңында, тәуекелдерді басқару тұрғысынан Түркия тәжірибесі де практикалық қызығушылық тудырады. Түркия Қаржы институттары қауымдастығының деректеріне сәйкес, 2024 жылы факторингтік операциялар бойынша проблемалық берешек деңгейі 1,7%-ды құраса, шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне берілген кредиттер бойынша бұл көрсеткіш 1,98%-ға жетті.

Әрине, бұл көрсеткіштерді Қазақстан нарығына тікелей қолдануға болмайды. Алайда олар ақшалай талаптарды есепке алудың дамыған инфрақұрылымы, дебиторларды тиімді бағалау жүйесі және заманауи цифрлық шешімдер болған жағдайда, факторинг операциялар көлемі едәуір ұлғайған кезде де портфель сапасының қолайлы деңгейін қамтамасыз ете алатынын көрсетеді.

4. Қазақстандағы факторингтің шағын және орта кәсіпкерлікті қаржыландыруды кеңейтудегі рөлі

Ең жоғары әлеует факторинг нарығының жай ғана кеңеюімен емес, қолданыстағы ақшалай талаптарды банктік қаржыландыру айналымына тартумен байланысты. Қазақстанда кәсіпорындардың дебиторлық берешегінің көлемі 52,2 трлн теңгеден асады, оның басым бөлігі сауда, тау-кен өндіру, құрылыс және өңдеу өнеркәсібі салаларында шоғырланған. Дәл осы салалар банктік факторингті дамытудың табиғи негізіне айнала алады.

Бұл банктер үшін өсудің бірнеше бағытын ашады.

Біріншіден, қолданыстағы корпоративтік клиенттерді олардың жеткізушілері арқылы қаржыландыру аясын кеңейтуге мүмкіндік береді. Бұл банкке ірі корпоративтік клиентке қызмет көрсетумен ғана шектелмей, оның жеткізу тізбегінің қаржылық серіктесіне айналуына жағдай жасайды.

Екіншіден, факторинг шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің айналым капиталын қаржыландыруды күшейтуге ықпал етеді. Көптеген кәсіпорындар ұзақ мерзімді несиеге мұқтаж емес, алайда тауарды жеткізу мен төлемнің түсуі арасындағы кезеңде тұрақты түрде өтімділік тапшылығына тап болады. Факторинг дәл осы қаржылық алшақтықтың орнын толтырады.

Үшіншіден, факторингті дамыту шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін кредиттеу тәуекелдерін төмендетуге ықпал етуі мүмкін. Қазақстанда несиелерге кепілдік беру құралдары қазірдің өзінде қолданылып келеді, алайда факторинг қаржыландырудың өзгеше тәсілін ұсынады: бұл жағдайда қаржыландырудың негізі ретінде расталған дебиторлық берешек алынады.

Төртіншіден, факторинг қаржы секторын цифрландыру үдерісімен тиімді ұштасады. Электрондық шот-фактуралар, цифрлық құжат айналымы, банктік API және контрагенттерді автоматтандырылған бағалау жүйелері операциялық шығындарды біртіндеп төмендетуге және мәмілелерді өңдеу процесін жеделдетуге мүмкіндік береді. Ұзақ мерзімді перспективада бұл жекелеген шетелдік нарықтардың тәжірибесіне ұқсас факторингтің орталықтандырылған цифрлық инфрақұрылымын қалыптастыруға негіз бола алады.

5. Негізгі қорытындылар

Факторингті банктік кредиттеуге балама ретінде емес, оны кеңейтудің құралдарының бірі ретінде қарастырған жөн. Банктер үшін бұл өнімдер желісін кеңейтуге, кәсіпорындардың айналым капиталын қаржыландыруды жандандыруға, жеткізу тізбегін қаржыландыруды дамытуға және корпоративтік клиенттермен ұзақ мерзімді әріптестік қатынастарды нығайтуға мүмкіндік береді.

Түркия тәжірибесі факторинг нарығының орнықты дамуы бизнес тарапынан жоғары сұраныспен ғана емес, сонымен қатар банктердің белсенді қатысуымен, заманауи цифрлық инфрақұрылымның болуымен және ақшалай талаптарды есепке алудың тиімді тетіктерімен қамтамасыз етілетінін көрсетеді. Дәл осы факторлардың үйлесімі факторингті экономиканың нақты секторын қаржыландырудың маңызды құралдарының біріне айналдыруға мүмкіндік берді.

Қазақстан үшін факторинг кәсіпкерлікті кредиттеу тәуекелдерін төмендетуге бағытталған қолданыстағы құралдарды ұтымды түрде толықтыра алады. Егер кепілдік беру тетіктері кәсіпорындардың қаржылық тұрақтылығы мен кепілдік қамтамасыз етуінің жеткіліксіздігін өтеуге мүмкіндік берсе, факторинг кәсіпорындардың расталған дебиторлық берешегін қаржыландыру арқылы банктердің қаржыландыру мүмкіндіктерін кеңейтеді.

Осылайша, факторингті дамыту Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерлікті банктік қаржыландыруды кеңейтудің келесі кезеңіне айналуы мүмкін. Дебиторлық берешектің елеулі көлемі, экономиканың дамуындағы шағын және орта кәсіпкерлік рөлінің артуы және қаржы секторын цифрландыру үдерісінің жалғасуы бұл құралды неғұрлым кеңінен қолдануға қажетті алғышарттарды қалыптастырады. Нәтижесінде факторингті дамыту бір мезгілде бизнес үшін қаржыландырудың қолжетімділігін арттыруға және банк секторының өсуіне жаңа мүмкіндіктер қалыптастыруға қабілетті.

6. Дереккөздер

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. Түркияның Банктік реттеу және қадағалау агенттігі. (б. ж.). Факторингтік компаниялар. <https://www.bddk.org.tr/Kurulus/Liste/92>
3. Түркияның Қаржы институттары қауымдастығы. (2025). 2024 жылға арналған жылдық есеп: Тұрақты болашаққа арналған қаржылық шешімдер. <https://www.fkb.org.tr/>
4. Түркияның Қаржы институттары қауымдастығы. (2026). 2025 жылға арналған факторинг секторының жиынтық қаржылық деректері. <https://www.fkb.org.tr/>
5. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросы. (б. ж.). Динамикалық кестелер: Бизнес статистикасы. <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/dynamic-tables/>
6. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросы. (2025). Ұлттық шоттар: Өндіріс әдісімен алынған жалпы ішкі өнім. <https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/national-accounts/publications/>
7. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросы. (2025). Кәсіпорындардың қаржылық көрсеткіштері: Дебиторлық және кредиторлық берешек. <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-struct/publications/>
8. Дүниежүзілік банк. (б. ж.). Кәсіпорындарды зерттеу: Қазақстан. <https://www.enterprisesurveys.org/en/data>
9. Дүниежүзілік банк. (б. ж.). Айналым капиталын қаржыландыру үшін банктердің қызметтерін пайдаланатын кәсіпорындар (%) кәсіпорындар): Қазақстан. <https://data.worldbank.org/indicator/IC.FRM.BKWC.ZS?locations=KZ>
10. Дүниежүзілік банк. (б. ж.). Кредиттеуге қол жеткізу мүмкіндігінен толық айырылған кәсіпорындар (% кәсіпорындар): Қазақстан. <https://data.worldbank.org/indicator/IC.FRM.CRDC.FL.ZS?locations=KZ>
11. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі. (ж. к.). Экономиканы және шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін кредиттеу бойынша статистикалық деректер. <https://nationalbank.kz/>
12. Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы (ЭЫДҰ). (2026). ШОБ пен кәсіпкерлерді қаржыландыру – 2026: Түркия. <https://www.oecd.org/>