

MPHTI 06.73.75
JEL Classification: G21

**SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES LENDING MARKET EVALUATION:
A COMPARATIVE ANALYSIS AND DEVELOPMENT PROSPECTS IN KAZAKHSTAN**

Y. M. Krupina¹, I. V. Selezneva²

^{1,2} «Turan» University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of the study is to analyze the loan market of small and medium enterprises (SMEs) in Kazakhstan, which development is a priority for the country's economy.

Methodology. The study was done using the historical-logical method, system analysis, comparison, and visualization.

Originality. The authors identify the role of SMEs in the economy, determine the sources of financing and their availability, and also present trends in the development of SME financing through second-tier banks and microfinance organizations (MFIs).

The main results of the study include the following:

- 1) the structure of the SME sector and its impact on the economy of Kazakhstan is reviewed;
- 2) reasons for decrease in bank lending to the country's economy and increase in the loan portfolio of MFIs were identified;
- 3) implementation of FinTech and other IT technologies will make credit products more affordable and reduce costs;
- 4) development of new products for SMEs, introduction of benefits systems and further work on improvement of borrowers' quality will help to attract solvent customers, support development of SMEs and increase the profit of second-tier banks and MFIs

Keywords: second-tier banks, microfinance institution, bank loan, microfinance, loan portfolio.

**ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС СУБЪЕКТІЛЕРІН КРЕДИТТЕУ НАРЫҒЫН БАҒАЛАУ:
САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ДАМУ БОЛАШАҒЫ**

Е. М. Крупина¹, И. В. Селезнева²

^{1,2} «Тұран» университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Зерттеудің мақсаты. Елдің экономикасы үшін басымдыққа ие Қазақстандағы шағын және орта бизнес (ШОБ) субъектілерін несиелендіру нарығын талдау болып табылады.

Әдіснамасы. Зерттеу тарихи-логикалық әдіс, жүйелі талдау, салыстыру, және визуализациялау қолданылып жүргізілді.

Зерттеу құндылығы. Авторлар ШОБ экономикадағы рөлін, қаржыландыру көздерін және олардың қол жетімділігін айқындап, сонымен қатар ШОБ екінші деңгейлі банктер (ЕДБ) мен шағын несиелендіру ұйымдары (ШНҰ) арқылы несиелендірудің даму тенденцияларын көрсеткен.

Зерттеудің негізгі нәтижелеріне келесілерді жатқызуға болады:

- 1) ШОБ секторының құрылымы және оның Қазақстанның экономикасына әсері қаралды;
- 2) жүргізілген талдаулар негізінде ел экономикасын банктік несиелендірудің төмендеу себептері және ШНҰ несиелендіру портфелінің өсу себептері анықталды;

3) FinTech және басқа да IT технологиялар енгізу несие өнімдерін қол жетімді ете отырып, шығындарды азайтуға мүмкіндік береді.

4) ШОБ ерекшеліктеріне қарай жаңа өнімдер жасақтау, жеңілдіктер жүйесін енгізу және несие алушының сапасын жақсарту бағытындағы әрі қарайғы жұмыс төлемге қабілетті клиенттер тартуға, ШОБ дамуын қолдауға және ЕДБ мен ШНҰ табысын көбейтуге мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: екінші деңгейлі банктер, шағын несие ұйымдары, несиелендіру, шағын несиемен қамту, несие портфелі.

ОЦЕНКА РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Е. М. Крупина¹, И. В. Селезнева²

^{1, 2} Университет «Туран», Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – состоит в анализе рынка кредитования субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) в Казахстане, развитие которых является приоритетным для экономики страны.

Методология. Исследование проводилось с применением исторически-логического метода, системного анализа, сравнения, и визуализации.

Ценность. Авторами обозначена роль МСБ в экономике, определяются источники финансирования и их доступность, а также представлены тенденции развития кредитования МСБ через банки второго уровня (БВУ) и микрофинансовые организации (МФО).

К основным результатам исследования можно отнести следующие:

- 1) рассмотрена структура сектора МСБ и его влияние на экономику Казахстана;
- 2) на основе проведенного анализа выявлены причины снижения банковского кредитования экономики страны и увеличения кредитного портфеля МФО;
- 3) внедрение FinTech и других IT технологий позволит сделать кредитные продукты доступнее и сократить издержки;
- 4) разработка новых продуктов под специфику МСБ, внедрение систем льгот и дальнейшая работа над улучшением качества заемщика позволит привлечь платежеспособных клиентов, поддержать развитие МСБ и увеличить прибыль БВУ и МФО.

Ключевые слова: банки второго уровня, микрофинансовые организации, кредитование, микрофинансирование, кредитный портфель.

ВВЕДЕНИЕ

Роль МСБ в экономике стран усиливается с каждым годом, что доказывается многолетним опытом развитых и динамично развивающихся стран. МСБ способствуют развитию экономики путем создания новых рабочих мест, вклада в рост валового внутреннего продукта (далее – ВВП), насыщения рынка новыми товарами и услугами, созданием рабочих мест. В целом МСБ способствует формированию среднего класса, а также повышению качества товаров и услуг путем создания здоровой конкуренции на рынке, что приводит к более полному использованию знаний и умений населения и развитию инновационного потенциала государств. В Казахстане проводится ряд мероприятий для обеспечения развития национальной экономики, в частности в стране на протяжении последних 15 лет ведется системная работа по поддержке МСБ [1]. Правительство Республики Казахстан поставило стратегическую задачу по развитию малого и среднего предпринимательства и увеличению его вклада в ВВП страны до 50 % к 2050 году.

Из-за сложностей по первоначальному накоплению капитала, МСБ вынуждены прибегать к привлечению заемных средств, которые затем используются для расширения деятельности и развития

бизнеса, покрытия кассовых разрывов. Наиболее доступными источниками финансирования в Казахстане согласно опросу предпринимателей, проводимому НПП Республики Казахстан «Атакамен» [2], являются банковские кредиты и микрокредиты. Кредитование рассматривают эффективным инструментом поддержки и развития предприятий МСБ и в странах пост-советского пространства [3]. Однако, многие МСБ не могут предоставить финансовые отчеты и сведения о залоговом обеспечении, что является важной частью расчета кредитного рейтинга, на основе которого банки принимают решения о предоставлении займа. Как подчеркнул в своем исследовании Rahman A. и Bengo I., аналогичная ситуация со сложностями по предоставлению информации о финансовом положении предприятия, наличии залогового имущества, а также информационная асимметрия, наблюдается и в странах ближнего и дальнего зарубежья [4; 5]. Как результат, банки относят субъекты МСБ к категории рискованных заемщиков в сравнении с крупными предприятиями, в связи с этим устанавливаются дополнительные требования в предоставлении гарантий и высокие процентные ставки или, наоборот, предлагается меньший займ на более короткий срок. Данные ограничения существенно ограничивают доступ к кредитованию МСБ и дальнейшего развития сектора. В связи с этим, проблема кредитования субъектов МСБ в нашей стране остается актуальной и по сей день.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Одним из основных показателей успешности развития сектора МСБ является его доля в ВВП страны. Так, в странах с развитой экономикой доля предприятий МСБ в ВВП составляет около 50–60 % [6]. В Казахстане же данный показатель, по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [7], на конец 2018 года составил 28,3 %, что на 12 % выше по сравнению с 2008 г. Интересно отметить, что, согласно данным Рисунка 1, г. Алматы занимает первое место в рейтинге по данному показателю, а замыкает данный рейтинг Северо-Казахстанская область.

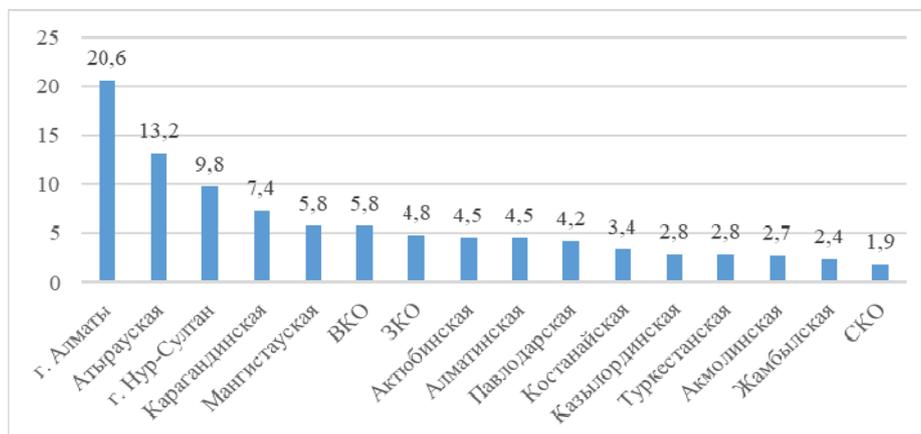


Рисунок 1 – Вклад регионов Республики Казахстан в долю МСБ в ВВП страны

Примечание – составлен авторами на основе источника [7]

Все предприятия в зависимости от масштабов деятельности можно разделить на субъекты крупного предпринимательства и субъекты малого и среднего предпринимательства, к которым, согласно Предпринимательскому кодексу Республики Казахстан, относятся предприятия с доходом в размере не более 3 000 000 МРП и численностью сотрудников в количестве не более 250 человек [8]. При этом в Казахстане МСБ представлены в основном субъектами малого и индивидуального предпринимательства. На конец 2018 года общее количество МСБ в стране составляет 1 148,6 тыс единиц, которые обеспечивают занятость только 35 % населения, для сравнения в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) 68 % занятого населения работают в субъектах МСБ.

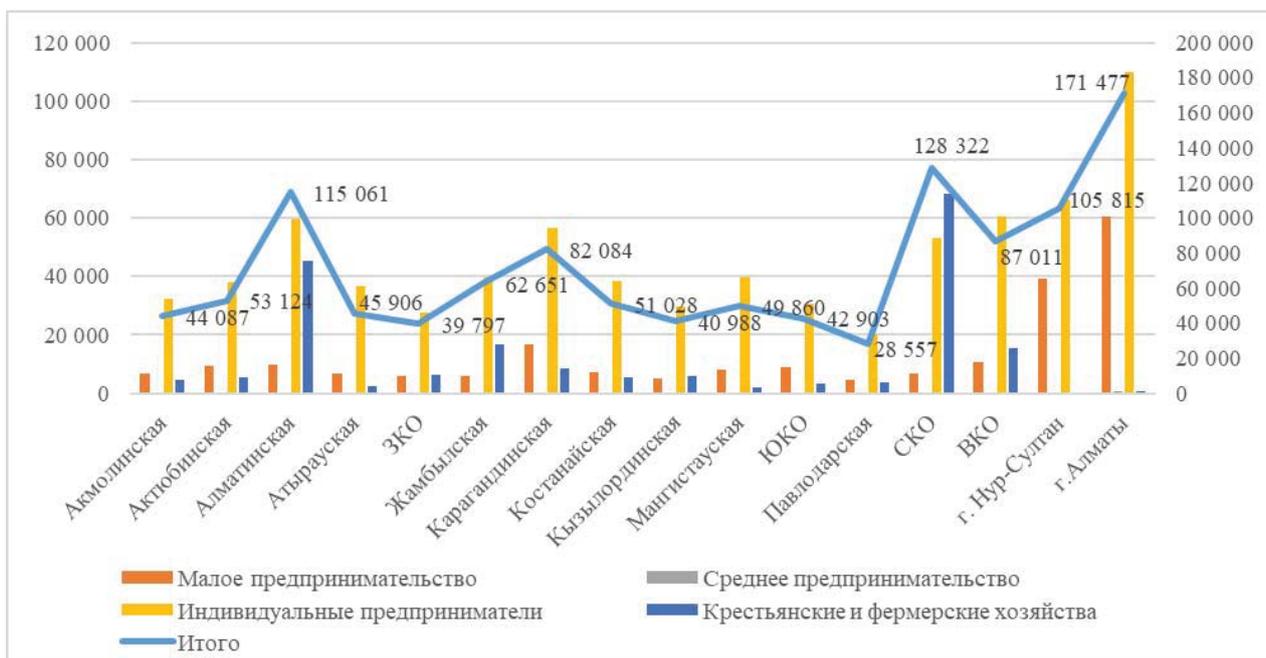


Рисунок 2 – Структура действующих субъектов МСБ в разрезе регионов Республики Казахстан
Примечание – составлен авторами на основе источника [7]

Согласно данным Рисунка 2, МСБ на территории Казахстана развивается достаточно неравномерно, при этом наибольшее количество субъектов сконцентрировано в городах Алматы и Нур-Султан, а также в Алматинской и Северо-Казахстанской области, что полностью соответствует структуре видов деятельности МСБ. Такие регионы как Мангистауская, Атырауская, Актюбинская, Кызылординская, Карагандинская, Павлодарская, Западно- и Восточно- Казахстанская области, которые обладают запасами полезных ископаемых и специализируются на отраслях тяжелой промышленности, характеризуются наименьшим количеством представленных МСБ. В основном это объясняется высокими барьерами входа в виде первоначального капитала, который необходимо вложить в открытие бизнеса. Также из Рисунка 2 видно, что сектор МСБ Казахстана представлен в основном предприятиями индивидуального и малого предпринимательства, крестьянские и фермерские хозяйства развиваются только в нескольких областях. Данные субъекты предпринимательства сталкиваются с проблемами финансирования своего производства, приобретение основных средств, покрытия кассового разрыва и расширения бизнеса.

Источники финансирования на жизненном цикле развития бизнеса варьируются в зависимости от рискованности предприятия. К примеру, на этапах становления и развития бизнеса, где риск возврата вложенных средств самый высокий, широко используются собственные средства, бизнес-ангелы, государственные гранты (см. Рисунок 3). Профинансировать рост действующего бизнеса можно за счет МФО, венчурных фондов или институтов развития. На стадии расширения и зрелости, когда риск невозврата вложенных средств снижается, финансирование можно привлечь через БВУ, фондовые рынки [9]. Однако в Казахстане ключевыми источниками финансирования являются собственные средства, кредитование через БВУ и МФО. Такие инструменты, как бизнес-ангелы, краудфандинг, венчурные фонды и фондовые рынки в целом не развиты.

При поиске финансирования МСБ особое внимание уделяют кредитованию, поэтому доступность кредитных ресурсов играет важную роль в развитии МСБ. В Казахстане финансовая поддержка и кредитование МСБ осуществляется в основном через банки второго уровня и микрофинансовые органи-

зации. При этом, система кредитования экономики построена таким образом, что финансовые услуги доступны как среднему, так и микро бизнесам.



Рисунок 3 – Источники финансирования бизнеса на пути развития [2]

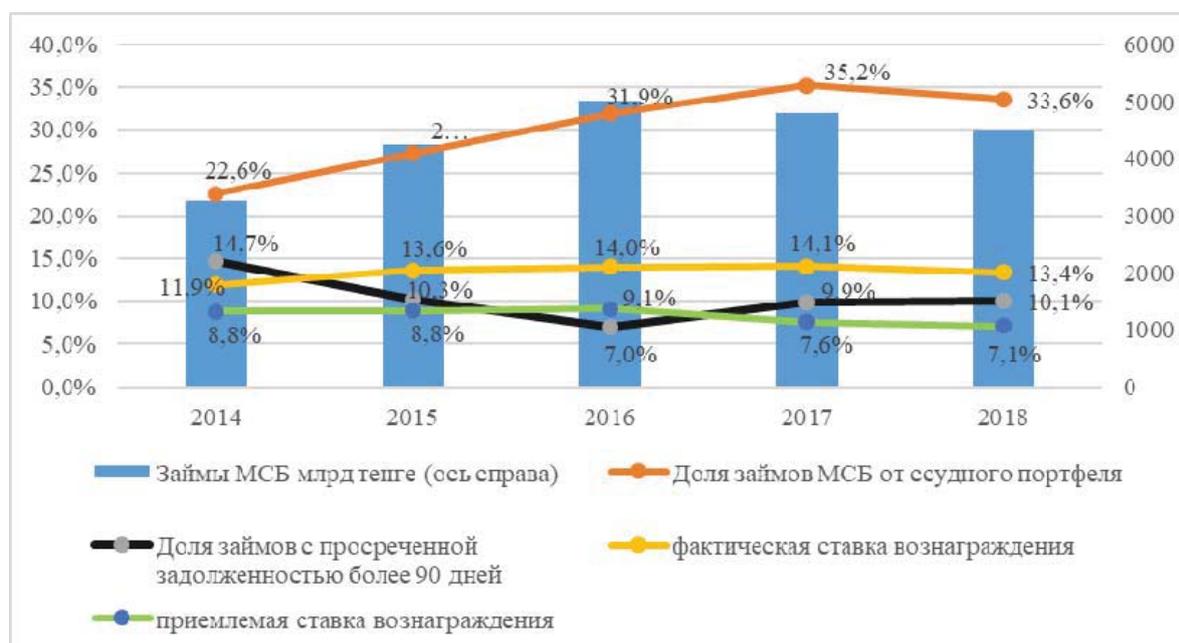


Рисунок 4 – Объемы кредитования МСБ банками второго уровня (БВУ) и микрофинансовыми организациями (МФО)

Примечание – составлен авторами на основе источников [12, 13, 14]

Коммерческие банки в целом покрывают около 80 % спроса на финансирование корпоративного сектора. Кредитование предприятий МСБ позволяет банкам диверсифицировать клиентов и увеличить их количество, а также расширить список предоставляемых услуг и, соответственно, увеличить прибыль и снизить общую рискованность [10]. Как отмечает Святов С. А., банковский сектор явля-

ется частью глобальной системы – национальной экономики и, как результат, цели и задачи данного сектора экономики должны соответствовать целям и более глобальных систем [11]. Таким образом, предоставляя финансовые ресурсы предприятиям МСБ, банки не только диверсифицируют бизнес, но и вносят свой вклад в осуществление целей и задач национальной экономики, так как развитие МСБ, как говорилось выше, является приоритетным направлением в развитии экономики многих стран.

Согласно данным Рисунка 4 за последние 5 лет наблюдается положительная динамика выдачи кредитов субъектам МСБ банками второго уровня (БВУ), однако наблюдается снижение роли банковского кредитования экономики в целом [9]. По сравнению с 2008 годом доля кредитов по отношению к ВВП снизилась в два раза, при этом за последние 5 лет отмечается увеличение доли займов МСБ от ссудного портфеля банков. Пик кредитования субъектов МСБ приходится на 2016-2017, где доля кредитов МСБ от ссудного портфеля банков увеличилась с 23 % в 2014 до 32 % и 35 % соответственно, в 2018 году доля кредитов МСБ составляет 33 %. При этом, Первое кредитное бюро РК отмечает, что в 2017 и 2018 годах доля кредитов, выданных малым предприятиям, составляет около 50 % от всего портфеля кредитования МСБ, доля кредитования средних предприятий составляет около 10 %, а крупных – 21 % [15]. Однако доля кредитов, выданных предприятиям крупного бизнеса, постепенно снижается (см. Рисунок 5). Согласно исследованиям, проводимым Национальным банком РК, снижение спроса со стороны крупного бизнеса обусловлено освоением рынка и уменьшением количества новых проектов, требующих привлечение дополнительного финансирования [16].

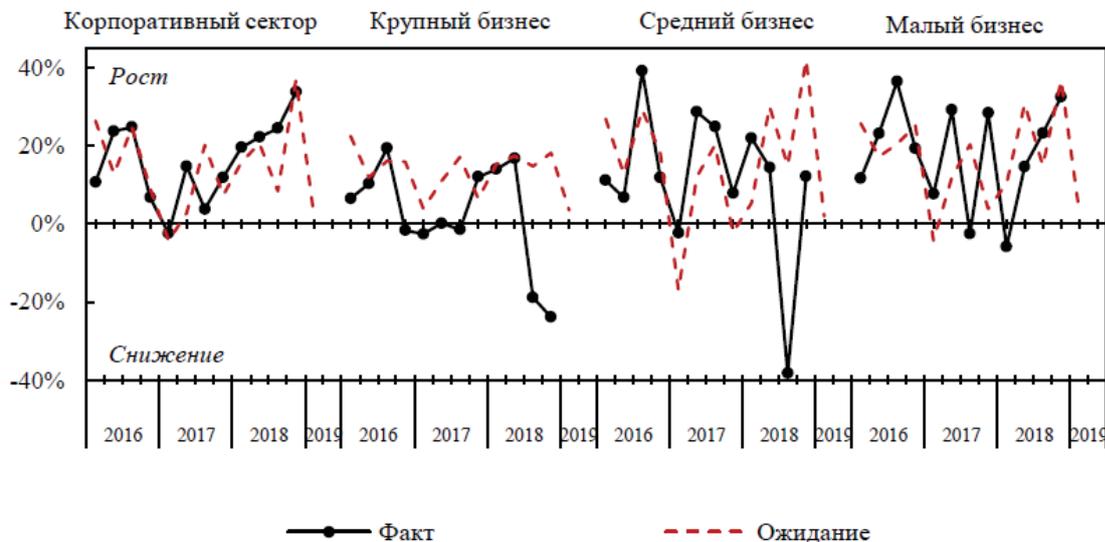


Рисунок 5 – Спрос субъектов предпринимательства на кредитование БВУ
Примечание – составлен авторами на основе источника [14]

Стоит подчеркнуть, что с 2014 по 2016 года банки ужесточали свою кредитную политику, повышая стоимость займа и требования к заемщикам, объясняя это снижением уровня платежеспособности клиентов. Со второго полугодия 2016 года прослеживается тенденция снижения стоимости займа банками и общее смягчение условий кредитования. Так, согласно опросу Национального банка РК, доля предприятий в реальном секторе экономики, считающих условия кредитования неприемлемыми, постепенно снижается [16]. Согласно данным Рисунка 6 доля предприятий, которые считают условия банковского кредитования неприемлемыми, в среднем сократилась на 5% по всем приоритетным отраслям экономики страны.



Рисунок 6 – Доля предприятий, для которых условия банковского кредитования неприемлемы, %
Примечание – составлен авторами на основе источника [13]

Смягчение условий кредитования объясняется, во-первых, снижением базовой ставки Национального Банка Республики Казахстан, во-вторых, снижением реальных доходов населения, что снизило объемы потребительского кредитования. Снижение доходов также изменило и структуру потребления населения в пользу продовольственных товаров. Как результат, такие отрасли, как строительство, торговля и услуги столкнулись с падением спроса, что увеличило кредитный риск банков. Средняя процентная ставка по кредитам для предприятий вышеперечисленных отраслей экономики увеличилась до 17 % в 2017 году, для сравнения в 2014 году средняя ставка составляла 12 %. При этом, реальная ставка с 2010 года в среднем равнялась 6 %. Тем не менее, не смотря на общее смягчение условий кредитования, процентные ставки БВУ в Казахстане остаются на достаточно высоком уровне по сравнению с США и Европой (см. Рисунок 7).

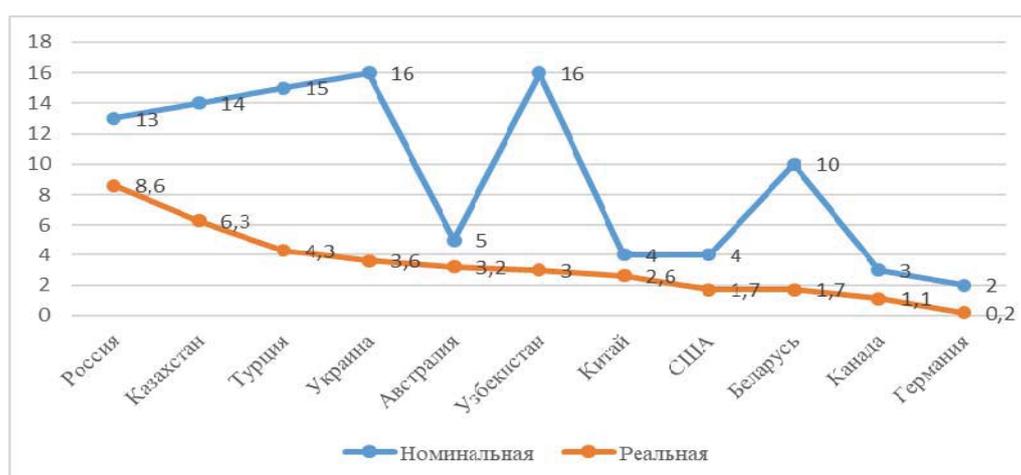


Рисунок 7 – Номинальные и реальные ставки по кредитованию бизнеса, %
Примечание – составлен авторами на основе данных Статистических агентств стран

Кредитование МСБ в Казахстане осуществляется в основном 7-ю банками второго уровня. Эффективные ставки вознаграждения по кредитам варьируются в зависимости от срока и суммы кредитования, а также от рискованности заемщика. Согласно данным Рисунка 8, минимальная ставка составляет 13 % (АО «АТФБанк» и АО «Народный Банк Казахстана»), а максимальная – 24 % (АО «ForteBank»), самый популярный минимальный срок кредитования составляет 3 месяца с минимальной суммой в размере 1 000 000 тенге. Самую большую сумму кредита для МСБ предлагает АО «АТФБанк» – до 5 млрд. тенге. Средний срок кредитования варьируется от 12 до 120 месяцев, наиболее популярный срок кредитования – 84 месяца, предлагается 5-ю банками.

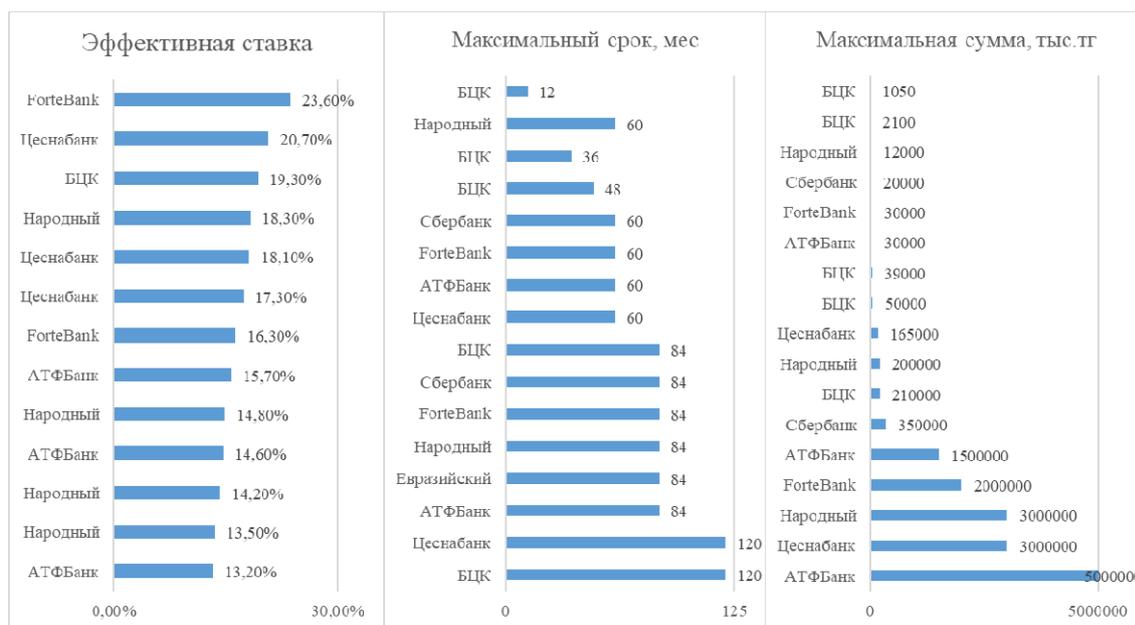


Рисунок 8 – Условия кредитования МСБ банками

Примечание – составлен авторами на основе корпоративных сайтов банков

Увеличение доли кредитов МСБ привело к ухудшению качества кредитного портфеля БВУ корпоративному сектору, доля займов с просроченной задолженностью более 90 дней увеличилась с 7 % в 2016 году до 10 % в 2018 году. Для улучшения качества заемщиков и снижения доли безнадежных кредитов, БВУ ужесточили требования к заемщикам путем пересмотра внутренних нормативных документов, политик по залоговому обеспечению и принятия кредитных решений. Так, предприятия МСБ, которые не предоставляют полную информацию по финансово-хозяйственной деятельности и по средствам погашения кредита или имеют слабое покрытие залоговым имуществом, банки относят к рискованным заемщикам. Стоит также отметить слабое доверие банков к финансовой отчетности предприятий МСБ, которые имеют право составлять ее не в соответствии с МСФО. В связи с данными мерами, банковское кредитование стало менее доступным для многих предприятий малого бизнеса, что позволило увеличить размер кредитного портфеля МФО в 2018 году в 4 раза по сравнению с 2014 годом (см. Рисунок 9). Средняя ставка по выданным микрокредитам выше, чем в БВУ, так как МФО сами привлекают заемные средства. К примеру, средняя ставка на кредит для физических лиц составляет 28 %, а для юридических лиц – 22,5 %. Основными источниками привлечения средств у МФО являются БВУ (14-21 %), зарубежные организации (12-15 %) и прочие источники (от 17 %). Стоит отметить, что МФО берут меньший процент за организацию займа (2 % против 5 % у БВУ) и не снимают проценты за обналичивание средств.

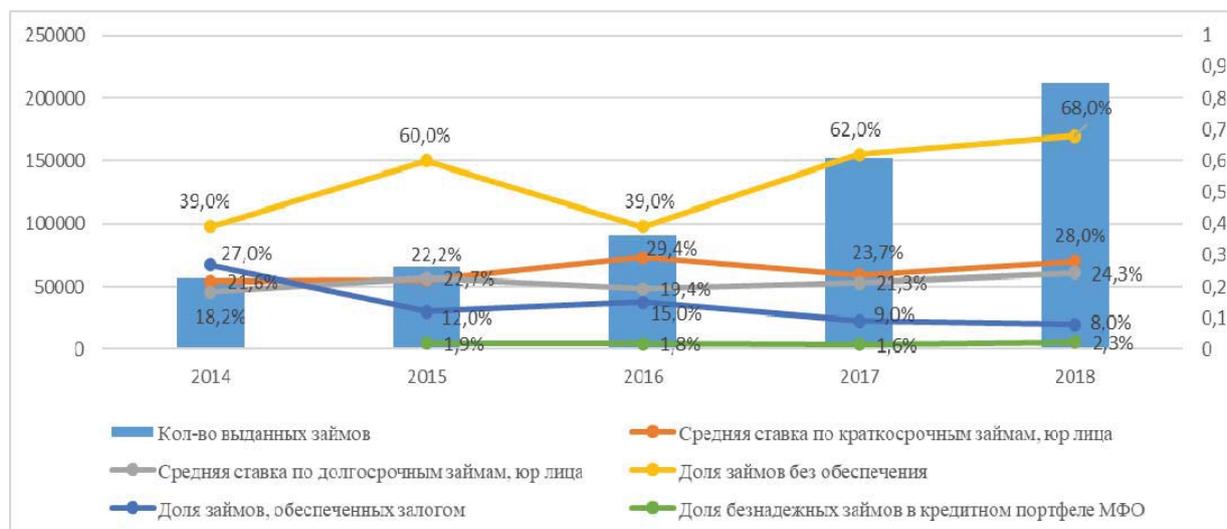


Рисунок 9 – Кредитование субъектов МСБ микрофинансовыми организациями

Примечание – составлен авторами на основе источников [17,18]

МФО активно работают с индивидуальными предпринимателями и малым бизнесом, которые БВУ относят к рискованным заемщикам [19]. Так, доля займов без залогового обеспечения, выданных МФО с 2016 года, составляет 62-68 %. Тем не менее доля безнадежных кредитов в МФО значительно ниже и составляет в среднем 2 %, что можно объяснить активным вкладом МФО в поддержку и образование своих клиентов. К примеру, крупные МФО проводят бесплатные курсы по бухгалтерскому и налоговому учету, инструментам продвижения продуктов и услуг и т.д. Также, банки не всегда представлены в отдаленных районах и МФО там оказываются единственными, кто кредитует ИП и МСБ. К примеру, доля МСБ в Южно-Казахстанской области составляет примерно 10 % от общего числа по республике, в то время как доля филиалов и отделений банков в данном регионе составляет 2,8 %, а доля МФО – 5 %.

Среди крупнейших МФО, ТОО «МФО Онлайн Казфинанс» предлагает кредитование только в онлайн формате, таким образом охватывая все регионы. Ссудный портфель данной компании увеличился с 261 млн тенге в 2017 году (год основания) до 3 863 млн тенге в 2018 году, что говорит о недостаточном охвате отдаленных регионов. К тому же к 2021 году, согласно программе «Цифровой Казахстан», планируется предоставить доступ к высокоскоростному интернету более чем 2 000 населенным пунктам отдаленных сел, что сделает онлайн кредитование еще более доступным.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ВЫВОДЫ

В заключение можно сделать вывод, что спрос на кредитование у МСБ будет продолжать расти, и одной из главных причин будет рост потребности предприятий в оборотных средствах. Банки второго уровня планирует увеличить долю кредитов, выданных МСБ, что, помимо диверсификации кредитного портфеля, приведет и к увеличению прибыли благодаря высокому и стабильному спросу. Несмотря на то, что в стране отмечается смягчение условий кредитования, представители МСБ обращаются за кредитами в крайних случаях. Это объясняется нестабильной экономической ситуацией в стране и некоторыми сложностями в получении кредита, в том числе в связи с отсутствием филиалов банков и МФО в отдельных регионах. В целях увеличения объемов кредитования МСБ необходимо провести ряд мер для улучшения привлекательности и доступности кредитов.

Во-первых, в условиях развития IT технологий, банкам и МФО нужно автоматизировать процесс подачи заявок и выдачи кредитов, что позволит привлечь новых клиентов и одновременно избежать многих издержек по работе филиалов. Также внедрение FinTech технологий позволит сократить длительность рассмотрения заявок и связанные с ними издержки. Успешным примером здесь может вы-

ступить ТОО «МФО Онлайн Казфинанс», которое работает только в дистанционном формате. Для эффективной работы платформы можно разработать определенный формат документов, который необходим для подачи заявки на кредит, которому должны следовать клиенты. Так процесс рассмотрения заявки значительно ускорится.

Во-вторых, можно пересмотреть систему льгот и снижать предприятиям процентную ставку по кредиту в случае своевременного погашения ряда платежей. В ходе рассмотрения заявок на кредит, клиент может предоставить недостаточно или неправильную информацию о своем финансовом положении, в связи с чем он будет отнесен к рискованным клиентам, что приведет к увеличению процентной ставки по кредиту. Если такой клиент покажет, что он в состоянии выполнить свои обязательства, то кредитный риск для банка снижается, и пересмотр процентной ставки для такого клиента будет логично.

В-третьих, по статистике МФО, можно сделать вывод, что кредиты без залогового обеспечения пользуются популярностью у МСБ. Коммерческим банкам тоже можно разработать продукты, не требующие залогового обеспечения. В совокупности с пунктом 2 выше, БВУ смогут привлечь дополнительный сегмент клиентов, на который они ранее не были ориентированы. В целом, БВУ и МФО должны постоянно совершенствовать и расширять линейку своих продуктов и услуг.

В-четвертых, не смотря на ужесточение требованиям к заемщикам, пересмотра политик по принятию кредитных решений, доля безнадежных кредитов в БВУ увеличивается, качество предоставляемых кредитов ухудшается. С одной стороны, банкам необходимо и далее совершенствовать систему рассмотрения кредитных заявок. С другой стороны, собственники МСБ не всегда обладают достаточными знаниями по ведению финансовой отчетности и бизнеса в целом, предоставляя недостоверную информацию кредиторам. Как показывает опыт МФО в Казахстане и ПАО «Сбербанк» в России, через программу «Бизнес-класс», обучение основам по ведению бизнеса позволит повысить бизнес-грамотность заемщиков и увеличить шансы на успех их предприятия.

Таким образом, банки и микрофинансовые организации должны продолжать работу, с одной стороны, по упрощению предоставления кредитов МСБ, а с другой стороны, по проводить работу по улучшению качества заемщика. Также нужно изучить эффективность использования заемных средств, так как зачастую МСБ вкладывают не менее 60% от своих инвестиций в строительство зданий и сооружений, что подразумевает низкую эффективность использования заемных средств по сравнению с инвестированием в факторы производства как технологии, оборудование. Однако повышение доступности получения средств посредством кредитования не решат проблемы развития МСБ [20]. Тем не менее, создание таких продуктов, которые помогут предпринимателям не только покрывать кассовые разрывы и обустроить место ведения бизнеса, но и активно наращивать инвестиции и увеличивать производственные мощности, поможет субъектам МСБ активнее участвовать в экономике, увеличить долю в ВВП и включиться в инновационный процесс страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шайхутдинова А. К., Селезнева И. В., Абдильдин С. С. Государственная политика Казахстана в области развития предпринимательства // Вестник Университета «ТУРАН». – 2019. – № 1 (81). – С. 30–35.
2. Национальный доклад о состоянии предпринимательской активности в Республике Казахстан // НПП РК Атамекен. – 2018. – 70 с.
3. Радюкова Я. Ю., Сутягин В. Ю., Колесниченко Е. А. Кредитование как инструмент развития малого бизнеса // Бюллетень науки и практики. – 2018. – № 11. – С. 301–312.
4. Rahman A., Belas J., Rahman M.T. Determinants of SMA Finance: Evidence from Three Central European Countries. // Review of Economic Perspectives. 2017. – № 3 (17). – С. 263–285.
5. Bengo I., Arena M. The relationship between small and medium-sized social enterprises and banks. // International Journal of Productivity and Performance Management. – 2019. – № 2 (68). – С. 389–406.
6. National Statistical Offices [Электронный ресурс] // EUROSTAT [web-портал]. – URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/links> (дата обращения: 17.02.2020).

7. Малое и среднее предпринимательство [Электронный ресурс] // Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Офиц. сайт]. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/6> (дата обращения: 17.02.2020).

8. Предпринимательский кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.01.2020 г) [Электронный ресурс] // Информационно-правовая система нормативно-правовых актов Республики Казахстан [web-портал]. – URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000375> (дата обращения: 16.01.2020).

9. Адамбекова А. А. Финансы и кредит: учебное пособие. – Алматы: [б. и.], 2005. – 468 с. – ISBN 9965-25-493-1.

10. Талимова Л. А., Калкабаева Г. М. Эффективность интеграционных процессов в банковском секторе Казахстана в условиях обеспечения финансовой стабильности // *Central Asian Economic Review*. – 2017. – № 5-6. – С. 52–61.

11. Святков С. А. Национальная модель банковской системы Казахстана: приоритеты посткризисного периода // *Экономика: стратегия и практика*. – 2011. – № 2 (18). – С. 37–42.

12. Текущее состояние банковского сектора РК // Национальный банк РК. – 2015–2018.

13. Отраслевой конъюнктурный обзор // Национальный банк РК. – 2015–2018.

14. Тенденции кредитования // Национальный банк РК. – 2015–2018.

15. Ежемесячный информационно-аналитический дайджест // Первое кредитное бюро. – 2018.

16. Состояние и прогноз параметров кредитного рынка. // Национальный банк РК. – 2017.

17. Текущее состояние микрофинансовых организаций РК // Национальный банк РК. – 2015–2018.

18. Информация о состоянии микрофинансового сектора в РК. // Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана. – 2015–2018.

19. Маланьина А. А. Микрофинансирование как инструмент экономического развития // *Актуальные вопросы экономических наук*. – 2016. – № 50-2. – С. 21–26.

20. Капранова Л. Д. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и решения // *Экономика и управление*. – 2016. – № 1. – С. 106–113.

REFERENCES

1. Shaykhutdinova, A. K., Selezneva, I. V. and Abdil'din S. S. (2019), “Gosudarstvennaya politika Kazkhastana v oblasti razvitiya predprinimatel'stva”, *Vestnik Universiteta «TURAN»*, No. 1 (81), pp. 30–35 (in Russian).

2. “Natsional'nyy doklad o sostoyanii predprinimatel'skoy aktivnosti v Respublike Kazakhstan” (2018), NPP RK Atameken, 70 p. (in Russian).

3. Radyukova, Ya. Yu., Sutyagin V. Yu. and Kolesnichenko Ye. A. (2018), “Kreditovaniye kak instrument razvitiya malogo biznesa”, *Byulleten' nauki i praktiki*, No. 11, pp. 301–312 (in Russian).

4. Rahman, A., Belas, J. and Rahman, M. T. (2017), “Determinants of SMA Finance: Evidence from Three Central European Countries”, *Review of Economic Perspectives*, No. 3 (17), pp. 263–285.

5. Bengo, I. and Arena, M. (2019), “The relationship between small and medium-sized social enterprises and banks”, *International Journal of Productivity and Performance Management*, No. 2 (68), pp. 389–406.

6. “National Statistical Offices”, EUROSTAT, available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/links> (accessed: February 17, 2020).

7. “Maloe i srednee predprinimatel'stvo”, available at: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/6> (accessed: February 17, 2020) (in Russian).

8. “Predprinimatel'skij kodeks Respubliki Kazahstan (s izmeneniyami i dopolneniyami po sostojaniyu na 11.01.2020 g)”, available at: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000375> (accessed: January 16, 2020) (in Russian).

9. Adambekova, A. A. (2005), “Finansy i kredit”, *Almaty*, 468 p., ISBN 9965-25-493-1 (in Russian).

10. Talimova, L. A. and Kalkabayeva, G. M. (2017), “Effektivnost' integratsionnykh protsessov v bankovskom sektore Kazakhstana v usloviyakh obespecheniya finansovoy stabil'nosti”, *Central Asian Economic Review*, 2017, No. 5-6, pp. 52–61 (in Russian).

11. Svyatov, S. A. (2011), “Natsional'naya model' bankovskoy sistemy Kazakhstana: priorityety postkrizisnogo perioda”, *Ekonomika: strategiya i praktika*, No. 2 (18), pp. 37–42 (in Russian).
12. “Tekushcheye sostoyaniye bankovskogo sektora RK” (2015–2018), *Natsional'nyy bank RK* (in Russian).
13. “Otraslevoy konyunktorny obzor” (2015–2018), *Natsional'nyy bank RK* (in Russian).
14. “Tendentsii kreditovaniya” (2015–2018), *Natsional'nyy bank RK* (in Russian).
15. “Yezhemesyachnyy informatsionno-analiticheskiy daydzhest” (2018), *Pervoye kreditnoye byuro*. (in Russian).
16. “Sostoyaniye i prognoz parametrov kreditnogo rynka” (2017), *Natsional'nyy bank RK* (in Russian).
17. “Tekushcheye sostoyaniye mikrofinansovykh organizatsiy RK” (2015–2018), *Natsional'nyy bank RK* (in Russian).
18. “Informatsiya o sostoyanii mikrofinansovogo sektora v RK” (2015–2018), *Assotsiatsiya mikrofinansovykh organizatsiy Kazakhstana* (in Russian).
19. Malan'ina, A. A. (2016), “Mikrofinansirovaniye kak instrument ekonomicheskogo razvitiya”, *Aktual'nyye voprosy ekonomicheskikh nauk*, No. 50-2, pp. 21–26 (in Russian).
20. Kapranova, L. D. (2016), “Kreditovaniye malogo i srednego biznesa: problemy i resheniya”, *Ekonomika i upravleniye*, No. 1, pp. 106–113 (in Russian).

SUMMARY

The paper presents an analysis of the loan market for small and medium enterprises (SMEs) in Kazakhstan, which have a key role in the development of the country's economy. The authors presented that the role of bank loans to the economy is decreasing, while the share of loans granted SMEs is increasing. Banks increase requirements for borrowers to improve the quality of their loan portfolios, which resulted in increase of microfinance institutions loan portfolio, most of which is represented by unsecured loans. At the same time, SMEs are becoming key customers of commercial banks and microfinance organizations, due to increase in loan demand from SMEs. Based on the analysis, the authors came to the conclusion that development of new products for SMEs, the introduction of FinTech and other IT technologies and further work on improvement of borrowers' quality will help to attract solvent customers, support the development of SMEs and increase the profit of second-tier banks and microfinance organizations.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада еліміздің экономикасын дамытуда маңызды рөл атқаратын Қазақстандағы шағын және орта бизнес (ШОБ) субъектілерін несиелендіру нарығын талдау келтірілген. Жүргізілген талдаулардың нәтижесінде авторлар экономиканы банктік несиелендіру рөлінің төмендегенін, бұл ретте ШОБ субъектілеріне берілген несие үлестерінің өскенін анықтаған. Несие портфелінің сапасын жақсарту үшін банктер несие алушыларға қойылатын талаптарды қатайтады, бұл көп бөлігі кепілсіз несиелер болып табылатын шағын несие ұйымдары. Бұл несие портфелінің өсуіне тағы бір себеп болып табылады. Бұл ретте ШОБ несиеге деген сұраныстың көбеюіне байланысты, коммерциялық банктер мен шағын несие ұйымдарының маңызды клиенттеріне айналады. Жүргізілген талдаулардың негізінде авторлар ШОБ ерекшеліктеріне қарай жаңа өнімдер жасақтау, FinTech және басқа да IT технологиялар енгізу және несие алушының сапасын жақсарту бағытындағы әрі қарайғы жұмыс төлемге қабілетті клиенттер тартуға, ШОБ дамуын қолдауға және ЕДБ мен шағын несие ұйымдардың табысын көбейтуге мүмкіндік береді деген қорытындыға келді.

РЕЗЮМЕ

В статье представлен анализ рынка кредитования субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) в Казахстане, которые занимают ключевую роль в развитии экономики страны. На основе проведен-

ного анализа авторы выявили, что роль банковского кредитования экономики снижается, при этом увеличивается доля кредитов субъектам МСБ. Для улучшения качества кредитного портфеля банки ужесточают требования к заемщикам, что является одной из причин увеличения кредитного портфеля микрофинансовых организаций, большая часть которого представлена беззалоговыми кредитами. При этом МСБ становятся ключевыми клиентами коммерческих банков и микрофинансовых организаций, в связи с увеличением спроса на кредитование у МСБ. На основе проведенного анализа авторы пришли к выводу, что разработка новых продуктов под специфику МСБ, внедрение FinTech и других IT технологий и дальнейшая работа над улучшением качества заемщика позволит привлечь платежеспособных клиентов, поддержать развитие МСБ и увеличить прибыль банков второго уровня и микрофинансовых организаций.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Крупина Елена Михайловна – докторант Ph.D, Университет Туран, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: krupina.yelena@gmail.com

Селезнева Ирина Владимировна – доктор экономических наук, профессор, Университет Туран, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: i.selezneva@turan-edu.kz.