

МРНТИ: 06.73.75

JEL Classification: G21

DOI: <https://doi.org/10.52821/2789-4401-2025-1-20-31>

## МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ: АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ

Е. М. Крупина<sup>1\*</sup>, И. В. Селезнева<sup>1</sup>, Ш. Д. Кыдырбаева<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Университет «Туран», г. Алматы, Республика Казахстан

---

### АННОТАЦИЯ

*Цель исследования* – проанализировать текущее состояние рынка кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ), включая сегмент микрофинансирования, и выявить стратегии, применяемые банками для укрепления и развития отношений с этим сектором. В работе рассматриваются ключевые тенденции в сфере кредитования и микрокредитования, а также факторы, оказывающие влияние на доступ МСБ к финансовым ресурсам.

*Методология* – исследование проводилось с применением методов экономического анализа, графического метода, а также методов описания и обобщения. В качестве источников данных были использованы официальные статистические материалы Первого кредитного бюро, World Bank, аналитические обзоры консалтинговых компаний и финансовых организаций, а также научные исследования казахстанских и зарубежных авторов. Дополнительно были проанализированы материалы научно-практических конференций.

*Оригинальность / ценность исследования* – авторами проведён подробный анализ состояния рынка кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ), с акцентом на сегмент микрофинансирования, и рассмотрены инновационные подходы к разработке новых бизнес-моделей для работы с сегментом МСБ. Особое внимание уделено современным решениям, таким как цифровизация и экосистемные модели, которые способствуют повышению доступности финансовых ресурсов и обеспечивают устойчивый долгосрочный рост МСБ.

*Результаты исследования* – по результатам исследования и проведённого анализа современного состояния казахстанского рынка микрофинансирования МСБ за последние годы, авторами определены актуальные тенденции развития рынка, а также даны прогнозы его будущего развития.

*Ключевые слова:* микрофинансирование, малый и средний бизнес, микрокредитование, кредитование МСБ, цифровые экосистемы, экосистемы B2C2B.

### ВВЕДЕНИЕ

Малый и средний бизнес (МСБ) имеет важное значение для национальных экономик по всему миру, играя ключевую роль в обеспечении экономического роста, занятости, инноваций и общего развития. По данным Всемирной торговой организации, в развитых экономиках на долю МСБ приходится более 90% всех предприятий, 60–70% рабочих мест и 55% ВВП [1]. Таким образом предприятия МСБ участвуют в развитии предпринимательства, создании возможностей трудоустройства и содействуют развитию локальных технологий. Предприятия МСБ известны своей гибкостью, быстрой приспособляемостью к изменениям рынка и способностью удовлетворять меняющиеся требования, что делает их жизненно важными двигателями экономического развития [2]. Правительства по всему миру все больше внимания уделяют поддержке МСБ как ключевому элементу устойчивого и инклюзивного экономического роста, подчеркивая необходимость разработки благоприятной политики и создания условий для улучшения среды для МСБ [3].

Государственная поддержка предприятий МСБ в Казахстане также играет решающую роль в стимулировании предпринимательства и инноваций. В Казахстане на протяжении многих лет реализуются

различные программы поддержки МСБ, как Дорожная карта бизнеса, Экономика простых вещей и другие. Данные программы включают финансовую, регуляторную и административную поддержку, образование и тренинги, экспортную поддержку и поддержку развития регионов, что позволило увеличить долю МСБ в ВВП страны с 28,3% в 2018 до 36,5% в 2023 году. В своем послании в сентябре 2023 года президент Касым-Жомарт Токаев поручил Правительству разработать комплексную программу поддержки малого и среднего предпринимательства [4], которая уже начала действовать с начала 2024 года и включает 3 направления поддержки: (1) начинающим микро- и малым предпринимателям, (2) субъектам из категории малого и среднего предпринимательства и (3) субъектам крупного бизнеса. При этом, особое внимание уделяется финансовой поддержке предпринимательства посредством льготного кредитования.

Тем не менее, несмотря на комплексные меры государственной поддержки МСБ, негосударственные источники финансирования, такие как банки второго уровня (БВУ), микрофинансовые организации (МФО) и кредитные товарищества (КТ), оказывают значительное влияние на производственную деятельность предприятий МСБ. Микрофинансирование МСБ играет решающую роль в поддержке предприятий МСБ, способствуя экономическому развитию и сокращению бедности в Казахстане [5].

В то же время финансовый сектор, включая банки и МФО как в мире, так и в Казахстане, переживают революционные реформы и также претерпевает существенные изменения. Эти изменения привели к изменению роли банков и МФО, с большим уклоном на клиентоцентричность и цифровизацию [6]. Цифровые решения, как электронные финансовые услуги, финтех-инновации и интеграция искусственного интеллекта (ИИ), стали ключевыми драйверами изменений. Цифровизация финансовых продуктов значительно улучшила клиентский опыт и уровень удовлетворенности. К примеру, переход на интернет и мобильный банкинг показал положительную корреляцию с доходностью банков (улучшение коэффициента рентабельности активов (ROA)), и сместили предпочтения клиентов в сторону мобильных транзакций, отодвинув на второй план традиционное банковское обслуживание через отделения [7]. Данные изменения коснулись не только розничного сегмента, но и корпоративного и МСБ сегментов. Банки и МФО активно работают над цифровизацией своих предложений, смещая фокус на обслуживание через мобильные приложения и устройства самообслуживания. При этом, ввиду усиливающейся конкуренции за предприятия МСБ, финансовые институты начинают выходить за пределы финансовых продуктов, предлагая МСБ нефинансовые решения, как онлайн бухгалтерия, гос. услуги, маркетплейс, маркетинг, логистика и прочее, создавая таким образом целые экосистемные решения для удовлетворения различных бизнес-нужд предприятий МСБ, таким образом становясь надежным партнером бизнеса. Данные экосистемные решения также диверсифицируют доход финансовых институтов, смещая фокус с процентного дохода на комиссионные доходы.

**Обзор литературы.** В большинстве стран финансирование предприятий МСБ осуществляется из различных источников, включая кредиты, лизинг, венчурные инвестиции и государственное финансирование [8]. Банковское кредитование является основным источником финансирования для предприятий МСБ, особенно в странах с доминирующей ролью банковского сектора в финансовой системе [9,10]. В таких странах доступ к банковским кредитам часто становится основополагающим фактором для роста и развития МСБ, обеспечивая предприятиям необходимые ресурсы для инвестиций, расширения и операционной деятельности.

Банки все чаще рассматривают предприятия МСБ как ключевой и стратегический сегмент своего бизнеса, чему способствует конкуренция в розничном и корпоративном секторах и высокая прибыльность этого рынка [11]. Так, ряд банков по всему миру отмечают более высокую доходность активов по клиентам сегмента МСБ по сравнению с традиционными клиентами. Банки активно разрабатывают новые технологии, бизнес-модели и системы управления рисками, чтобы более эффективно обслуживать предприятия МСБ. Многие банки, в особенности на развивающихся рынках, выделяют МСБ как отдельный вид корпоративного бизнеса, децентрализуют продажи, сохраняя при этом централизованные процессы одобрения кредитов и управления рисками [12].

Последние мировые исследования в сфере финансирования предприятий МСБ подчеркивают положительное влияние цифровизации финансового сектора, в том числе банковского сектора, на доступ к

финансированию предприятий МСБ. Цифровизация расширяет доступ к кредитам, особенно краткосрочным, предоставляет доступ к расширенной информации о деятельности предприятий и позволяет проверять эту информацию, что способствует финансовой инклюзивности [13]. Цифровые финансовые услуги, онлайн и мобильный банкинг, смягчают асимметрию информации и облегчают доступ предприятий МСБ к финансам [14]. Банки разрабатывают новые инструменты кредитного скоринга и банковские методологии для кредитования МСБ на основе транзакционной активности. Кроме того, они создают нефинансовые услуги и инструменты, направленные на улучшение кредитования МСБ через развитие долгосрочных отношений.

Банки все чаще предлагают предприятиям МСБ нефинансовые услуги, выходя за рамки традиционного кредитования, таким образом усиливая свое ценностное предложение. К тому же нефинансовые продукты создают новые центры прибыли, что позволяет банкам диверсифицировать свои источники дохода, смещая фокус на комиссионный доход [15]. Данные кросс продажи различных продуктов и услуг стали важным источником дохода для банков [16]. При этом крупные универсальные банки обладают конкурентным преимуществом, используя свои имеющиеся ресурсы для предложения широкого спектра продуктов и услуг для МСБ.

Данный тренд привел к развитию цифровых экосистем или суперприложений (SuperApp), которые объединяют традиционные банковские продукты с небанковскими услугами [17]. При этом банки создают как собственные, так и партнёрские экосистемы. Интеграция нефинансовых услуг позволяет банкам эффективно реагировать на меняющиеся потребительские тенденции и конкурировать с цифровыми конкурентами, способствуя повышению лояльности и вовлеченности клиентов. Некоторые банки, в особенности в странах Азии, выходят в сферу услуг, связанных с повседневной жизнью клиентов, включая платформы электронной коммерции, мобильности, недвижимости и образования для создания комплексного клиентского опыта. При этом, следуя данной бизнес-модели, банки активно сотрудничают с предприятиями МСБ, предлагая им платформу для реализации своих продуктов и услуг среди своих розничных клиентов, создавая таким образом экосистемы B2C2B, которые объединят как розничных, так и МСБ клиентов. Данные цифровые экосистемы значительно усиливают поддержку предприятий МСБ, создавая более комплексные отношения между предприятиями и банком. Таким образом, цифровые технологии становятся всё более важными и потенциально могут заменить традиционные взаимоотношения между предприятиями МСБ и банками [18].

## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Казахстанский рынок кредитования предприятий МСБ представлен двумя основными группами участников: сами предприятия МСБ и кредиторы. Кредиторы, в свою очередь, делятся на несколько подгрупп (см. Рисунок 1), каждая из которых играет важную роль в удовлетворении потребностей МСБ в финансировании. В рамках этого рынка выделяются несколько видов кредитования, которые различаются по целям использования, условиям предоставления и типам заемщиков. Эти виды включают кредиты на пополнение оборотных средств, инвестиционные кредиты на развитие и расширение бизнеса, кредитные линии, а также специализированные кредитные продукты, такие как экспортные кредиты, факторинг и форфейтинг.

Современный казахстанский рынок корпоративного кредитования, включая микрофинансирование предприятий МСБ, демонстрирует динамичное развитие. Среднегодовой темп прироста объёма выданных кредитов в период 2018–2024 годов составляет 10%, отражая активное расширение финансовой поддержки малого и среднего бизнеса (см. Рисунок 2). Важно отметить, что объём кредитов, выданных субъектам малого и среднего предпринимательства, составляет примерно 60% от общего объёма выданных корпоративных кредитов за рассматриваемый период, при этом среднегодовой рост объёма кредитов и микрокредитов, предоставленных предприятиям МСБ, составляет 8%. Особое внимание заслуживает быстрый рост микрокредитования индивидуальных предпринимателей (ИП). Доля кредитов, выданных ИП, увеличилась почти втрое — с 3% в 2018 году до 10% в 2023 году. Среднегодовой темп прироста кредитования этого сегмента составил 36%, что свидетельствует о значительном повышении интереса к этому сегменту со стороны кредиторов и о возрастающей активности самих ИП

на рынке. Данная тенденция подчеркивает ключевую роль микрофинансирования в обеспечении доступности финансовых ресурсов и поддержке устойчивого развития сектора ИП и МСБ в Казахстане.



Рисунок 1 – Структура современного Казахстанского рынка кредитования предприятий МСБ

Примечание – составлено авторами на основе [12]

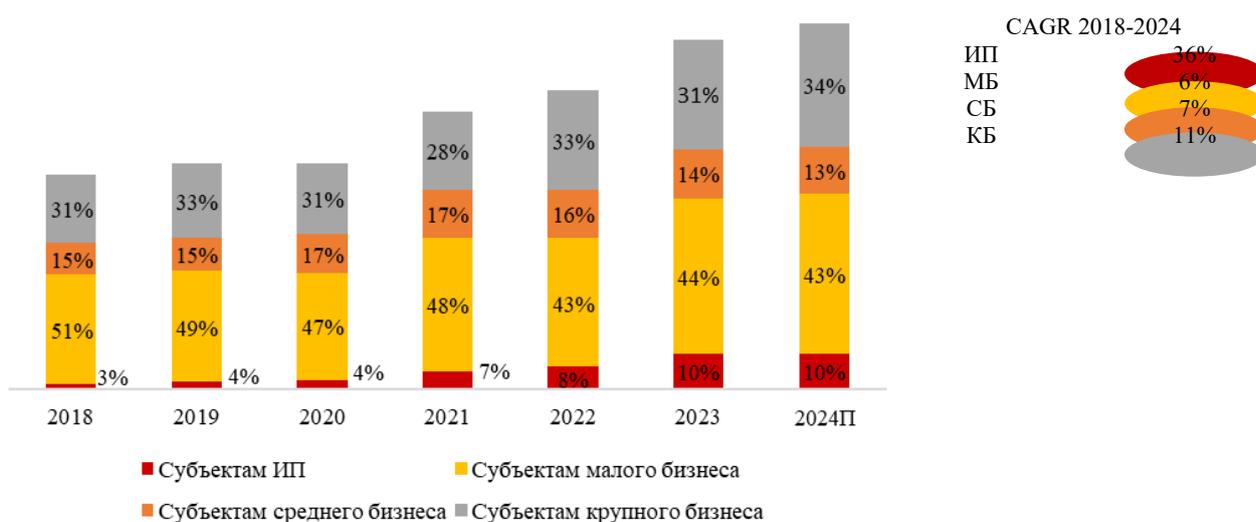


Рисунок 2 – Динамика объема выдачи кредитов и микрокредитов предприятиям за 2018-2024 гг.

Примечание – составлено авторами на основе [19]

Банковское финансирование в Казахстане, как и во многих странах мира [9,10], играет ключевую роль в поддержке малого и среднего бизнеса. На банки приходится около 85% всех кредитов, выданных предприятиям МСБ (см. Рисунок 3), что подчеркивает их значимость в обеспечении доступа к капиталу. При этом, доля МФО в общем объеме выданных кредитов составляет всего 1-2%. В то же время, доля кредитования в рамках государственных программ остаётся незначительной — менее 5% от общего объема банковских кредитов для МСБ. Это свидетельствует о том, что большая часть финансирования бизнеса в Казахстане зависит от коммерческих банков, которые продолжают оставаться основными источниками кредитных ресурсов для МСБ [19].

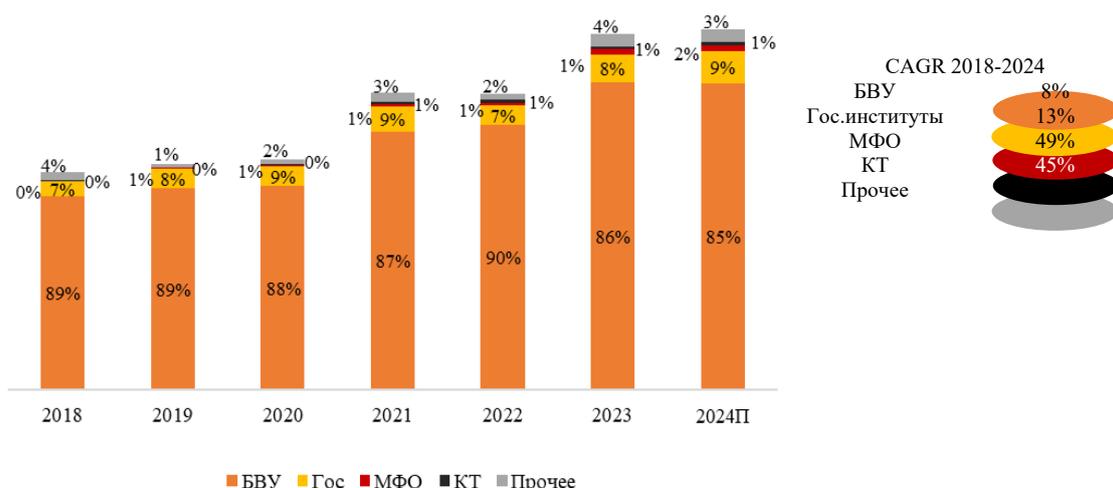


Рисунок 3 – Объем кредитования предприятий по типу кредитора  
Примечание – составлено авторами на основе [19]

Как представлено на Рисунке 4, доля банковских кредитов, предоставленных субъектам ИП и МСБ, составляет 70% от общего объема выданных кредитов за анализируемый период. Внутри этой группы на малые предприятия приходится в среднем 45% от общей суммы выданных кредитов. Особого внимания заслуживает динамичный рост кредитования индивидуальных предпринимателей. Доля кредитов, выданных банками субъектам ИП, заметно увеличилась, продемонстрировав рост с 2% в 2018 году до 9% в 2023 году. Это свидетельствует о возрастающем интересе банков к этому сегменту, что, в контексте Казахстана, связано с развитием финансовых продуктов, ориентированных на эту категорию заемщиков.

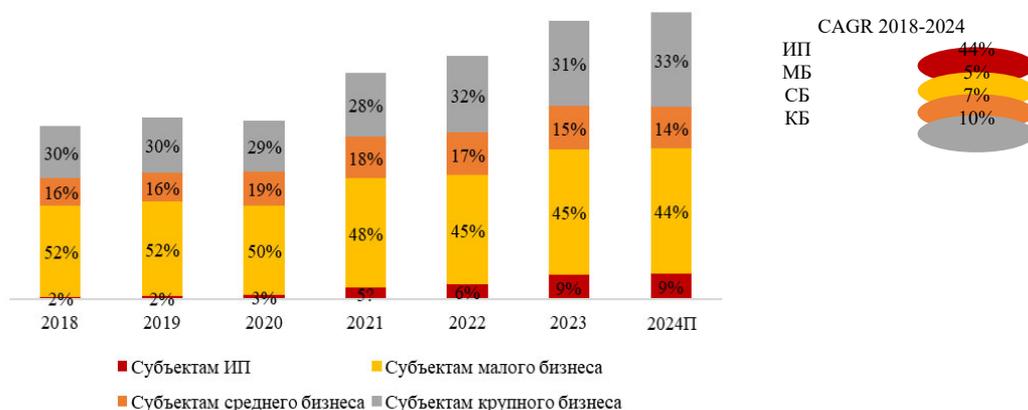


Рисунок 4 – Динамика объема выдачи кредитов БВУ предприятиям за 2018-2023 гг.  
Примечание – составлено авторами на основе [19]

Развитие финансовых технологий, появление новых нишевых финтех-игроков, а также влияние недавней пандемии COVID-19 побудили банки пересмотреть свои стратегии и бизнес-модели работы с сегментом МСБ. В ответ на эти изменения банки, как в Казахстане, так и по всему миру, начали смещать фокус на внедрение и развитие цифровых решений и продуктов.

Согласно Рисунку 5, казахстанские банки в настоящее время сосредоточены на четырех стратегиях развития бизнес-моделей в отношении предприятий МСБ.

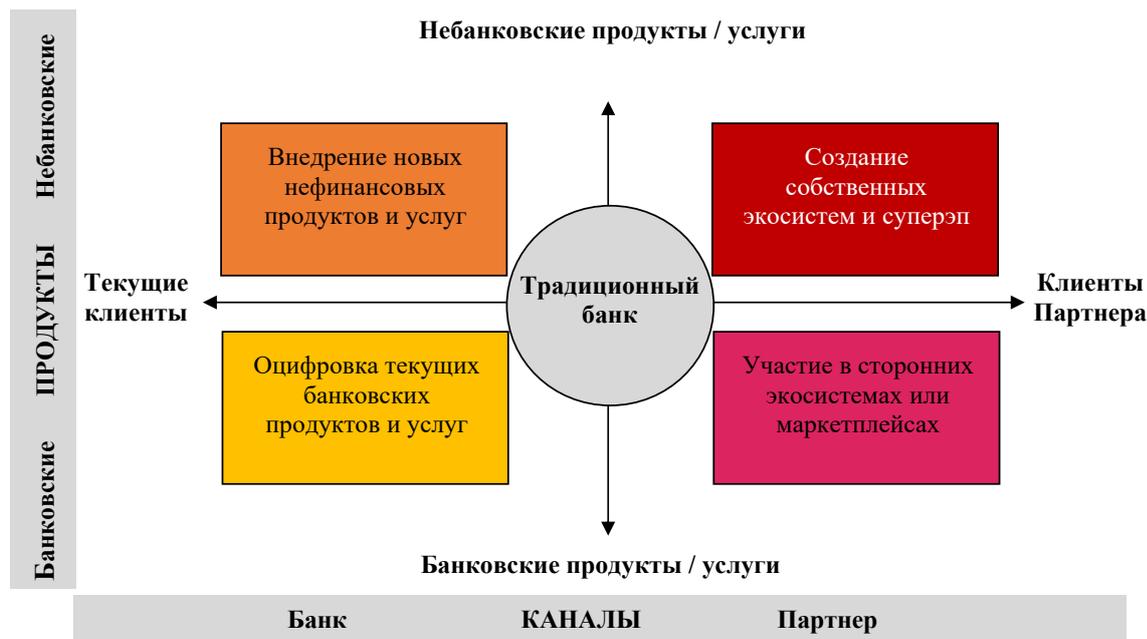


Рисунок 5 – Основные стратегии, используемые банками для развития отношений с предприятиями МСБ

Примечание – составлено авторами

Данные стратегии развития бизнес-моделей в отношении предприятий МСБ включают следующее:

1) *Цифровизация финансовых продуктов.* Финансовые продукты и услуги в дистанционном формате в республике становятся нормой [20]. Цифровизация банковских продуктов существенно изменила отношения между банками и предприятиями МСБ. Данные изменения положительно повлияли на доступ МСБ к кредитам, изменили характер обмена информацией и трансформировали общую динамику взаимоотношений между банками и предприятиями МСБ.

Так, цифровизация расширила доступ МСБ к банковским кредитам, особенно к краткосрочным займам с одной стороны благодаря облегчению доступа, с другой стороны банки также используют технологии для оптимизации кредитных процессов и ускорения принятия решений [21]. Использование цифровых инструментов позволяет банкам собирать более разностороннюю информацию о деятельности предприятий МСБ, такую как торговые объемы, эффективность и результаты деятельности, а также история поступления платежей, что позволяет сформировать более полное представление о текущем положении и будущем денежных потоков предприятия. Таким образом, создается единый профиль клиента, содержащий как финансовую, так и нефинансовую «мягкую» информацию (soft information), как отношения с поставщиками и клиентами и др. Цифровизация данных о деятельности предприятий МСБ открывает новые возможности для оценки их финансового состояния и может быть эффективно использована для улучшения процессов оценки кредитоспособности предприятий МСБ [22].

2) *Внедрение точечных нефинансовых продуктов.* Помимо цифровизации продуктов, банки также предлагают нефинансовые решения для бизнеса, такие как страхование, государственные услуги, ведение бухгалтерии, управление кабинетами маркетплейсов и другие услуги.

3,4) *Собственные экосистемы и суперприложения или участие в экосистемах 3-х сторон.* Расширение продуктовых предложений позволяет банкам формировать так называемые цифровые экосистемы — интегрированные платформы, объединяющие как собственные, так и партнерские решения. Банки могут либо самостоятельно создавать такие экосистемы, либо интегрироваться в экосистемы других компаний, предлагая свои финансовые продукты и услуги.

В Казахстане банки первыми внедрили и все чаще используют экосистемные бизнес-модели для поддержки малого и среднего бизнеса. Эти цифровые экосистемы интегрируют широкий спектр финансовых и нефинансовых услуг, включая партнерские, в единую платформу, упрощая доступ для бизнеса и предоставляя комплексную поддержку для различных операционных потребностей. Экосистемные решения банков для бизнеса в Казахстане охватывают широкий спектр услуг, включая регистрацию компаний, ведение счетов, депозиты, кредиты, эквайринг и онлайн-бухгалтерию. Помимо этого, некоторые банки предлагают дополнительные сервисы, такие как маркетплейсы и платформы электронной коммерции, логистика и маркетинговые услуги. Данная модель выгодна как предприятиям МСБ, так и банкам, поскольку она облегчает доступ МСБ к финансированию, одновременно усиливая присутствие банков на рынке и доходность. Таким образом, чем большим количеством экосистемных продуктов и услуг пользуются предприятия МСБ, тем большей информацией владеет банк, что позволяет ее использовать при скоринге при принятии решений по выдаче микрокредитов и кредитов. Особенно важное значение данная бизнес-модель имеет для ИП, которые получили доступ к банковским кредитам за счет своей транзакционной активности.

Развитие экосистем и платформенных бизнес-моделей оказывает существенное влияние на банковскую отрасль. В Казахстане банки все чаще переходят на данную бизнес-модель как в корпоративном, так и в розничном сегментах бизнеса. При этом, если банк работает в обоих направлениях бизнеса, интегрируя все продукты и услуги в единую экосистему, то банк создает так называемую экосистему B2C2B, представленную на Рисунке 6.

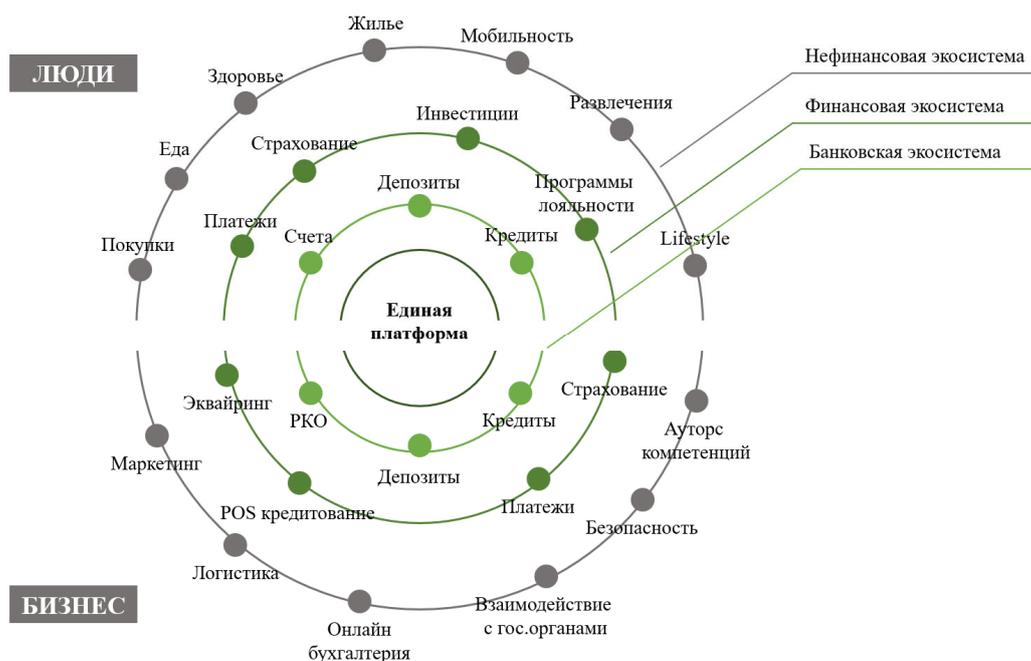


Рисунок 6 – Экосистема B2C2B на основе банковских продуктов

Примечание – составлено авторами

Принятие платформенных бизнес-моделей рассматривается как радикальный, но необходимый шаг для достижения устойчивой дифференциации и конкурентного преимущества [23]. Для успешной реализации этого подхода банки должны активно внедрять цифровую трансформацию, разрабатывать API-платформы и интегрировать решения, основанные на искусственном интеллекте [24]. Ожидается, что такой экосистемный подход окажет положительное влияние не только на доходность, но также простимулирует инновации и обеспечит более широкий доступ к рынку, позволяя банкам сохранять свою актуальность в условиях растущей конкуренции в финансовом секторе.

### ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ВЫВОДЫ)

Поддержка, оказываемая банками предприятиям МСБ, имеет важное значение для содействия их росту и устойчивости, особенно в эпоху цифровой трансформации. Банки играют важную роль в финансовой поддержке предприятий МСБ, предлагая индивидуальные финансовые продукты, а также гибкие кредитные решения. Помимо этого, банки предоставляют доступ к цифровым инструментам, таким как онлайн-банкинг, мобильные платежи и автоматизированные системы финансового управления, которые повышают операционную эффективность и позволяют предприятиям конкурировать на быстро меняющемся рынке.

Кроме того, банки могут значительно усилить потенциал предприятий МСБ, предоставляя им доступ к своим экосистемным решениям и базе розничных клиентов. Такие экосистемы включают в себя не только финансовые инструменты, но и широкий спектр цифровых сервисов, которые могут помочь малому и среднему бизнесу оптимизировать операционную деятельность, управлять рисками, а также улучшить взаимодействие с клиентами. Это создает для предприятий МСБ возможность не только воспользоваться финансовой поддержкой, но и интегрироваться в более широкие рыночные процессы, улучшая свою конкурентоспособность.

Банки, в свою очередь, получают выгоду за счет расширения своей клиентской базы, стимулирования роста доходов и снижения операционных расходов за счет цифровых решений. Приняв более клиентоориентированный и технологически продвинутый подход, банки могут не только эффективно удовлетворять меняющиеся потребности МСБ, но и содействовать их устойчивому долгосрочному развитию. Инвестируя в цифровизацию и инновационные финансовые инструменты, банки создают условия для роста и стабильности как самих предприятий, так и своих собственных бизнесов. Такой подход не только укрепляет позиции банков на рынке, но и способствует созданию более динамичной и устойчивой экономики в целом, где малый и средний бизнес играют ключевую роль в поддержании экономического роста и занятости.

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. World Trade Report 2016. Levelling the trading field for SMEs. [Электронный ресурс] // World Trade Organization [https://www.wto.org/english/res\_e/publications\_e/wtr16\_e.htm]. – 2016. (дата обращения: 18.07.2024).
2. Popadić D., Živanović V., Živanović N. The Importance of Small and Medium Enterprise Development for Efficient Global Market Environment // Chinese Business Review. – 2022. – Vol. 21, No. 3. – P. 102-107. – DOI: https://doi.org/10.17265/1537-1506/2022.03.003.
3. Dvoulety O., Gordievskaya A., Prochazka D. Investigating the Relationship between Entrepreneurship and Regional Development: Case of Developing Countries // Journal of Global Entrepreneurship Research. – 2018. – Vol. 8, No 16. – P. 8-6. – DOI: https://doi.org/10.1186/s40497-018-0103-9.
4. Токаев К.К. Экономический курс Справедливого Казахстана [Электронный ресурс] // Официальный сайт Президента Республики Казахстан [https://www.akorda.kz/ru/addresses]. – 2023. (дата обращения: 18.07.2024).
5. Крупина Е. М., Селезнёва И. В. Микрофинансирование как инструмент повышения уровня жизни населения в посткризисный период экономики Казахстана // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2022. – №3 (141) – стр. 64-74.

6. Bachaev U.A., Karpova T.A. Development of the banking sector in the digital economy // *Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. – 2018. – №8(9A). – P. 20-26.
7. Bousrih J. The impact of digitalization on the banking sector: Evidence from fintech countries // *Asian Economic and Financial Review*. – 2023. – №13(4). – P. 269–278. – DOI: <https://doi.org/10.55493/5002.v13i4.4769>.
8. Gupta M., Shekhar S., Aggarwal K. SME Finance // *Journal of Management*. – 2019. – № 6 (3). – P. 134–139.
9. Angela R. SMEs' sector access to finance: an overview // *Annals of Faculty of Economics*. – 2011. – №1 (1). – P. 431-437.
10. Carey D., Flynn A. Is bank finance the Achilles' heel of Irish SMEs? // *Journal of European Industrial Training*. – 2005. – №29 (9). – P. 712-729.
11. Peria M., Soledad M., De la Torre A., Schmukler S. Drivers and Obstacles to Banking SMEs: The Role of Competition and the Institutional Framework. [Электронный ресурс] // Policy Research Working Paper, World Bank [<https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/2cdf7e55-a173-5a8b-b2d6-d0df92639b20>]. – 2008. – №4788. (дата обращения: 18.07.2024).
12. Beck T., Demirgüç-Kunt A., Peria M., Soledad M. Bank Financing for SMEs around the World: Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices. [Электронный ресурс] // Policy Research Working Paper, World Bank [<https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/1a65b5b0-98c1-5744-ab43-192612b11b27/content>]. – 2008. – №4785. (дата обращения: 10.07.2024).
13. Zhang X., Li J., Xiang D., Worthington A. Digitalization, financial inclusion, and small and medium-sized enterprise financing: Evidence from China // *Economic Modelling*. – 2023. – № 126. – DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2023.106410>.
14. Ololade Y. SME financing through fintech: an analytical study of trends in Nigeria and the USA // *International Journal of Management & Entrepreneurship Research*. – 2024. – № 6. – P. 1078-1102.
15. Barbarasa E., Miliaras C. Why banks in emerging markets are increasingly providing non-financial services to small and medium enterprises. [Электронный ресурс] // International Finance Corporation. [<https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/1c85d351-7967-57f6-857d-53ea61f886ce>]. – 2012. (дата обращения: 10.07.2024).
16. Karadag H., Akman V. The Role Of Cross Selling In SME Banking: An Analysis From Turkey // *Emerging Markets Journal*. – 2015. – №1 (5). – P. 82-92. – DOI: <https://doi.org/10.5195/emaj.2015.71>.
17. Смирнов В. Банковские экосистемы: специфика развития // *Управленческие науки = Management Sciences in Russia*. – 2021. – №11 (3). – стр. 47-60. – DOI: <https://doi.org/10.26794/2404-022X-2021-11-3-47-60>.
18. Lu Z., Wu J., Li H., Nguyen D. K. Local Bank, Digital Financial Inclusion and SME Financing Constraints: Empirical Evidence from China // *Emerging Markets Finance and Trade*. – 2021. – № 58(6). – P. 1712–1725. – DOI: <https://doi.org/10.1080/1540496X.2021.1923477>.
19. Объем выданных кредитов предприятиям в период 2018-2023 гг. [Электронный ресурс] // Первое кредитное бюро [<https://www.1cb.kz/>]. (дата обращения: 18.07.2024).
20. Маргацкая Г.С., Маргацкий Р.В. Цифровые технологии на финансовом рынке Казахстана // *Вестник университета «Туран»*. – 2020. – №3. – Стр.134-140. – DOI: <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2020-1-3-134-140>.
21. Hryckiewicz A., Korosteleva J., Kozlowski L., Rzepka V., Ruomeng W. Bank Technological Innovation and SME Lending: Do We Experience a Transformation in a Bank-SME Relationship? // *Social Science Research Network*. – 2023. – DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4390485>.
22. Hardik N. Digitalisation promotes adoption of soft information in SME credit evaluation: the case of Indian banks // *Digital Finance*. – 2024, № 6. P. 23–54. – DOI: <https://doi.org/10.1007/s42521-023-00078-w>.
23. Diamond S., Drury N., Lipp A., Marshall A., Ramamurthy S. and Wagle L. The future of banking in the platform economy // *Strategy & Leadership*. – 2019. - №6 (47). – P. 34-42. – DOI: <https://doi.org/10.1108/SL-09-2019-0139>.

24. Sankha S., Ram V. The inverted bank: How platforming helps exploit ecosystems // *Journal of Digital Banking*. – 2020. – №1(5). – DOI: <https://doi.org/10.69554/PCYJ5447>.

## REFERENCES

1. World Trade Report 2016. Levelling the trading field for SMEs. [Elektronnyj resurs] (2016), World Trade Organization, available at: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr16\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr16_e.htm) (accessed: 18.07.2024).
2. Popadić, D., Živanović, V., Živanovic, N. (2022), “The Importance of Small and Medium Enterprise Development for Efficient Global Market Environment”, *Chinese Business Review*, Vol. 21 No. 3, PP. 102-107. DOI: <https://doi.org/10.17265/1537-1506/2022.03.003>.
3. Dvoulety, O., Gordievskaya, A., Prochazka, D. (2018), “Investigating the Relationship between Entrepreneurship and Regional Development: Case of Developing Countries”, *Journal of Global Entrepreneurship Research*, Vol. 8 No 16, pp. 8-6. DOI: <https://doi.org/10.1186/s40497-018-0103-9>.
4. Ekonomicheskij kurs Spravedlivogo Kazahstana [Elektronnyj resurs] (2023), Oficialnyj sajt Prezidenta Respubliki Kazahstan, available at: <https://www.akorda.kz/ru/addresses> (accessed: 18.07.2024).
5. Krupina, E. M., Seleznyova, I. V. (2022), “Mikrofinansirovanie kak instrument povysheniya urovnya zhizni naseleniya v postkrisisnyj period ekonomiki Kazahstana”, *Vestnik KazNU. Seriya ekonomicheskaya*, Vol. 3 (141), pp. 64-74.
6. Bachaev, U.A., Karpova, T.A. (2018), “Development of the banking sector in the digital economy”, *Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*, Vol. 8(9A), pp. 20-26.
7. Bousrih, J. (2023), “The impact of digitalization on the banking sector: Evidence from fintech countries”, *Asian Economic and Financial Review*, Vol. 13(4), pp. 269–278. DOI: <https://doi.org/10.55493/5002.v13i4.4769>.
8. Gupta, M., Shekhar, S., Aggarwal, K. (2019), “SME Finance”, *Journal of Management*, Vol. 6 (3), pp. 134–139.
9. Angela, R. (2011), “SMEs' sector access to finance: an overview”, *Annals of Faculty of Economics*, Vol. 1 (1), pp. 431-437.
10. Carey, D., Flynn, A. (2005), “Is bank finance the Achilles' heel of Irish SMEs?”, *Journal of European Industrial Training*, Vol. 29 (9), pp. 712-729.
11. Peria, M., Soledad, M., De la Torre, A., Schmukler, S., “Drivers and Obstacles to Banking SMEs: The Role of Competition and the Institutional Framework”, *Policy Research Working Paper, World Bank*, No. 4788. [Elektronnyj resurs] (2008), available at: <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/2cdf7e55-a173-5a8b-b2d6-d0df92639b20> (accessed: 18.07.2024).
12. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Peria, M., Soledad, M., “Bank Financing for SMEs around the World: Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices”, *Policy Research Working Paper, World Bank*, No. 4785. [Elektronnyj resurs] (2008), available at: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/1a65b5b0-98c1-5744-ab43-192612b11b27/content> (accessed: 10.07.2024).
13. Zhang, X., Li, J., Xiang, D., Worthington, A. (2023), “Digitalization, financial inclusion, and small and medium-sized enterprise financing: Evidence from China”, *Economic Modelling*, Vol. 126. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2023.106410>.
14. Ololade, Y. (2024), “SME financing through fintech: an analytical study of trends in Nigeria and the USA”, *International Journal of Management & Entrepreneurship Research*, Vol. 6, pp. 1078-1102.
15. Barbarasa, E., Miliaras, C. (2012), “Why banks in emerging markets are increasingly providing non-financial services to small and medium enterprises”, *International Finance Corporation*, available at: <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/1c85d351-7967-57f6-857d-53ea61f886ce>.
16. Karadag, H., Akman, V. (2015), “The Role of Cross Selling in SME Banking: An Analysis From Turkey”, *Emerging Markets Journal*, Vol. 1 (5), pp. 82-92. DOI: <https://doi.org/10.5195/emaj.2015.71>.
17. Smirnov, V. (2021), “Bankovskie ekosistemy: specifika razvitiya”, *Management Sciences in Russia*, Vol. 11 (3), pp. 47-60. DOI: <https://doi.org/10.26794/2404-022X-2021-11-3-47-60>.

18. Lu, Z., Wu, J., Li, H., Nguyen, D. K. (2021), “Local Bank, Digital Financial Inclusion and SME Financing Constraints: Empirical Evidence from China”, *Emerging Markets Finance and Trade*, Vol. 58(6), pp. 1712–1725. DOI: <https://doi.org/10.1080/1540496X.2021.1923477>.

19. Ob'em vydannyh kreditov predpriyatiyam v period 2018-2023 gg. [Elektronnyj resurs] (2023), Pervoe kreditnoe byuro, available at: <https://www.lcb.kz/> (accessed: 18.07.2024).

20. Margackaya, G.S., Margackij, R.V. (2020), “Cifrovye tekhnologii na finansovom rynke Kazahstana”, *Vestnik universiteta «Turan»*, Vol. 3, pp. 134-140. DOI: <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2020-1-3-134-140>.

21. Hryckiewicz, A., Korosteleva, J., Kozlowski, L., Rzepka, V., Ruomeng, W. (2023), “Bank Technological Innovation and SME Lending: Do We Experience a Transformation in a Bank-SME Relationship?”, Social Science Research Network. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4390485>.

22. Hardik, N. (2024), “Digitalisation promotes adoption of soft information in SME credit evaluation: the case of Indian banks”, *Digital Finance*, Vol. 6, pp. 23–54. DOI: <https://doi.org/10.1007/s42521-023-00078-w>.

23. Diamond, S., Drury, N., Lipp, A., Marshall, A., Ramamurthy, S., Wagle, L. (2019), “The future of banking in the platform economy”, *Strategy & Leadership*, Vol. 6 (47), pp. 34-42. DOI: <https://doi.org/10.1108/SL-09-2019-0139>.

24. Sankha, S., Ram, V. (2020), “The inverted bank: How platforming helps exploit ecosystems”, *Journal of Digital Banking*, Vol. 1(5). DOI: <https://doi.org/10.69554/PCYJ5447>.

## MICROFINANCING SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN KAZAKHSTAN: ANALYSIS OF CURRENT DEVELOPMENT TRENDS

Y. M. Krupina<sup>1\*</sup>, I. V. Selezneva<sup>1</sup>, Sh. D. Kydyrbayeva<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Turan University, Almaty, Republic of Kazakhstan

---

### ABSTRACT

*Purpose of the research* – The research aims to analyze the current state of the lending market for small and medium-sized enterprises (SMEs), with a focus on the microfinance segment, and to identify the strategies banks employ to strengthen and expand their relationships with this sector. This study explores key trends in SME lending and microcredit, along with the critical factors that affect SMEs' access to financial resources.

*Methodology* – The research was conducted using economic and statistical analysis methods, graphical analysis, as well as descriptive and synthesis techniques. Data sources included official statistics from the First Credit Bureau, World Bank reports, analytical reviews from consulting firms and financial institutions, and academic studies by both Kazakhstani and international scholars. Additionally, materials from scientific and industry conferences were reviewed to enrich the analysis.

*Originality / value* – The authors conducted an in-depth analysis of the corporate lending market and examined innovative approaches for creating new business models tailored to the SME segment, with a particular focus on microfinance. Emphasis is placed on modern solutions such as digital transformation and ecosystem models, which enhance access to financial resources and foster sustainable, long-term growth for SMEs.

*Findings* – Drawing on a comprehensive analysis of the current state of Kazakhstan's SME microfinance market, the authors have identified key development trends and offered projections for its future growth trajectory.

*Keywords*: microfinance, small and medium-sized business, microcredit, SME lending, digital ecosystems, B2C2B ecosystems.

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС СУБЪЕКТІЛЕРІН  
МИКРОҚАРЖЫЛАНДЫРУ: ДАМУДЫҢ ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ БАҒЫТТАРЫН  
ТАЛДАУ**

**Е. М. Крупина<sup>1\*</sup>, И. В. Селезнева<sup>1</sup>, Ш. Д. Кыдырбаева<sup>1</sup>**  
<sup>1</sup> «Туран» университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

---

**АҢДАТПА**

*Зерттеу мақсаты* – және орта бизнесті (ШОБ) кредиттеу нарығының, оның ішінде микроқаржыландыру сегментінің ағымдағы жағдайын талдау және банктердің осы сектормен қарым-қатынасты нығайту және дамыту үшін қолданатын стратегияларын анықтау. Жұмыста кредиттеу және микрокредиттеу саласындағы негізгі үрдістер, сондай-ақ ШОБ-тың қаржы ресурстарына қолжетімділігіне әсер ететін факторлар қарастырылады.

*Әдіснамасы* – зерттеу экономикалық және статистикалық талдау әдістерін, графикалық әдісті, сондай-ақ сипаттау және жалпылау әдістерін қолдана отырып жүргізілді. Деректер көзі ретінде Бірінші кредиттік бюроның, World Bank ресми статистикалық материалдары, консалтингтік компаниялар мен қаржы ұйымдарының талдамалық шолулары, сондай-ақ қазақстандық және шетелдік авторлардың ғылыми зерттеулері пайдаланылды. Қосымша ғылыми-практикалық конференциялардың материалдары талданды.

*Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы* – авторлар корпоративтік кредиттеу нарығының жай-күйіне егжей-тегжейлі талдау жүргізді және микроқаржыландыруға баса назар аудара отырып, ШОБ сегментімен жұмыс істеу үшін жаңа бизнес-модельдерді әзірлеудің инновациялық тәсілдерін қарастырды. Қаржы ресурстарының қолжетімділігін арттыруға ықпал ететін және ШОБ-тың тұрақты ұзақ мерзімді өсуін қамтамасыз ететін цифрландыру және экожүйелік модельдер сияқты заманауи шешімдерге ерекше назар аударылады.

*Зерттеу нәтижелері* – талдау нәтижелері мен соңғы жылдардағы қазақстандық ШОБ микроқаржыландыру нарығының қазіргі жай-күйін зерттеу бойынша авторлар нарықты дамытудың өзекті тенденцияларын анықтады, сондай-ақ оның болашақ дамуы туралы болжамдар берілді.

*Түйін сөздер:* микроқаржыландыру, шағын және орта бизнес, микрокредиттеу, ШОБ кредиттеу, цифрлық экожүйелер, В2С2В экожүйелері.

**ОБ АВТОРАХ**

**Крупина Елена Михайловна** – докторант PhD, Университет «Туран», Алматы, Қазақстан, e-mail: [krupina.yelena@gmail.com](mailto:krupina.yelena@gmail.com), ORCID ID: 0000-0001-8237-2980\*

**Селезнева Ирина Владимировна** – доктор экономических наук, профессор, Университет «Туран», e-mail: [i.selezneva@turan-edu.kz](mailto:i.selezneva@turan-edu.kz), ORCID ID: 0000-0002-5470-5060

**Кыдырбаева Шолпан Данияровна** – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Университет «Туран», e-mail: [s.kydyrbayeva@turan-edu.kz](mailto:s.kydyrbayeva@turan-edu.kz), ORCID ID: 0000-0003-1863-7088