
11 июня 2025 года

Малый и средний бизнес играет ключевую роль в экономике Казахстана, способствуя формированию среднего класса, социальной стабильности и устойчивому развитию экономики. В 2024 году данный сектор продемонстрировал положительную динамику, выросла доля малого и среднего бизнеса (МСБ) к ВВП. МСБ обеспечивает занятость 4,4 млн человек, что составляет почти половину экономически активного населения страны, и является ключевым источником рабочих мест.

Вместе с тем наблюдаются региональные, отраслевые и структурные дисбалансы. МСБ в основном сконцентрирован в крупных городах страны (Алматы, Астана, Шымкент), где доля МСБ в экономике региона превышает 60%, что объясняется высокой концентрацией бизнеса, развитой инфраструктурой, большим числом сервисных компаний и активным рынком услуг. Отдельные регионы демонстрируют слабые показатели по МСБ. В отраслевой структуре сохраняется тенденция преобладающей доли МСБ в торговле, как наиболее доступной отрасли с низким порогом входа, быстрыми оборотами и поддержкой цифровых каналов сбыта. Промышленность и строительство формируют вторую по значимости группу в основном за счет программ государственной поддержки.

Средний бизнес имеет более высокий потенциал роста по сравнению с малым за счёт большего масштаба, что позволяет эффективнее использовать ресурсы, внедрять инновации и масштабировать производство. Большая часть продукции средних предприятий представлена в обрабатывающей промышленности, одной из наиболее значимых отраслей экономики с точки зрения технологического развития, модернизации и качественной занятости. При этом доля средних предприятий в ВВП на протяжении последних лет остаётся незначительной в силу трудностей с финансированием, административных нагрузок, недостатка стимулов для масштабирования. Это ограничивает потенциал качественного роста и создания высокопроизводительных рабочих мест.

Ключевые вызовы развития МСБ связаны с качеством бизнес-среды, характеризующейся значительным разрывом между законодательными нормами и реальной правоприменительной практикой, нестабильностью законодательства, сложными регуляторными процедурами и административной нагрузкой.

Наблюдающиеся диспропорции развития МСБ требуют реформирования модели господдержки, устранения структурных ограничений, создания полноценной рыночной среды и обеспечения стабильной правовой базы для предпринимательства.

В связи с особенностями в методологии классификации МСБ в официальной статистике, не отражающей важные критерии деятельности МСБ, динамика развития МСБ не полностью отражает реальную картину и усложняет анализ МСБ. Тем не менее, с учётом этих ограничений, представленные тенденции и выявленные проблемы в целом характерны для сектора МСБ.

Содержание

Методологические противоречия	3
Динамика МСП.	3
Региональная структура МСП.....	5
Численность МСП	5
Занятость в МСП.....	7
Средний бизнес	8
Отраслевая структура	9
Инвестиции.	10
Кредитование МСП	11
Бизнес-среда.....	13
Государственная поддержка МСП	14
Резюме.	15

Методологические противоречия. В Предпринимательском кодексе Казахстана для отнесения субъектов к МСБ используются два критерия: численность работников и среднегодовой доход. Официальная статистика Казахстана по МСБ с 2014 года формируется на основе одного критерия — среднегодовой численности работников, без учета среднегодового дохода или оборота компаний. Такое упрощение определения малых и средних предприятий (МСП) в статистике приводит к тому, что компании с небольшой численностью сотрудников, но крупными оборотами классифицируются как малые предприятия. Международная практика предполагает мультикритериальный подход к классификации МСБ, включая численность работников, доходы, активы и другие показатели, что обеспечивает более объективную оценку.

Согласно Концепции развития МСП до 2030 года при исключении из статистики по МСП компаний с крупными оборотами, доля МСП к ВВП снизится с официальных 32,8% в 2022 году до 12,7%. Большое количество компаний с малым штатом и с большими оборотами – это, вероятно, проявление существенного объема государственных закупок в экономике. Имеется практика создания компаний исключительно для участия в госзакупках, что может приводить к формальному дроблению бизнеса, когда маленькие предприятия с минимальным штатом получают крупные обороты, фактически не являясь малыми. Это может создавать риски для прозрачности и эффективности госзакупок и требует контроля и регулирования для обеспечения эффективности госрасходов.

Динамика МСП. В 2024 году объем выпуска продукции вырос на 19% г/г и составил по итогам года 81,9 трлн. На протяжении последних 6 лет МСП демонстрируют двузначные темпы роста выпуска, за исключением замедления темпа роста в 2020 году вследствие спада экономической активности в период пандемии (Рис.1). Господдержка бизнеса (налоговые послабления, снижение регуляторной нагрузки, упрощенная регистрация ИП), а также доступные кредитные ресурсы помогли МСП преодолеть кризисный 2020 год и возобновить рост. Кроме того, рост выпуска продукции в 2021–2022 годах поддержали миграция компаний из России, пик которой пришёлся на 2022 год, а также введение моратория на проверки МСП на период с 01.01.2020 года по 01.01.2024 года, который снизил административную нагрузку на бизнес. В 2023 году темпы роста выпуска замедлились, что связано с высокой базой предыдущих лет и, частично, сокращением потока миграции бизнеса из России.

Рис. 1. Динамика темпа роста выпуска продукции и занятости, %

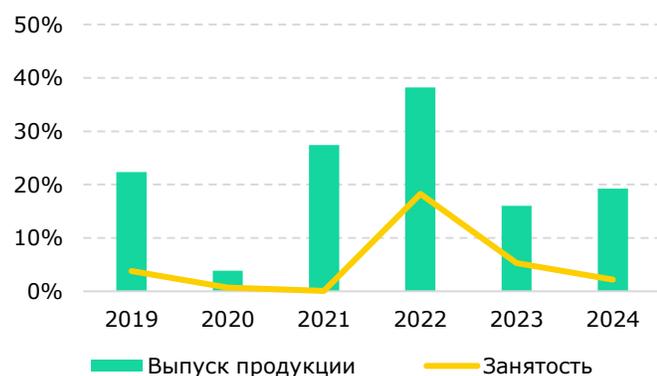
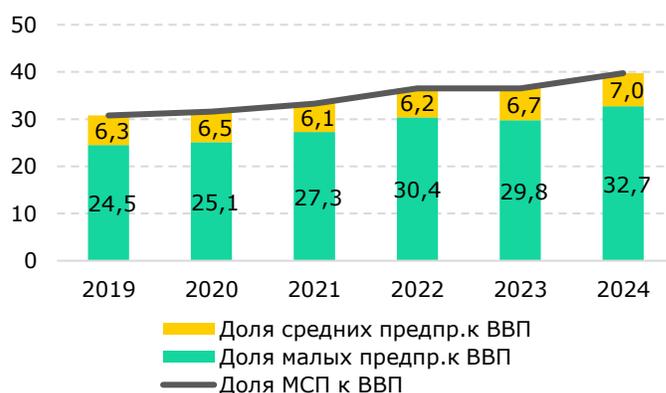


Рис. 2. Доля ВДС МСП к ВВП, %



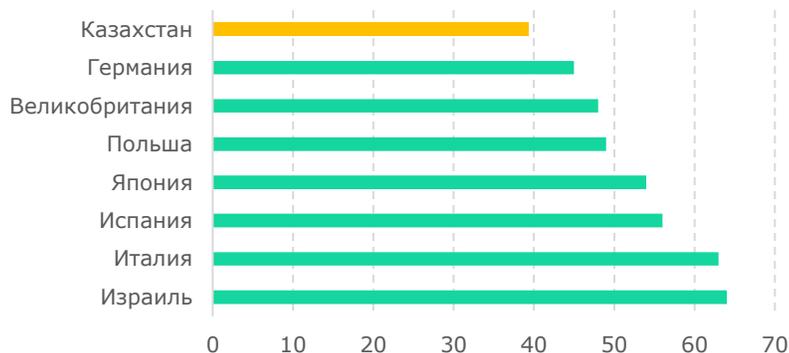
Источник: БНС

Рост экономической активности сектора МСП привел к повышению доли ВДС¹ МСП в экономике до 39,7% в 2024 году по сравнению с 30,8% к ВВП в 2019 году (Рис.2). В соответствии с Концепцией развития МСП в Казахстане его доля к ВВП в 2025 году должна достигнуть 35%. В то же время досрочное достижение целевого уровня произошло во многом за счёт учета в статистике компаний, которые фактически не относятся к малым. Тем не менее, даже исходя из официальной статистики

¹ Валовая добавленная стоимость

в Казахстане доля МСП к ВВП (39,7%) остается ниже уровня развитых странах (около 54%) и показателя развивающихся (порядка 49%) (Рис.3)².

Рис. 3. Доля ВДС МСП к ВВП, %



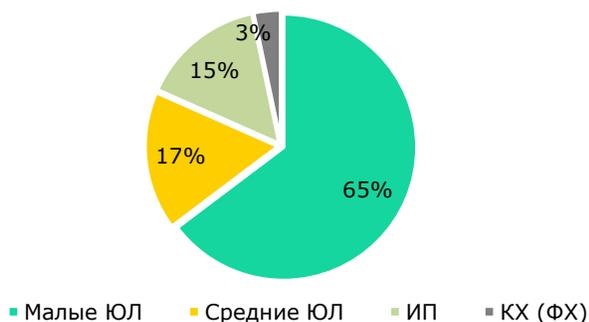
Источник: БНС, Eurostat Structural Business Statistics

К факторам увеличения доли МСП к ВВП среди прочих относятся внедрение с 2018 года цифровых сервисов, которые значительно упростили запуск и управление бизнесом. Благодаря интеграции банков с государственными органами банковские мобильные приложения сделали доступными множество финансовых и государственных услуг (онлайн-открытие бизнеса, банковских счетов, финансирование, платежи, оплата налогов, маркетплейсы и др.).

Активное развитие рынка электронной коммерции также обеспечивает МСП новые возможности для роста, открывая новые каналы продаж, расширяя клиентскую базу. Так, по данным БНС за 2019-2024 годы объем рынка розничной электронной коммерции демонстрирует устойчивую позитивную динамику: объем электронной коммерции вырос в 15 раз, доля электронной торговли в общем объеме розничной торговли выросла с 1,8% в 2019 году до 14,1% в 2024 году, в основном за счет активного развития маркетплейсов. Это крупные платформы, которые обеспечивают большую часть продаж (около 85%) розничной электронной коммерции. По данным Министерства торговли и интеграции³ через 1,5 года после выхода предприятия на маркетплейс расширяется география его продаж, средний объем продаж компаний увеличивается в 4,8 раза. Учитывая, что МСП составляют 96% от общего объема торговли через маркетплейсы, электронная коммерция играет значимую роль в расширении бизнеса МСП.

В то время как доля малых предприятий к ВВП с 2019 года выросла на 7,7 п.п, средние предприятия показывают более сдержанную динамику – рост составил всего 0,7 п.п., сложившись по итогам 2024 года на уровне 7,0% при целевом индикаторе в 15% в 2025 году.

Рис. 4. Структура выпуска МСП, %, на 31.12.2024 года



Источник: БНС

² Eurostat Structural Business Statistics. Доступно: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics>

³ Официальный информационный ресурс Премьер-министра РК. Доступно: <https://primeminister.kz/ru/news/devatelnost-zarubezhnykh-marketpleysov>

Кроме низкой представленности юрлиц среднего предпринимательства в сегменте МСП (0,2% от общего числа субъектов МСП), развитие сегмента среднего бизнеса осложняется рядом факторов, которые будут представлены ниже. Тем не менее, средние предприятия обеспечивают 17% выпуска продукции (по итогам 2024 года) в сегменте МСП против 15%, обеспечиваемой ИП, и 3%-ой доли крестьянских хозяйств, что говорит о более высокой производительности средних предприятий (Рис.4).

Региональная структура МСП. Крупнейшие города страны – Астана, Алматы и Шымкент – занимают лидирующие позиции в сегменте МСП.

Рис. 5. Доля МСП к ВРП регионов, %, на 31.12.2024 года



Рис. 6. Количество действующих МСП, тыс. ед., на 31.12.2024 года



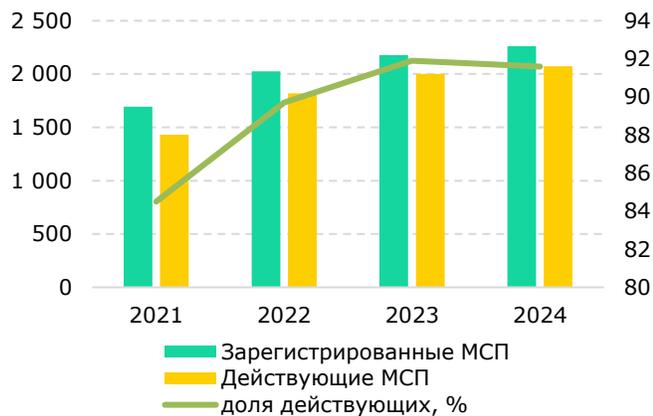
Источник: БНС

В этих городах доля МСП к ВРП превышает 60%, а в Астане приближается к 75%, что объясняется высокой концентрацией бизнеса (Рис.5), развитой инфраструктурой, большим числом сервисных компаний и активным рынком услуг (Рис.6). В регионах с преобладанием крупных промышленных предприятий (Павлодарская, Абайская, Улытауская области) доля МСП к ВРП традиционно ниже.

Численность МСП. Количество действующих МСП стабильно растет, но темпы роста новых МСП значительно снизились за последние 5-6 лет. На конец 2024 года их количество составило 2 072 тыс, увеличившись на 3,5% г/г против 10,1% г/г в 2023 году. Доля действующих МСП в 2024 году незначительно снизилась (Рис.7). Тем не менее, данный показатель значительно увеличился с 2019 года, когда он составлял 82,9%. Восстановление экономики после пандемии, релокация компаний из соседних стран, внедрение электронных сервисов для бизнеса способствовали росту жизнеспособности МСП. Надо отметить, что в статистике к действующим субъектам относят зарегистрированные и еще не осуществляющие экономическую деятельность, а также временно приостановившие деятельность предприятия. Таким образом, реальное число активно действующих компаний ниже.

В численности МСП активную динамику демонстрируют ИП, что может определяться упрощением процедур регистрации и ведения бизнеса, в том числе за счет цифровизации и внедрения онлайн-сервисов для открытия ИП. Особенно заметный рост ИП был отмечен в 2022 году в период активной релокации российских предпринимателей.

Рис. 7. Количество МСП, тыс. ед; доля действующих МСП, %



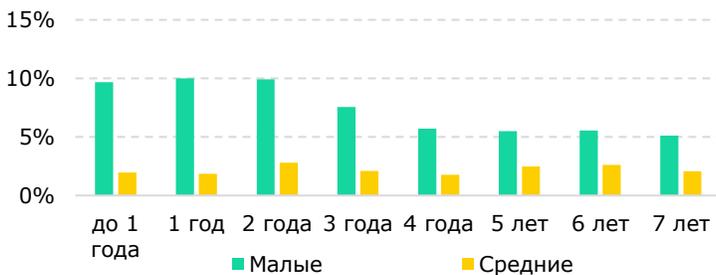
Источник: БНС

Примечание: к действующим субъектам в Статистическом бизнес-регистре относятся субъекты, в настоящий момент осуществляющие экономическую деятельность, т.е. активные; зарегистрированные и еще не осуществляющие экономическую деятельность; субъекты, временно приостановившие деятельность.

Таким образом, в структуре МСП большую часть представляют ИП (69,7%) и малые предприятия (17,5%), крестьянские хозяйства составляют 12,6%, юрлица среднего предпринимательства – 0,2% (Рис.8). Необходимо отметить весьма низкую представленность средних предприятий, количество которых на протяжении 6 последних лет практически не растет.

Значительная часть действующих малых и средних юрлиц — это молодые компании, более половины МСП (53,3%) существуют не более 7 лет (Рис.9). В численности МСП наблюдается значительное сокращение малых предприятий с увеличением срока их деятельности. По итогам 2024 года наибольшая доля малых предприятий приходится на 1 год (10,0%) и 2 года (9,9%). Уже с 3 года начинается устойчивое снижение числа малых предприятий. Вероятно, это связано с тем, что часть компаний прекращает деятельность, поскольку переход малых предприятий в категорию средних вряд ли происходит в массовом порядке — численность последних заметно не растёт.

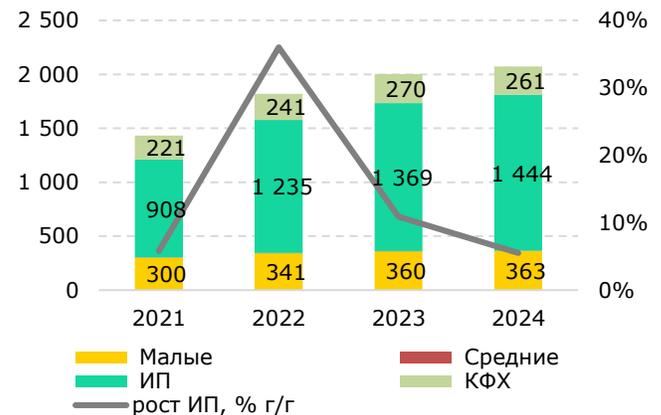
Рис. 9. Структура МСП по сроку существования, % к общему числу малых/средних компаний на 31.12.2024 года



Источник: БНС

Для средних компаний характерно более устойчивое распределение по сроку существования. Такая тенденция характерна для развивающихся экономик и соответствует международным наблюдениям. Так, по данным Всемирного Банка, в среднем только 30–50% малых компаний доживают до 5-летнего периода существования. Учитывая легкость открытия бизнеса в Казахстане, такое распределение МСП по сроку существования может быть как признаком динамичности и обновления МСП, так и сигналом о необходимости улучшения условий для бизнеса. Для устойчивого развития важно, чтобы часть компаний не только выживала, но и переходила в категорию среднего бизнеса, создавая стабильные рабочие места и обеспечивая более значимый вклад в экономику.

Рис. 8. Динамика действующих МСП, тыс. ед.



Занятость в МСП. Сектор МСП обеспечивает занятость 4,4 млн человек, что составляет 45,8% от общей численности экономически активного населения страны и подчёркивает важность МСП не только с экономической точки зрения, но и с точки зрения обеспечения социальной стабильности общества. Большая часть занятости МСП (83%) обеспечена малыми компаниями и ИП.

Наибольшая доля занятости в сфере МСП в региональном разрезе отмечается в городах Алматы (22,0% от всей численности занятых в МСП) и Астана (11,9%), крупнейших экономических и административных центрах страны с развитой инфраструктурой, высоким уровнем деловой активности, что создаёт благоприятные условия для развития МСП. Также Алматы и Астана лидируют по доле численности занятых в МСП в экономически активном населении – 85,6% и 73,6%, соответственно.

Туркестанская область также входит в число лидеров по численности занятых в МСП: на её долю приходится 6,7% всей занятости в МСП по стране, около трети которых работают в крестьянских хозяйствах. В регионе 34,7% экономически активного населения трудится в секторе МСП, что свидетельствует о значимости этого сегмента для занятости. Однако, несмотря на высокую долю занятости в МСП, среднедушевой выпуск продукции МСП здесь составляет лишь 1,2 млн тенге (по итогам 2024 года) — это самый низкий показатель среди регионов Казахстана, почти в четыре раза меньше среднего по стране значения, отражая ограниченную производительность местного бизнеса. При этом Туркестанская область отличается высоким уровнем бедности: по итогам 2024 года 8,5% населения проживает за чертой бедности, а уровень безработицы достигает 9,2%. Таким образом, несмотря на активное развитие МСП и высокую вовлечённость населения в предпринимательство, существующие МСП пока не способны обеспечить достаточное количество стабильных и высокооплачиваемых рабочих мест, необходимых для устойчивого повышения уровня жизни в регионе.

Надо отметить, что в условиях отсутствия возможности альтернативного трудоустройства, индивидуальное предпринимательство выступает как вынужденное, которое в основном является низкоэффективным трудом. Кроме того, МСП часто создают временные и менее квалифицированные рабочие места с относительно низкой зарплатой, что способствует бóльшей, но не всегда качественной занятости.

Для занятости в МСП в целом характерна низкая квалификация рабочей силы. Так, по данным Всемирного Банка⁴, в Казахстане доля предприятий с низкой квалификацией занятых составляет 33%, что значительно выше, чем в странах Европы и Центральной Азии (25,6%). В среднем по миру она составляет 19,9%, в России – 17,4%, а в Узбекистане – всего 6% (Рис.10). Учитывая, что большую часть предприятий в Казахстане составляют МСП, то данная тенденция характерна в основном для малых предприятий.

Опросы предприятий⁵ подтверждают, что недостаточная квалификация работников является серьезным препятствием для развития бизнеса. Однако лишь 12% компаний предлагают своим сотрудникам возможности для обучения, что значительно ниже среднемировых показателей (Рис. 11). Малые предприятия часто не располагают ресурсами или мотивацией для инвестиций в обучение, что ограничивает их возможности для роста и масштабирования. Для повышения эффективности и устойчивости МСП кроме повышения качества образования в целом необходимо расширять доступ к программам дополнительного профессионального обучения и стимулировать работодателей вкладывать в развитие кадрового потенциала.

⁴ Всемирный Банк. «More Better and Inclusive Jobs in Kazakhstan».

Доступно: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099030724012521561/p17983812e207b06a188db1b5af589b895f>

⁵ Всемирный Банк. Исследование предприятий www.enterprisesurveys.org

Рис. 10. Доля предприятий с низкой квалификацией занятых, %

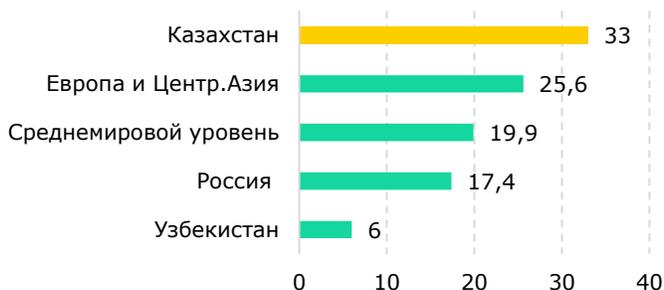


Рис. 11. Доля предприятий, предлагающих обучение работникам, %



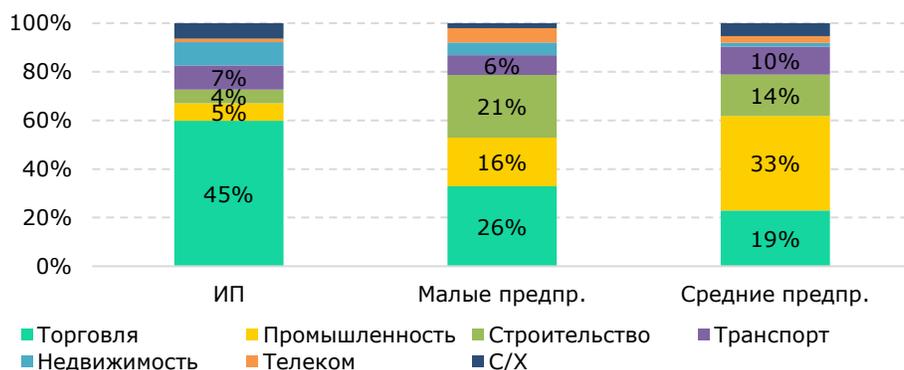
Источник: Всемирный Банк

Мотивация открытия бизнеса важна с точки зрения воздействия на эффективность, добавленную стоимость бизнеса и социальное благополучие. Так, по данным Global Entrepreneurship Monitor⁶ порядка 81% тех, кто запустил бизнес в Казахстане, сделали это вынужденно, поскольку не смогли найти работу. Такой вынужденный старт часто сопровождается низким уровнем подготовки, ограниченными ресурсами и меньшей готовностью к рискам, что существенно снижает шансы на успешное развитие и масштабирование бизнеса.

Средний бизнес. Сегмент среднего бизнеса выступает важным драйвером экономического роста, способствуя расширению инвестиций, модернизации и диверсификации экономики. Роль сегмента средних предприятий важна также в социальном аспекте, т.к. именно средний бизнес является основой среднего класса, социальной опоры стабильности общества. В Казахстане средний бизнес представлен относительно небольшим числом предприятий и занимает скромную долю в структуре ВВП страны.

В отличие от ИП и малых предприятий, выпуск которых сосредоточен в торговле, большая часть (33%) продукции средних предприятий представлена в промышленности, преимущественно в обрабатывающей (Рис.12), которая занимает 64% всего объема выпуска МСП в промышленном секторе (по итогам 2024 года). Обрабатывающая промышленность является одной из наиболее значимых отраслей экономики с точки зрения роста добавленной стоимости, технологического развития и модернизации.

Рис. 12. Отраслевая структура выпуска МСП по видам предприятий, %, на 31.12.2024 года



Источник: БНС

Средние компании в отличие от малого бизнеса обладают достаточными ресурсами для масштабирования инноваций, а по сравнению с крупными компаниями — большей гибкостью и мотивацией к развитию. Особенно важен данный сегмент для переходных экономик, где он может стать основой модернизации.

⁶ GEM 2024/2025 Global Report. Доступно: <https://www.gemconsortium.org>

В Казахстане средний бизнес испытывает множество барьеров. К ключевым относятся недостаток инвестиций, законодательные изменения, часто меняющиеся правила игры, которые затрудняют развитие компаний и долгосрочное планирование. Бюрократические барьеры в реализации административных/разрешительных процедур, административная нагрузка, растущая вместе с ростом бизнеса, и недостаток квалифицированных кадров также являются значимыми препятствиями для развития среднего бизнеса.

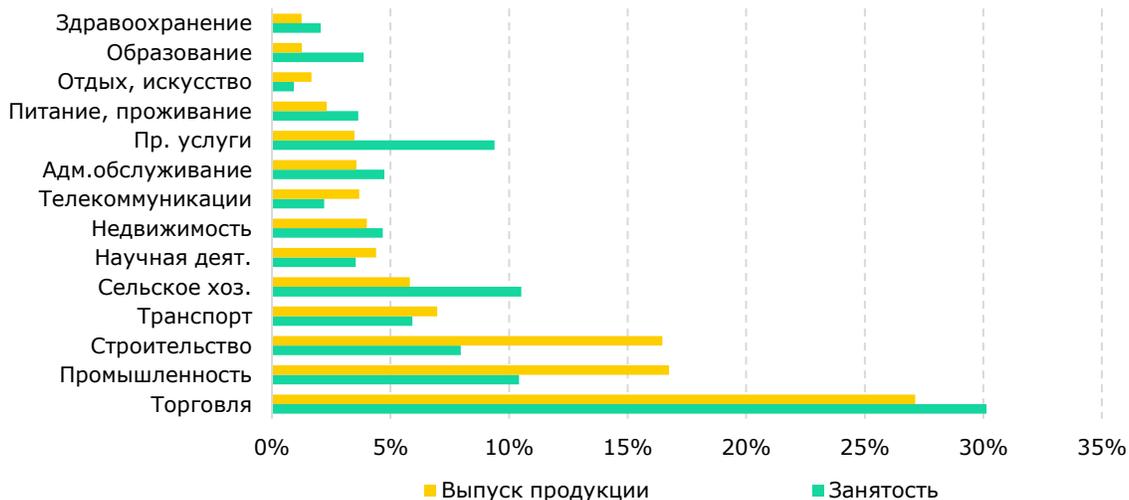
По результатам исследования Всемирного Банка 2024 года⁷ 35,2% средних предприятий Казахстана указали основным препятствием финансирование, в то время как среднемировой показатель составляет 20,6%. При этом для малых и крупных предприятий данный вопрос менее актуален. Также средние предприятия сталкиваются с повышенной административной нагрузкой: проверки охватывают более половины компаний, что значительно превышает среднемировой уровень (35%). Кроме того, 19,4% средних предприятий сталкиваются с трудностями при получении лицензий и разрешений (среднемировой показатель 13,2%). Таможенные и импортно-экспортные процедуры также остаются ключевыми барьерами для среднего бизнеса.

Одной из причин недостаточной представленности средних компаний в экономике является нежелание малых предприятий переходить в статус средних из-за увеличения налоговой нагрузки. Налоговая оптимизация является также причиной распространённой практики «дробления» бизнеса, когда компании сознательно остаются в категории малых или при расширении деятельности создают дополнительные компании в структуре одного бизнеса для минимизации фискальных обязательств.

В связи с этим для стимулирования развития среднего бизнеса требуется пересмотр подходов к регулированию и поддержке данного сегмента, а также совершенствование институциональной поддержки, совершенствование рыночных механизмов, разрешительных процедур и снижение регуляторной нагрузки. Улучшение условий для перехода малых предприятий в категорию средних будет способствовать их росту, повышению конкурентоспособности и укреплению экономики в целом.

Отраслевая структура. В отраслевой структуре традиционно сохраняется тенденция преобладающей доли МСП в торговле, как наиболее маржинальной отрасли с низким порогом входа, широкой географией и развитой цифровой инфраструктурой.

Рис. 13. Отраслевая структура выпуска и занятости МСП, %



Источник: БНС

⁷ Всемирный Банк. Исследование предприятий www.enterprisesurveys.org. Доступно: <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploreeconomies/2024/kazakhstan#regulations>

Промышленность и строительство вместе формируют вторую по значимости группу, поддерживаемую государством через субсидирование и льготное кредитование. В стране реализуются крупные инфраструктурные проекты, что стимулирует спрос на строительные услуги и продукцию промышленности. Таким образом, выпуск и занятость МСП сосредоточены в торговле, промышленности и строительстве, которые преимущественно обеспечены малыми предприятиями в силу их количественного преобладания (Рис.13).

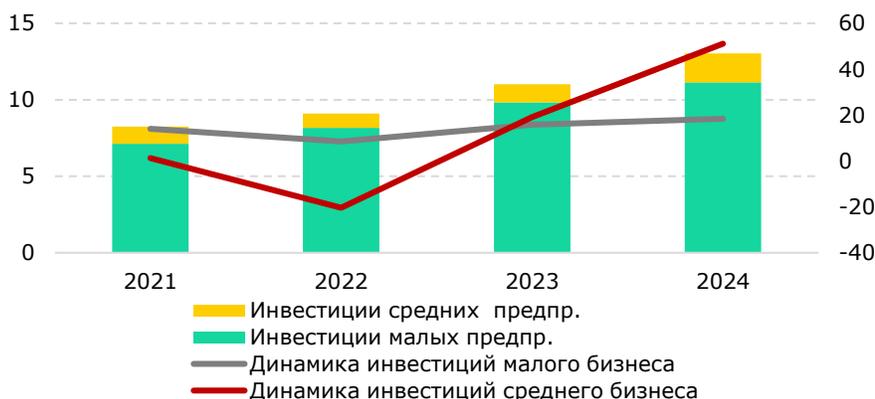
Отраслевая структура МСП в целом сохраняет свое распределение с 2019 года, с доминированием торговли по численности, выпуску и уровню занятости.

Инвестиции. МСП демонстрирует рост инвестиций в последние годы, за исключением спада в 2022 году вследствие влияния внешних экономических факторов (инфляция, геополитика, логистические сбои) (Рис.14). Причем малые предприятия формируют большую часть инвестиций (57% от всех инвестиций в экономике) за счёт широкой господдержки. Увеличение количества малых предприятий также расширяет базу для инвестиций.

Для инвестиций малых предприятий характерен существенный акцент на инвестициях в строительство зданий и сооружений, на долю которых в 2024 году пришлось 79% всех капвложений малых предприятий, чему способствуют госпрограммы инфраструктурного и жилищного строительства, которые охватывают широкий спектр строительных и ремонтных работ (Рис.15).

Средний бизнес после временного спада в 2022 году демонстрирует положительную динамику инвестиций. Тем не менее, доля среднего бизнеса минимальна в структуре всех инвестиций в экономике (10%), что определяется сложностями с привлечением финансирования, снижающими инвестиционную активность. Программы господдержки и льготы чаще ориентированы на малый бизнес, тогда как средний бизнес остается менее охваченным целевыми мерами. Эти факторы приводят к тому, что средний бизнес не может в полной мере реализовать свой потенциал в инвестиционной сфере.

Рис. 14. Динамика инвестиций МСП, Т трлн, %



Источник: БНС

Инвестиционная стратегия среднего бизнеса носит циклический характер и определяется макроэкономическими условиями, уровнем государственной поддержки и состоянием внутреннего рынка. В 2021–2022 годах, на фоне восстановления экономики после пандемии, средние предприятия поддерживали сбалансированный подход к инвестициям, распределяя средства между строительством и обновлением производственного парка (Рис.16). В 2023 году, в условиях высокой инфляции, компании чаще делали выбор в пользу инвестиций в оборудование, поскольку такие вложения позволяли адаптироваться к изменениям рынка и повышать производительность. Возможно, подобный выбор был обусловлен стремлением защитить капитал от обесценивания. Инвестиции в оборудование позволяют сохранить средства, поскольку реальные активы (оборудование, технологии) в меньшей степени подвержены инфляции.

Рис. 15. Структура инвестиций малых предприятий, %



Рис. 16. Структура инвестиций средних предприятий, %



Источник: БНС

Кредитование МСП. По итогам 2024 года кредитный портфель МСП составил Т9,3 трлн (+20% г/г), что составляет 26% кредитного портфеля банковского сектора экономике. За период 2019-2024 годы в среднем рост кредитования МСП составил 14%, чему способствовали ряд факторов: рост экономики, внедрение цифровизации, развитие онлайн-продуктов, а также государственная поддержка МСП.

В процессе оздоровления банковского сектора и очистки от проблемных займов кредитный портфель МСП показал отрицательную динамику в 2019 году, после которого началось восстановление кредитования (Рис. 17).

Кредитный портфель МСП характеризуется низким объемом неработающих кредитов и умеренным уровнем рисков. Доля NPL в кредитном портфеле МСП была снижена с 14,6% в 2019 году до 2,8% в 2024 году и поддерживается на низком уровне в течение последних 4 лет (Рис. 18). Банки имеют значительные резервы для покрытия потенциальных потерь, что снижает их уязвимость к кредитным рискам. Показатели качества кредитного портфеля МСП близки к уровню развитых стран, где значение NPL для МСП, как правило, находится в диапазоне 1–3%.

Рис. 17. Динамика кредитования МСП, Т трлн, доля кредитов МСП к ВВП, %

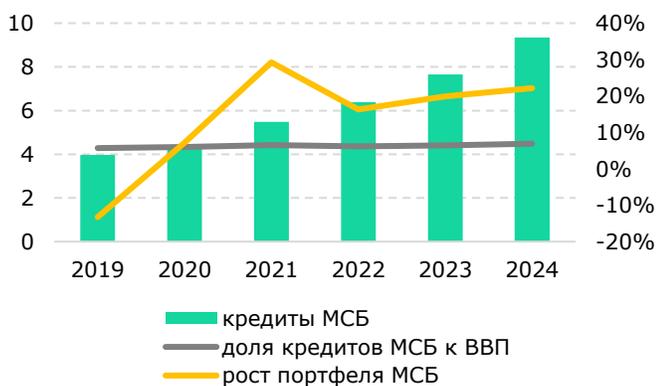
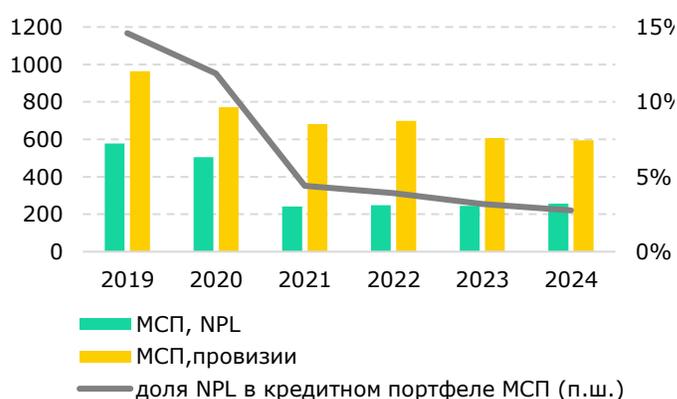


Рис. 18. Качество кредитного портфеля МСБ, Т млрд



Источник: АРРФР, НБК

Заёмное финансирование для МСП — это наиболее доступный способ поддержания и развития бизнеса в условиях ограниченности собственных средств и активной господдержки. В этой связи большинство банков рассматривают данный сегмент как возможность расширения кредитования. Несмотря на активную динамику кредитного портфеля МСП в последние годы, доля кредитов МСП к ВВП остаётся на уровне 6-7% с 2018 года (Рис.17), что ниже уровня в развитых странах (15–20%).

Причины низкого кредитования бизнеса, в том числе МСП, были озвучены нами в более ранних [публикациях](#).

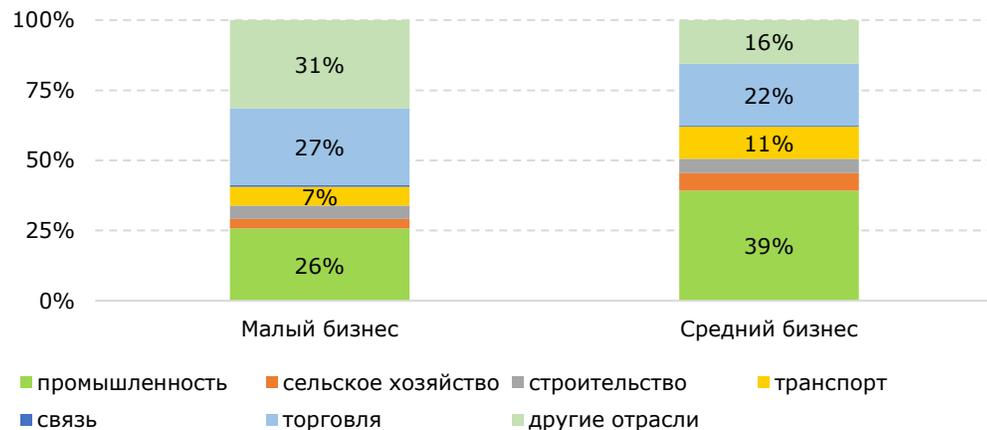
Согласно данным АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ»⁸ в рамках поддержки МСБ по итогам 2024 года оказал поддержку проектов МСП на сумму Т1,7 трлн, что составляет 11,2% от корпоративного портфеля банковского сектора. При этом, большую часть поддержки получают малые предприятия (порядка 75%), в отраслевом разрезе – обрабатывающая промышленность.

Сохраняющаяся модель реализации экономической политики государством через квазигосударственный сектор и нерыночные инструменты порождает доминирование низкопроизводительных предприятий с одной стороны, а также малоэффективный и зависимый от государства сектор МСП с другой. В обоих случаях это дестимулирует кредитование бизнеса банками. Кроме того, недостаточно устойчивый уровень развития МСП также относится к сдерживающим факторам расширения кредитования. Ежеквартальный опрос банков по кредитованию в 1 квартале 2025 года показал⁹, что динамика спроса в сегменте МСБ продолжает зависеть от финансирования в рамках госпрограмм.

Таким образом, кредитование МСП во многом зависит от госпрограмм льготного кредитования, что мешает расширению рыночного кредитования банками и не способствует повышению эффективности и конкурентоспособности бизнеса.

Кредитный портфель МСП банковского сектора преимущественно сосредоточен в промышленности (29% всего кредитного портфеля МСП) и торговле (26%), т.к. промышленность, в частности, обрабатывающая, определена как приоритетная отрасль в программах господдержки. Торговля традиционно занимает значительную часть в структуре кредитного портфеля, поскольку обеспечивает быструю оборачиваемость средств и относительно низкий риск для банков (Рис.19).

Рис. 19. Отраслевая структура кредитного портфеля МСП, %, на 31.12.2024 года



Источник: АРРФР, НБК

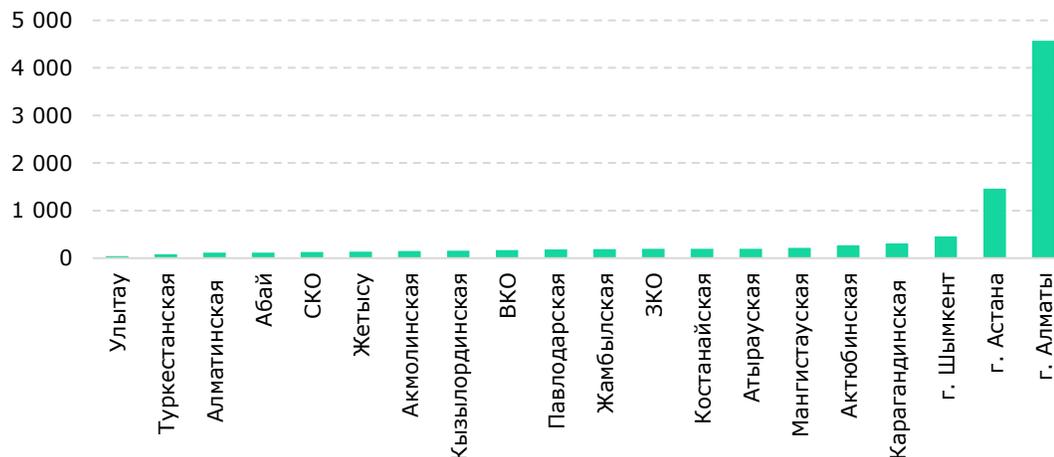
Доля среднего бизнеса в кредитном портфеле юрлиц банковского сектора сравнительно невелика – 14,3% по итогам 2024 года, что недостаточно для данного сегмента, учитывая важность среднего бизнеса для модернизации экономики. По результатам опроса банков в 1 квартале 2025 года наблюдается некоторое снижение общего числа кредитных заявок среднего бизнеса (-1% к/к) и уменьшение среднего размера заявок на 8% до Т768 млн. Это может отражать осторожность или снижение инвестиционной активности среднего бизнеса на фоне неопределенности на рынке, высокой стоимости заемных средств и ожидания изменений в механизмах господдержки. В сегменте малых предприятий также отмечено снижение спроса на 5% к/к и среднего размера заявок на 26% к/к до Т35,4 млн, что было связано в основном с отсутствием финансирования в рамках государственных программ.

⁸ АО ФРП «ДАМУ». Доступно: <https://damu.kz>

⁹ Опрос банков по кредитному рынку. Национальный Банк РК. Доступно: <https://nationalbank.kz/ru/news/predydushchie-publikacii-opros/rubrics/2317>

В региональном разрезе 65% кредитного портфеля МСП сконцентрировано в 2 крупнейших городах страны – Алматы, Астана, что способствует их динамичному развитию, но одновременно усиливает региональные диспропорции, ограничивая возможности для бизнеса и экономического роста в других регионах страны (Рис.20).

Рис. 20. Региональная структура кредитного портфеля МСП, Т млрд, на 31.12.2024 года



Источник: АРРФР, НБК

Кредитный портфель МСП демонстрирует высокое качество и динамичный рост, однако остаётся зависимым от госпрограмм, недостаточно поддерживает средний бизнес и регионы за пределами Алматы и Астаны. Это ограничивает потенциал диверсификации экономики. Для качественного роста экономики требуются инвестиции в основной капитал в рамках долгосрочных инвестиционных проектов, которые на настоящий момент недостаточны.

Бизнес-среда. В последние годы Казахстан достиг положительных результатов в совершенствовании деловой среды, в частности, в развитии физической инфраструктуры, упрощении процедур открытия бизнеса и цифровизации государственных услуг, что подтверждают данные Глобального отчета Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Сравнение отчетов GEM за 2015/2016 год и 2024/2025 год демонстрирует прогресс по этим направлениям.

Согласно Отчету GEM 2025 года¹⁰, в Казахстане сохраняется высокий уровень предпринимательской активности, а население в целом положительно относится к ведению бизнеса. По индексу предпринимательской активности страна занимает 29 место из 60, примерно 15% казахстанцев планируют открыть собственное дело в ближайшие шесть месяцев.

В контексте создания благоприятной бизнес-среды хотелось бы отметить принятие Закона по вопросам определения страны происхождения товаров, который вносит изменения, направленные на улучшение функционирования бизнеса:

- внедрение и ведение Общего классификатора товаров, работ и услуг создаст прозрачную и унифицированную систему для закупок и контроля;
- отмена СТ-KZ и промышленных сертификатов и замена их Реестром казахстанских товаропроизводителей упростит подтверждение происхождения продукции и облегчит доступ к господдержке и госзакупкам. При этом снимается административная ответственность за нарушения при выдаче актов экспертизы;

¹⁰ GEM 2024/2025 Global Report. Доступно: <https://www.gemconsortium.org>

- введение гарантированного закупа обеспечит стабильные и долгосрочные заказы для производителей, что позволит им лучше планировать свою деятельность и обеспечит определенную стабильность.

Считаем, что данные нововведения помогут снизить административную нагрузку на бизнес, упростят процессы закупок и контроля, улучшат ситуацию со стабильностью заказов и доходами бизнеса.

В 2024 году наблюдалось ухудшение бизнес-климата: Казахстан занял 32-е место среди стран GEM по условиям ведения бизнеса, опустившись на 11 позиций по сравнению с предыдущим отчетом 2021 года (21-е место). Предприниматели отмечают ухудшение факторов бизнес-среды: в 2024 году общая оценка качества предпринимательской среды Казахстана составила 4,5 (меньше среднего уровня) и оказалась ниже показателя 2021 года - 4,8. При этом наибольшее падение приходится на государственную политику и финансирование.

Отчет OECD¹¹ отмечает, что предприниматели в Казахстане часто сталкиваются с противоречивым толкованием и неоднозначным исполнением законодательства, особенно в налоговой политике. Нормативная база воспринимается как сложная и непредсказуемая, а частые изменения усложняют функционирование бизнеса. Реализация административно-регуляторных процедур зачастую сопровождается злоупотреблениями. Принцип добросовестности не всегда реализуется на практике, административные и судебные механизмы защиты интересов бизнеса остаются недостаточно эффективными. Это создает непредсказуемую бизнес-среду с высокими рисками для существования бизнеса.

Зачастую создаются дополнительные препятствия, как например, практика экспортных ограничений и запретов на вывоз некоторых товаров из страны, создающая диспропорции спроса и предложения на рынке и нарушающая функционирование предприятия.

Кроме того, в рамках госзакупок, которые являются каналом развития бизнеса, предприятия сталкиваются с вызовами, такими как сложности с техническими требованиями, процедурные вопросы, несвоевременная оплата заказчиками и др., что создает серьезные риски для бизнеса.

Сохраняющиеся проблемы в вышеназванных сферах требуют решения вопросов по стабилизации законодательства, повышению качества регуляторных процедур и совершенствованию судебных механизмов защиты прав предпринимателей. Необходимо преодолеть разрыв между законодательными нормами, направленными на защиту бизнеса, и реальной правоприменительной практикой.

В контексте вклада МСП в экономику необходимо также усиливать инструменты, стимулирующие укрупнение и масштабирование эффективно действующих предприятий, устранив барьеры, мешающие переходу малых предприятий в сегмент средних.

Государственная поддержка МСП. В мировой практике достаточно распространена поддержка МСП. Существует широкий спектр подходов как специально нацеленных на МСП, так и более универсальных. Сравнительный анализ национальных политик в странах ОЭСР¹² показал, что приоритет отдаётся расширению связей МСП через глобальные сети: 52% всех мер направлены на развитие сетей, а треть усилий – на развитие связей в инновационных цепочках. Кроме того, в большинстве стран ОЭСР государство вкладывает в НИОКР для МСП больше, чем сами предприятия. В 2023-2024 годах жёсткие условия финансирования привели к снижению объёмов финансирования МСП и сместили акцент на повышение потенциала и конкурентоспособности МСП, развитие инновационных и высокотехнологичных отраслей.

¹¹ OECD 2023. Совершенствование правовой среды предпринимательства и инвестиционной деятельности в странах Центральной Азии, 2023. Доступно: <https://www.oecd.org/ru/publications/ccc8cf0c-ru.html>

¹² OECD, Helping SMEs scale up, 2023. Доступно: <https://www.oecd.org/en/about/programmes/helping-smes-scale-up.html>

За прошедшие годы в Казахстане был создан ряд институтов, ответственных за поддержку бизнеса, действует множество программ поддержки, направленных на МСП. Предприниматели отмечают как успехи, так и отдельные проблемы в реализации господдержки¹³. Так, к положительным сторонам отнесены разнообразие инструментов, упрощение доступа по отдельным направлениям поддержки. Вместе с тем, по мнению предпринимателей, господдержка не всегда доходит до реального малого бизнеса, особенно в регионах, из-за бюрократических барьеров, сложности процедур, недостаточной информированности о доступных инструментах. Кроме того, имеется неравномерность распределения: большая часть поддержки сосредоточена в крупных городах, что ограничивает потенциал малого бизнеса в других регионах. Бизнес-сообщество предлагает усилить нефинансовую поддержку, упростить процедуры, расширить доступ к информации и увеличить охват региональных проектов.

В программах финансовой поддержки предприниматели сталкиваются с административно-бюрократической нагрузкой, отвлекающей их ресурсы, и завышенными требованиями (в том числе, к залугу), что особенно актуально для сельских регионов. В итоге, многие компании с реальным производственным потенциалом фактически отрезаны от системы поддержки.

По данным исследования ОЭСР¹⁴ многие услуги господдержки не адаптированы к потребностям и проблемам МСП, также сохраняются структурные проблемы: чрезмерное присутствие государства в экономике и недостаточно развитая конкуренция, низкая прозрачность, проблемы с цифровой инфраструктурой и исполнением контрактов. В области торговых процедур Казахстан отстает в управлении и беспристрастности таможенных процедур.

Резюме. МСБ играет ключевую роль в экономике и обеспечении социальной стабильности, обладая потенциалом для становления как одного из ключевых факторов экономического роста благодаря предпринимательской активности населения, развитию цифровых технологий, широкому отраслевому охвату и гибкости. Несмотря на рост показателей МСБ, развитие сектора сдерживается комплексом системных проблем — от сложных регуляторных процедур, нестабильного законодательства, высокой доли неконкурентных процедур до финансовых и инфраструктурных ограничений. Для повышения конкурентоспособности и устойчивости МСБ необходимы комплексные реформы по улучшению правового поля и созданию предсказуемой, прозрачной и справедливой деловой среды.

Также необходима унификация подходов к классификации МСБ, в которой помимо численности работников будет учитываться дополнительный критерий (обороты компании, доходы или размер активов).

Салтанат Игенбекова – Аналитический центр

При использовании материала из данной публикации ссылка на первоисточник обязательна.

¹³ По материалам Высшей аудиторской палаты РК. Доступно: <https://www.gov.kz/memleket/entities>; НПП «Атамекен». Доступно: <https://atameken.kz/ru/news/53909-msb-v-cifrah-skol-ko-zarabatyvaet-skol-ko-platit-i-kak-razvizvaetsya>

¹⁴ Анализ делового климата в Казахстане. ОЭСР. Доступно: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/ru/publications/reports/2023/05/insights-on-the-business-climate-in-kazakhstan_60af2af3/ccc8cf0c-ru.pdf

© 2025 АО «Halyk Finance» (далее - HF), дочерняя организация АО «Народный банк Казахстана».

Настоящая публикация носит исключительно информационный характер и не является предложением или попыткой со стороны HF купить, продать или вступить в иную сделку в отношении каких-либо ценных бумаг и иных финансовых инструментов, на которые в настоящей публикации может содержаться ссылка, предоставить какие-либо инвестиционные рекомендации или услуги. Указанные предложения могут быть направлены исключительно в соответствии с требованиями применимого законодательства. Настоящая публикация основана на информации, которую мы считаем надежной, однако мы не утверждаем, что все приведенные сведения абсолютно точны. При этом, отмечаем, что прошлая доходность не является показателем доходности инвестиций в будущем. Мы не несем ответственности за использование клиентами информации, содержащейся в настоящей публикации, а также за сделки и операции с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами, упоминающимися в ней. Мы не берем на себя обязательство регулярно обновлять информацию, которая содержится в настоящей публикации или исправлять возможные неточности. HF, его аффилированные и должностные лица, партнеры и сотрудники, в том числе лица, участвующие в подготовке и выпуске этого материала, оставляют за собой право участвовать в сделках в отношении упоминающихся в настоящей публикации ценных бумаг и иных финансовых инструментов. Также отмечаем, что на ценные бумаги и иные финансовые инструменты, рассматриваемые в настоящей публикации и номинированные в иностранной валюте, могут оказывать влияние обменные курсы валют. Изменение обменных курсов валют может вызвать снижение стоимости инвестиций в указанные активы. Следует иметь в виду, что инвестирование в Американские депозитарные расписки также подвержено риску изменения обменного курса валют, а инвестирование в казахстанские ценные бумаги и иные финансовые инструменты имеет значительный риск. В указанной связи инвесторы до принятия решения об участии в сделках с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами, рассматриваемыми в настоящей публикации, должны проводить собственное исследование относительно надежности эмитентов данных ценных бумаг и иных финансовых инструментов.

© 2025 г., все права защищены.

Аналитический центр

Мадина Кабжалылова

Санжар Калдаров

Салтанат Игенбекова

Айдос Тайбекұлы

+7 (727) 339 43 86

m.kabzhalyalova@halykfinance.kz

s.kaldarov@halykfinance.kz

s.igenbekova@halykfinance.kz

a.taibekuly@halykfinance.kz

Адрес:

Halyk Finance

пр. Абая, 109 «В», 5 этаж

А05А1В9, Алматы, Республика Казахстан

Тел. +7 727 331 59 77

www.halykfinance.kz

Bloomberg

HLFN

Refinitiv

Halyk Finance

Factset

Halyk Finance

Capital IQ

Halyk Finance