

Торайғыров университетінің  
ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛЫ

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
Торайғыров университета

---

# Торайғыров университетінің ХАБАРШЫСЫ

Экономикалық сериясы  
1997 жылдан бастап шығады



## ВЕСТНИК

### Торайғыров университета

Экономическая серия  
Издается с 1997 года

ISSN 2710-3552

№ 1 (2025)

Павлодар

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**  
**Торайгыров университета**

**Экономическая серия**  
выходит 4 раза в год

---

**СВИДЕТЕЛЬСТВО**

о постановке на переучет периодического печатного издания,  
информационного агентства и сетевого издания  
№ KZ93VPY00029686

выдано  
Министерством информации и коммуникаций  
Республики Казахстан

**Тематическая направленность**  
публикация материалов в области экономики, управления,  
финансов, бухгалтерского учета и аудита

**Подписной индекс – 76133**

<https://doi.org/10.48081/HXBZ3185>

---

**Бас редакторы – главный редактор**  
Давиденко Л. М.  
*доктор PhD*

Заместитель главного редактора  
Ответственный секретарь

Гребнев Л. С., *д.э.н., профессор*  
Шеримова Н. М., *магистр*

**Редакция алқасы – Редакционная коллегия**

|                    |                                              |
|--------------------|----------------------------------------------|
| Шмарловская Г. А., | <i>д.э.н., профессор (Беларусь);</i>         |
| Кунязов Е. К.,     | <i>доктор PhD, доцент;</i>                   |
| Алмаз Толымбек,    | <i>доктор PhD, профессор (США);</i>          |
| Мукина Г. С.,      | <i>доктор PhD, ассоц. профессор, доцент;</i> |
| Алтайбаева Ж. К.,  | <i>к.э.н.</i>                                |
| Мусина А. Ж.,      | <i>к.э.н., ассоц. профессор, доцент;</i>     |
| Титков А. А.,      | <i>к.э.н., доцент;</i>                       |
| Омарова А. Р.      | <i>технический редактор.</i>                 |

---

За достоверность материалов и рекламы ответственность несут авторы и рекламодатели  
Редакция оставляет за собой право на отклонение материалов  
При использовании материалов журнала ссылка на «Вестник Торайгыров университета» обязательна

© Торайгыров университет

<https://doi.org/10.48081/MOFI5784>

**А. А. Тагай<sup>1</sup>, Ж. Жуман<sup>2</sup>, \*А. В. Хамзаева<sup>3</sup>,  
К. Ш. Сыздыкова<sup>4</sup>**

<sup>1,4</sup>Университет «Q» (Кайнар), Республика Казахстан, г. Алматы

<sup>2,3</sup>Казахский национальный университет имени аль-Фараби,  
Республика Казахстан, г. Алматы

<sup>1</sup>ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4049-5282>

<sup>2</sup>ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-5925-6603>

<sup>3</sup>ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3467-8453>

<sup>4</sup>ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5228-1842>

\*e-mail: [a.v.h.801@gmail.com](mailto:a.v.h.801@gmail.com)

## **АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ «ONLINE-ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ»**

*В статье выполнен аналитический обзор моделей онлайн-финансовых услуг для малого бизнеса и индивидуальных заемщиков. Проведен сравнительный анализ онлайн-финансовых моделей, их динамику в разрезе регионов и особенности адаптации к локальным условиям, выявлены ключевые тенденции. Анализ показал, что в сфере онлайн-финансовых услуг доминируют краудфандинг, основанный на доленом участии (Equity Crowdfunding) и краудфандинг недвижимости (Real Estate Crowdfunding). Краудфандинг недвижимости доминирует в развитых странах, тогда как развивающиеся страны адаптируют гибкие схемы для своих экономических реалий. За рассматриваемый период рынок онлайн-финансовых услуг рос в APAC и Европе, но падал в SSA, MENA и LAC. США и Великобритания стабилизировались, но наблюдается снижение краудфандинга недвижимости. В статье рассмотрены конкурентные преимущества, риски и ключевые региональные тенденции, а также предложены стратегические рекомендации для инвесторов. В статье показано, что инвестирование в онлайн-финансовые услуги требует стратегического подхода с учетом региональных особенностей. Рост APAC и Европы делает их приоритетными регионами для вложений, тогда как нестабильные рынки SSA и LAC несут высокие риски.*

*Ключевые слова: краудфандинг, альтернативное финансирование, Equity Crowdfunding, Real Estate Crowdfunding, модели получения дохода, онлайн-финансовые услуги.*

## **Введение**

Данная статья исследует динамику онлайн-финансовых услуг, в частности моделей краудфандинга и финансирования на основе акционерного капитала в различных регионах мира. Краудфандинг стал важным компонентом альтернативного онлайн-финансирования (AOF), предлагая инновационные решения традиционных финансовых проблем: а) доступность капитала: краудфандинг демократизирует процесс сбора средств, позволяя частным лицам и предприятиям получать доступ к средствам, не полагаясь исключительно на традиционные банковские системы; б) подтверждение рынка и вовлечение сообщества: производителям и поставщикам позволяют оценить интерес потребителей и получить обратную связь до начала полномасштабного производства или внедрения. Такое раннее вовлечение способствует развитию чувства общности и лояльности среди спонсоров, что может иметь решающее значение для долгосрочного успеха проекта; в) снижение рисков для инвесторов: для инвесторов краудфандинг предоставляет возможности диверсифицировать портфели путем участия в проектах, находящихся на разных стадиях развития. Анализ выявляет конкурентные преимущества, слабые стороны и региональные адаптации. В статье поставлена цель: на основе аналитического обзора разработать рекомендаций по развитию альтернативного финансирования в разных регионах мира. Реализация данной цели предполагает решение следующих задач: а) анализ достигнутого уровня объема продаж бизнес-моделей в региональном разрезе; б) анализ эффективности действующих цифровых платформ и их удельные веса по регионам мира.

В статье использованы общепринятые аббревиатуры: APAC - The vast Asia Pacific region; LAC - The term Latin America and the Caribbean; MENA - Middle East and North Africa; SSA - Sub-Saharan Africa; UK -The United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland.

## **Материалы и методы**

В статье использованы методики: 1) системного и критического анализа международного рынка и бизнес-моделей альтернативного онлайн-финансирования [1, 2, 3, 4]; 2) анализа статистических данных; 3) отчеты и аналитические обзоры от индустриальных ассоциаций, таких как «Cambridge Centre for Alternative Finance» и оценки экспертов финансовых институтов[5, 6, 12]. В работе [6], подчеркнута важность нетрадиционного

альтернативного/инновационного финансирования которое получает все большее признание как в развитых, так и в странах с формирующейся рыночной экономикой по всему миру. В работе [7], проведен анализ традиционного и альтернативного финансирования с точки зрения клиентов-потребителей и выработан вывод о том, что в Индии банковские и финансовые услуги переходят от традиционного подхода - «один размер подходит всем» к более персонализированному подходу к обслуживанию с помощью финансовых технологий. Посильный вклад в исследовании данной проблемы внесли также Gerber, E.M., Hui, J. [8], которые исследовали влияние географического фактора на рынок краудфандинга, Bradford, A. [9] и Othmar, L. [10] рассмотревшие использование краудтехнологий применительно к финансированию инвестиций.

### **Результаты и обсуждение**

Анализ онлайн-финансовых услуг моделей краудфандинга по категориям финансовых направлений и в разрезе регионов мира на основе данных таблицы 1, представлены данные по каждому региону, показывающие, как рынок онлайн-финансовых услуг географически варьируются с точки зрения объема продаж для каждой категории моделей, дающие представление об эффективности различных типов краудфандинга в разных регионах. Так, анализ объема продаж «online-финансовых услуг» за 2023 год по регионам мира показывает следующее (таблица 1): а) по региону APAC объем продаж «online-финансовых услуг» составляет \$1210,35 млн, при этом наблюдается сильное разделение между финансовыми моделями - «долевым участием» и «недвижимостью»; б) Europe: объем продажи - \$1822,31 млн, с преобладанием модели «Краудфандинга недвижимости»; в) LAC: объем продажи - \$70,44 млн, разнообразие между всеми тремя категориями модели краудфандинга; г) MENA: объем продажи - \$17,94 млн, полностью по модели «Краудфандинга долевого участия»; д) SSA: объем продажи - \$33,67 млн, с преобладанием модели «Краудфандинга долевого участия»; е) UK: объем продажи - \$1078,1 млн, доминирование модели «Краудфандинга недвижимости» и модели «Краудфандинга долевого участия»; ж) USA & Canada: объем продажи - \$3420,74 млн, преобладание в структуре модели «Краудфандинга недвижимости».

Таблица 1 – Разбивка объема продаж «online-финансовых услуг» по регионам в 2023 году посредством краудфандинг моделей и акционерного капитала(млн долл. США и в %)

| №                                                 | По географическим регионам           | Краудфандинг, основанный на долевом участии | Краудфандинг недвижимости | Распределение доходов/прибыли | Акции сообщества | Модели совокупного капитала |
|---------------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------|-------------------------------|------------------|-----------------------------|
| 1                                                 | APAC; из которых доля рынка, %       | 546,94 45,2                                 | 557,95 46,1               | 104,56 8,7                    | 0,9 -            | 1210,35                     |
| 2                                                 | Europe; из которых доля рынка,%      | 548,21 30,08                                | 1216,7 66,70              | 57,4 3,22                     | -                | 1822,31                     |
|                                                   | L A C ; из которых доля рынка,%      | 22,05 31,3                                  | 39,7 56,41                | 8,69 12,29                    |                  | 70,44                       |
| 4                                                 | MENA; из которых доля рынка,%        | 17,94 100                                   | -                         | -                             | -                | 17,94                       |
| 5                                                 | SSA из которых доля рынка,%          | 14,87 44,1                                  | -                         | 18,80 55,9                    |                  | 33,67                       |
| 6                                                 | UK из которых доля рынка,%           | 889,48 82,50                                | 149,37 13,85              | -                             | 39,25 3,65       | 1078,1                      |
| 7                                                 | USA & Canada из которых доля рынка,% | 1591,25 46,51                               | 1829,49 53,49             | -                             | -                | 3420,74                     |
|                                                   | ИТОГО: из которых доля рынка,%       | 3630,44 47,43                               | 3793,21 49,56             | 189,45 2,47                   | 40,15 0,54       | 7653,45                     |
| *Расчитано авторами по данным источника [11, 12]; |                                      |                                             |                           |                               |                  |                             |

Анализ объема продажи «online-финансовых услуг» по категориям моделей: краудфандинг, основанный на долевом участии составил - \$3630,44 млн.; краудфандинг недвижимости - \$3793,21 млн.; распределение доходов/прибыли - \$ 189,45 млн.; акции сообщества - \$40,15 млн.; модели совокупного капитала составили - \$7653,45 млн.

Если проанализировать общую деятельность по краудфандинговым моделям, то следует отметить доминирование краудфандинга недвижимости, особенно в США, Канаде и Европе. Роль и место краудфандинговой модели «Долевое участие» на рынке АОФ также значительно, особенно в Великобритании и APAC (таблица 1).

В числе регионов с высокими показателями на рынке объема продаж «online-финансовых услуг» можно выделить – «USA & Canada», «Europe» и «UK». «China» и страны «MENA» относятся к регионам с низкими показателями на рынке АОФ.

По итогам приведенной аналитической работы можно сделать следующие выводы: а) по регионам с высокими показателями целесообразно поддерживать регуляторные рамки и больше инвестировать в просвещение потребителей; также немаловажно стимулировать инновации, улучшить регуляторные рамки, поддерживать прозрачность; б) по регионам с низкими показателями необходимо развивать правовую и регуляторную базу, улучшать доступ к международным рынкам, повышать осведомленность о краудфандинге.

В таблице 2 приведены данные об объеме продаж за 2024 год, для каждого региона, раскрывающие степень проникновения на рынок и активность в сфере онлайн-финансовых услуг в этих областях, включая конкретные детали для моделей краудфандинга. Финансовые онлайн-сервисы классифицируются по конкретным моделям с описанием объема продаж, что дает представление о популярности или успехе этих моделей.

В региональном разрезе достигший объем продаж «online-финансовых услуг» за 2024 год выглядит следующим образом. Лидерство принадлежит региону «USA & Canada» \$5780,99 млн, где наблюдается сильное преобладание модели краудфандинга недвижимости. Второе место по объему реализации занимает регион «Europe» с доминированием модели краудфандинга недвижимости и с общим объемом \$2171,56 млн. (таблица 2).

Далее расположились соответственно регионы: «APAC» – \$1498,06 млн (относительно сбалансированное распределение между моделями краудфандинга: «долевое участие» и «управление недвижимостью»); В структуре объема продаж «UK» преобладающая роль принадлежит модели «краудфандинга долевое участие». В странах Латинской Америки и Карибского бассейна на рынке АОФ наблюдается преобладание краудфандинга недвижимости, а общий объем продажи услуг - \$102,59 млн. В странах Ближнего Востока и Северной Африки \$32,43 млн, (на основе модели «долевое участие») и «SSA» - \$45,85млн. (таблица 2).

Таблица 2 – Разбивка объема продаж «online – финансовых услуг» по регионам в 2024 году, посредством краудфандинг моделей и акционерного капитала (млн долл. США и в %)

| №                                                  | По географическим регионам            | Краудфандинг, основанный на долевом участии | Краудфандинг недвижимости | Распределение доходов/прибыли | Акции сообщества | Модели совокупного капитала |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------|-------------------------------|------------------|-----------------------------|
| 1                                                  | APAC; из которых доля рынка, %        | 645,37<br>43,11                             | 663,96<br>44,32           | 187,43<br>12,51               | 1,30,06          | 1498,06                     |
| 2                                                  | Europe; из которых доля рынка, %      | 690,74<br>31,81                             | 1411,37<br>64,99          | 69,45<br>3,20                 | -                | 2171,56                     |
| 3                                                  | LAC; из которых доля рынка, %         | 31,82<br>31,03                              | 54,91<br>53,52            | 15,86<br>15,45                | -                | 102,59                      |
| 4                                                  | MENA; из которых доля рынка, %        | 32,43<br>100                                | -                         | -                             | -                | 32,43                       |
| 5                                                  | SSA; из которых доля рынка, %         | 21,66<br>47,25                              | -                         | 24,19<br>52,75                | -                | 45,85                       |
| 6                                                  | UK из которых доля рынка, %           | 1031,64<br>81,82                            | 177,75<br>14,04           | -                             | 52,34<br>4,14    | 1261,73                     |
| 7                                                  | USA & Canada из которых доля рынка, % | 2872,62<br>49,70                            | 2908,37<br>50,30          | -                             | -                | 5780,99                     |
|                                                    | ИТОГО: из которых доля рынка, %       | 5326,28<br>48,81                            | 5226,36<br>47,98          | 296,93<br>2,72                | 53,64<br>0,49    | 10893,21                    |
| *Рассчитано авторами по данным источника [11, 12]; |                                       |                                             |                           |                               |                  |                             |

Классификация по категориям моделей АОФ показало, что наибольший удельный вес имеют модели «Управление недвижимостью» и «Долевое участие» соответственно: с объемом: \$ 5226,36 млн.; \$5326,28 млн. долл. США. Доля краудфандинговых моделей, «Распределение доходов/прибыли» и «Акции сообщества» – незначительны.

В целом по краудфандинговым моделям можно отметить доминирование краудфандинга недвижимости, особенно в США, Канаде и Европе.

Удельный вес модели «Долевое участие» также значительно, особенно в Великобритании и АРАС.

Можно выделить регионы с высокими показателями участия в мировом рынке АОФ такие как «USA & Canada», «Europe» и «UK». На наш взгляд, высокие показатели могут быть связаны с развитой экономикой, сильной правовой системой, высоким уровнем доверия инвесторов и доступностью капитала.

В целом по краудфандинговым моделям – желательно стимулировать разнообразие и инновации в краудфандинге, улучшить регуляторные рамки для защиты участников рынка АОФ.

Теперь, проанализируем данные об объеме продаж онлайн-финансовых услуг по регионам и категориям моделей, включая детали для моделей краудфандинга по итогам 2024 года (таблица 3).

Анализ показывает следующее: 1) «АРАС» – объемы продаж составляют – \$ 864,93 млн, с существенным преобладанием модели краудфандинга, основанного на вознаграждении; 2) «Europe» – \$935,43 млн, сбалансированное распределение между финансовыми моделями «Вознаграждение и Пожертвования».

В регионах с доминированием модели крауд-микрофинансирования: «LAC» – \$79,32 млн.; «MENA» – \$23,5 млн; и «SSA» – \$123,5 млн – объемы продаж онлайн-услуг.

По категориям моделей лидирует «Краудфандинг на основе пожертвований» \$12142,98 млн., далее следуют: «Краудфандинг, основанный на вознаграждении» – \$2095,95 млн. и «Крауд-микрофинансирование» – \$301,48 млн.

При этом, безусловный лидер – модель «Краудфандинг на основе пожертвований», которая особенно преобладает в Великобритании.

Регионами с высокими показателями альтернативного финансирования являются - «UK», «USA & Canada». Предпосылками таких результатов могут быть развитая экономика и правовая система, высокий уровень доверия инвесторов и доступностью капитала.

Таблица 3 – Разбивка объема продаж посредством краудфандинговых и неинвестиционных моделей в разрезе регионов в 2024 году  
(млн долл. США и в %)

| №                                                 | Регионы                                   | Краудфандинг,<br>основанный на<br>вознаграждении | Краудфандинг<br>на основе<br>пожертвований | Крауд-микро-<br>финансирование | В целом<br>по неинвестицион-<br>ным моделям |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------|
| 1                                                 | APAC;<br>из которых доля рынка, %         | 563,92<br>65,19                                  | 229,76<br>26,58                            | 71,25<br>8,23                  | 864,93                                      |
| 2                                                 | Europe;<br>из которых доля рынка, %       | 416,19<br>44,49                                  | 478,29<br>51,14                            | 40,95<br>4,37                  | 935,43                                      |
| 3                                                 | LAC;<br>из которых доля рынка, %          | 25,717,53                                        | 41,5928,36                                 | 79,3254,<br>102                | 146,61                                      |
| 4                                                 | MENA;<br>из которых доля рынка, %         | 7,90<br>33,62                                    | 6,9<br>29,36                               | 8,7<br>37,02                   | 23,5                                        |
| 5                                                 | SSA;<br>из которых доля рынка, %          | 3,9<br>3,16                                      | 40,29<br>32,62                             | 79,32<br>64,22                 | 123,5                                       |
| 6                                                 | UK;<br>из которых доля рынка, %           | 192,74<br>1,93                                   | 9748,89<br>98,07                           | -                              | 9941,68                                     |
| 7                                                 | USA & Canada;<br>из которых доля рынка, % | 885,6<br>35,37                                   | 1597,26<br>63,76                           | 21,94<br>0,87                  | 2504,8                                      |
| 8                                                 | ИТОГО:<br>из которых доля рынка, %        | 2095,95<br>14,42                                 | 12142,98<br>83,51                          | 301,48<br>2,07                 | 14540,46                                    |
| *Рассчитано авторами по данным источника [11,12]; |                                           |                                                  |                                            |                                |                                             |

Обладателями низких показателей альтернативного финансирования остаются «SSA» и «MENA». На наш взгляд, такое положение могут быть обусловлены строгими регуляторными рамками, ограниченным доступом к международным рынкам и меньшей популярностью краудфандинга. Однако региональные различия требуют гибких подходов к регулированию и адаптации бизнес-моделей. Ниже дается сравнение онлайн-моделей с учетом их конкурентных преимуществ и недостатков (таблица 4).

Таблица 4 SWOT-анализ деятельности альтернативных финансовых моделей

| Финансовая модель                                   | Преимущества                                                                                                                   | Недостатки                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Краудфандинг на основе акционерного капитала</b> | - Поддержка стартапов и МСП- Демократизация доступа к капиталу- С п о с о б с т в у е т финансовой инклюзии                    | - Высокие инвестиционные риски- Ограниченная ликвидность- Регуляторные барьеры                                           |
| Краудфандинг недвижимости                           | - Доступ к инвестициям в недвижимость- Диверсификация портфелей инвесторов- С т а б и л ь н а я долгосрочная доходность        | - Высокая чувствительность к экономическим кризисам- Ограниченный вторичный рынок- Зависимость от регуляторной поддержки |
| <b>М о д е л и распределения доходов</b>            | - Альтернатива для малого и микро-бизнеса- Снижение зависимости от традиционных банков- Продвижение устойчивых моделей доходов | - Ограниченное глобальное применение - Н и з к а я масштабируемость инвестиций                                           |
| <b>А к ц и и сообщества</b>                         | - Укрепление социального предпринимательства и кооперативов- П о в ы ш е н и е устойчивости сообществ                          | - Ограниченная ликвидность- Небольшие объемы сделок                                                                      |
| <b>М о д е л и совокупного капитала</b>             | - Продвинутое структурирование капитала- Подходит для развитых экономик                                                        | - Требуется сложное регулирование- Ограниченный доступ для развивающихся рынков                                          |
| *Разработаны авторами                               |                                                                                                                                |                                                                                                                          |

Из данных таблицы 4 следует, что финансовая модель «Краудфандинг на основе акционерного капитала и недвижимости» являются наиболее масштабируемыми возможностями, в то время как модели распределения доходов остаются нишевыми решениями. Эти две модели остаются наиболее устойчивыми, но требуют корректировки в зависимости от экономического цикла. Отсюда можно заключить: 1) наиболее

перспективными направлениями для инвестиций являются краудфандинг недвижимости и акционерное финансирование стартапов, особенно в стабильных экономиках; 2) краудфандинг на основе акционерного капитала и недвижимости доминирует на глобальных рынках, в то время как модели распределения доходов набирают популярность в развивающихся странах; 3) Ключевой вывод: Цифровые модели финансирования представляют значительный потенциал, однако их устойчивость зависит от регулирования и рыночной ликвидности. Регуляторная среда и уровень цифровизации являются основными драйверами успеха для цифровых финансовых моделей.

Развитие онлайн-финансовых услуг открывает новые горизонты для инвестиций и экономического роста. Однако отсутствие глобальной координации в регулировании, а также макроэкономические риски требуют взвешенного подхода к разработке политики и стратегии инвестирования. В этом контексте: а) инвесторам следует учитывать региональные особенности и регулирование; б) аналитика на основе данных и AI должна стать ключевым инструментом регулирования.

Стратегический приоритет: Компании, которые правильно распределяют капитал, регуляторную стратегию и технологические инновации, станут лидерами в следующей фазе развития финансового сектора.

Цифровые финансовые услуги представляют высокодоходный и быстроразвивающийся сектор, однако региональные различия в регулировании и зрелости рынка требуют взвешенной инвестиционной стратегии. Для успешного использования новых возможностей участники рынка должны: а) сконцентрироваться на регулируемых, быстрорастущих рынках (APAC, Europe); б) снижать риски за счет нормативных инициатив и диверсификации портфеля; в) внедрять инновации в бизнес-модели и финтех-инструменты.

Если провести более детальный анализ деятельности по отдельным категориям «online models» то в 2024 году потребительское кредитование «P2P/рыночное кредитование» было ведущей альтернативной финансовой моделью в регионе «USA & Canada», на долю которой пришлось более \$34,7 млрд по объему транзакций. В том же регионе ведут успешную деятельность также бизнес-модели «P2P/Marketplace», «**Balance Sheet Business Lending**», «**Balance Sheet Consumer Lending**» и «**P2P/Marketplace Property Lending**» **которые** способствовали предоставлению бизнес-кредитов соответственно на сумму: \$11,62; \$2,47; \$1,59 и \$1,72 млрд предоставив МСП доступ к капиталу через онлайн-платформы. Тем самым можно утвердить, что регион «USA & Canada» является наиболее эффективным рынком – полем деятельности для указанных финансовых моделей [12].

В Азиатско-Тихоокеанском регионе (АПАС) наблюдается значительный рост альтернативных финансовых моделей, обусловленный технологическими достижениями и потребностью в диверсифицированных источниках финансирования. Так, в 2024 году рынок «Потребительского кредитования P2P» в Азиатско-Тихоокеанском регионе достиг примерно \$3,29 млрд. Такие платформы, как «SocietyOne» в Австралии, успешно связали индивидуальных заемщиков с инвесторами, предлагая конкурентоспособные ставки и оптимизированные онлайн-процессы. Однако сектор сталкивается с регулирующим контролем, чтобы обеспечить защиту потребителей и финансовую стабильность. Объем рынка сегмента кредитования бизнеса по модели «P2P/Marketplace» в 2024 году составил около \$2,47 млрд долларов США. Такие платформы, как «Market Invoice», «Funding Societies», «Market Finance» работающие по всей Юго-Восточной Азии, содействовали финансированию МСП, связывая предприятия с пулом инвесторов, тем самым устраняя кредитный дефицит в регионе. Также они позволили компаниям продавать свои непогашенные счета-фактуры инвесторам, тем самым улучшая денежный поток и операционную эффективность. Ожидается, что рынок альтернативного кредитования в Азиатско-Тихоокеанском регионе будет расти на 11,3 % в год и достигнет 333,1 млрд долларов США в 2025 году. Прогнозируется, что сектор продолжит расширяться, и ожидаемый размер рынка к 2028 году составит 455,8 млрд долларов США, что отражает среднегодовой темп роста (CAGR) в размере 8,2 % в период с 2024 по 2028 год [12].

В 2024 году объем «P2P-кредитования бизнеса» в Великобритании составил более 2,94 млрд фунтов стерлингов, что отражает рост на 66 % в годовом исчислении. Альтернативные кредиторы, такие как «**Time Finance**», предлагают балансовое кредитование бизнеса, предоставляя кредиты напрямую из собственного капитала. Бизнес-модель «**Кредитование недвижимости P2P/рынок**» способствовали кредитованию недвижимости, связывая инвесторов с заемщиками, ищущими финансирование для проектов в сфере недвижимости. В 2024 году объем кредитования недвижимости P2P в Великобритании достиг 1,79 млрд фунтов стерлингов. Такие платформы, как «**Market Finance**», позволяют компаниям продавать свои непогашенные счета-фактуры инвесторам, улучшая денежный поток. В 2024 году объем торговли счетами-фактурами в Великобритании оценивался в £ 1073,82 млн.

В целом ожидается, что Глобальный рынок альтернативного кредитования увеличится с 661,4 млрд долларов США в 2023 году до 1,03 трлн долларов США к 2028 году. Сектор альтернативного кредитования пережил значительный рост, обусловленный ростом спроса на гибкие варианты финансирования среди потребителей и малого бизнеса, особенно в

условиях экономической неопределенности. Ключевые подсегменты, такие как кредитование между физическими лицами и рыночное кредитование, набрали обороты, с заметным сдвигом в сторону институциональных инвесторов, которые теперь предоставляют более крупные кредиты, что отражает более широкую тенденцию к цифровым и оптимизированным процессам кредитования.

Теперь рассмотрим функциональные параметры компаний занимающихся по альтернативным онлайн финансированием в Казахстане (Приложение 1). Так, ведущими компаниями по объему финансирования являются «KMF»; «Mycar-finance» и «Financial services – Toyota» – имеющие достаточно солидные кредитные портфели от 135,4 до 203,5 млрд тенге и достаточно высокие темпы роста ежегодных объемов кредитования (25,8–40,0 %). Те компании, у которых относительно малые объемы активов (менее 100 млрд тенге) и кредитного портфеля, имеют более высокие темпы ежегодного прироста в сфере финансирования. Так, в 2022 году прирост активов компаний «Shinhan-finance» и «Moneymen» и «Азиатский кредитный фонд» – АКФ составили соответственно 156,2%; 151,3% и 97,8 %. В целом, анализируемые 10 компаний составляют «квалифицированное большинство» (74,5 %) участников рынка АОФ и достаточно реально характеризуют особенности развития процесса альтернативного онлайн-финансирования в Казахстане. Следовательно, в Республике Казахстан появились вполне реальные источники альтернативного онлайн-финансирования и это дает отечественному финансовому рынку определенный потенциал для снижения ставок финансирования, в итоге отечественный бизнес будет расти за счет рыночных ресурсов, а не только за счет государственных льготных Программ и Субсидий. Такое положение со временем даст возможность снизить расходы государственного бюджета страны и сэкономленные средства направить на другие сферы.

### **Выводы**

1 Наиболее перспективными направлениями для инвестиций являются краудфандинг недвижимости и акционерное финансирование стартапов, особенно в стабильных экономиках; 2) Краудфандинг на основе акционерного капитала и недвижимости доминирует на глобальных рынках, в то время как модели распределения доходов набирают популярность в развивающихся странах; 3) Ключевой вывод: Цифровые модели финансирования представляют значительный потенциал, однако их устойчивость зависит от регулирования и рыночной ликвидности.

Регуляторная среда и уровень цифровизации являются основными драйверами успеха для цифровых финансовых моделей. В этом контексте: а)

Инвесторам следует учитывать региональные особенности и регулирование;  
б) Аналитика на основе данных и AI должна стать ключевым инструментом регулирования.

Стратегический приоритет: Компании, которые правильно распределяют капитал, регуляторную стратегию и технологические инновации, станут лидерами в следующей фазе развития финансового сектора. Для успешного использования новых возможностей участники рынка должны:  
а) сконцентрироваться на регулируемых, быстрорастущих рынках (APAC, Europe); б) снижать риски за счет нормативных инициатив и диверсификации портфеля; в) внедрять инновации в бизнес-модели и финтех-инструменты.

### Приложение 1

| №  | Online - компании                | Активы             |                                      | Кредитный портфель |                                      | Финансовые обязательства |                                      |
|----|----------------------------------|--------------------|--------------------------------------|--------------------|--------------------------------------|--------------------------|--------------------------------------|
|    |                                  | Объемы, млрд тенге | Прирост по сравнению с 2021 годом, % | Объемы, млрд тенге | Прирост по сравнению с 2021 годом, % | Объемы, млрд тенге       | Прирост по сравнению с 2021 годом, % |
| 1  | «KMF»                            | 233,2              | 27,5                                 | 203,5              | 25,8                                 | 180,6                    | 28,6                                 |
| 2  | «Mycar-finance»                  | 160,1              | 45,4                                 | 152,3              | 40,0                                 | 141,0                    | 45,1                                 |
| 3  | «Financial services -Toyota»     | 153,2              | 25,6                                 | 135,4              | 30,2                                 | 129,8                    | 22,3                                 |
| 4  | «Solva»                          | 85,8               | 27,8                                 | 69,4               | 13,1                                 | 66,4                     | 23,5                                 |
| 5  | «Shinhan-finance»<br>39,7        |                    | 156,2                                | 38,3               | 157,4                                | 31,0                     | 274,3                                |
| 6  | «Tascredit»                      | 35,5               | 36,9                                 | 33,6               | 57,3                                 | 18,4                     | 38,9                                 |
| 7  | «Arnur-credit»                   | 34,3               | 34,8                                 | 28,0               | 25,7                                 | 24,9                     | 44,8                                 |
| 8  | «Деньги-click»                   | 29,5               | 55,8                                 | 18,6               | 8,3                                  | 14,7                     | 17,2                                 |
| 9  | «Азиатский кредитный фонд» - АКФ | 28,2               | 97,8                                 | 17,5               | 43,4                                 | 24,9                     | 118,0                                |
| 10 | «Moneyman»                       | 21,3               | 151,3                                | 11,0               | 85,4                                 | 7,1                      | 20,1                                 |
| 11 | Итого                            | 820,9              | 35,3                                 | 707,8              | 29,6                                 | 638,8                    | 38,2                                 |

|                                                                                                                                                                        |                                                     |      |   |      |   |      |   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------|---|------|---|------|---|
| 12                                                                                                                                                                     | удельный вес в составе Online - финансирования в РК | 74,5 | - | 77,2 | - | 80,9 | - |
| Примечание – Рассчитаны авторами на основе данных: «Отчет Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка за 2022 год. Алматы, 2023» [24] |                                                     |      |   |      |   |      |   |

## REFERENCES

1 **Suhasini, V.** Alternative Financing. Impact of Artificial Intelligence on Organizational Transformation : 19 January 2022. – P. 229–243. [Electronic resource]. – <https://doi.org/10.1002/9781119710301.ch14>

2 **Harvey, M.** Impact of financial education mandates on younger consumers' use of alternative financial services. J. Consum. Aff. – 2019. – **Vol. 53(3)**. – pp.731–769. [Electronic resource]. – <https://doi.org/10.1111/joca.12242>

3 **Bilan, Y., Rubanov, P., Vasylieva, T.A.** and Leonov, S. The influence of industry 4.0 on financial services : Determinants of alternative finance development. Polish Journal of Management Studies. – 2019. – **Vol. 19(1)**. – pp.70-93. [Electronic resource]. <https://pjms.zim.pcz.pl/article/132681/en>

4 **Rubanov, P.M., Marcantonio, A.** Alternative finance business-models: Online platforms. Financial Markets Institutions and Risks. – 2017. **Vol.1(3)**. – P. 92–98. [Electronic resource]. – <https://www.researchgate.net/publication/320561106>

5 **Thompson, J., Boschmans, K., Pissareva, L.** Alternative Financing Instruments for SMEs and Entrepreneur s: The case of capital market finance, OECD SME and Entrepreneurship Papers., OECD Publishing, Paris. – 2018. – No. 10, **Vol.2**. – 85p. [Electronic resource]. – <https://doi.org/10.1787/dbdda9b6-en>

6 **Rupeika-Apoga, R., Danovi, A.** Availability of alternative financial resources for SMEs as a critical part of the entrepreneurial ecosystem: Latvia and Italy. Procedia Economics and Finance. – 2015. – Vol.33. – P. 200–210. [Electronic resource]. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01705-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01705-0)

7 **Gupta, M., Verma, S., Pachare, S.** An analysis of Conventional and Alternative financing – Customers' perspective. «International Journal of Finance & Economics», John Wiley & Sons, Ltd. – 2023. – Vol. 28(3). – P. 2404-2414. [Electronic resource]. – <https://ideas.repec.org/a/wly/ijfiec/v28y2023i3p2404-2414.html>

8 Gerber, E. M., Hui, J. Crowdfunding: Motivations and deterrents for participation. ACM Transactions on Computer-Human Interactio. – 2013. – 20(6). – P.1–32. [Electronic resource]. <https://doi.org/10.1145/2530540>

9 Bradford, A. The Brussels Effect : How the European Union Rules the World [Текст]. The American Journal of Comparative Law. – 2022. – Volume 70, Issue 3. – P. 641–645. [Electronic resource]. <https://doi.org/10.1093/ajcl/avad001>

10 Othmar, L. Crowdfunding social ventures : a model and research agenda. Venture Capital. – 2013. – Volume 15, Issue 4. – P. 289-311. [Electronic resource]. <https://doi.org/10.1080/13691066.2013.782624>

11 «Cambridge Sup Tech Lab» (2022), State of SupTech Report 2022, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), University of Cambridge» (available at [www.cambridgesuptechlab.org/SOS](http://www.cambridgesuptechlab.org/SOS)

12. Report on the global alternative lending market for 2024-2028 <https://www.globenewswire.com/news-release/2024/10/25/2969291/28124/en/Global-Alternative-Lending-Business-Report-2024-2028-Peer-to-Peer-and-Marketplace-Lending-Thrive-as-Institutional-Investors-Enter-the-Scene.html>

Поступило в редакцию 18.08.24

Поступило с исправлениями 09.01.25

Принято в печать 11.02.25

А. А. Тагай<sup>1</sup>, Ж. Жұман<sup>2</sup>, \*А. В. Хамзаева<sup>3</sup>, К. Ш. Сыздықова<sup>4</sup>

<sup>1,4</sup>«Q» университеті, Қазақстан Республикасы, Алматы қ.

<sup>2,3</sup>Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,

Қазақстан Республикасы, Алматы қ.

18.08.24 ж. баспаға түсті.

09.01.25 ж. түзетулерімен түсті.

11.02.25 ж. басып шығаруға қабылданды.

## «ONLINE -ҚАРЖЫЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕРІ» БИЗНЕС- МОДЕЛЬДЕРІНЕ АНАЛИТИКАЛЫҚ ШОЛУ

*Мақалада шағын бизнес пен жеке қарыз алушыларға арналған онлайн-қаржылық қызметтер модельдеріне аналитикалық шолу жасалған. Онлайн-қаржы модельдеріне салыстырмалы талдау жүргізіліп, олардың өңірлер бөлінісіндегі динамикасы және жергілікті жасадайларға бейімделу ерекшеліктері, негізгі үрдістері анықталды. Талдау көрсеткендей, онлайн - қаржылық қызметтер саласында үлестік қатысуға негізделген краудфандинг (Equity*

*Crowdfunding) және жылжымайтын мүлікті краудфандинг (Real Estate Crowdfunding) модельдері басым. Дамыған елдерде «Жылжымайтын мүлікті Краудфандинг» басым орынға ие, ал дамушы елдер өздерінің экономикалық жағдайына сәйкес модельдерді пайдаланады. Қарастырылып отырған кезеңде онлайн-қаржылық қызметтер нарығы APAC пен Еуропада өсті, бірақ SSA, MENA және LAC-та құлдырады. АҚШ пен Ұлыбритания тұрақтанды, бірақ «Жылжымайтын мүлікті Краудфандингтің» төмендеуі байқалды. Мақалада бәсекелестік артықшылықтар, тәуекелдер және негізгі аймақтық тенденциялар қарастырылып, инвесторлар үшін стратегиялық ұсыныстар берілген. Мақалада онлайн-қаржылық қызметтерге инвестициялау аймақтық ерекшеліктерін ескере отырып, стратегиялық тәсілді қажет ететіндігі көрсетілген. APAC пен Еуропаның өсуі оларды инвестициялау үшін басым аймақтарға айналдырады, ал тұрақсыз SSA және LAC нарықтары жоғары тәуекелдерге ие.*

*Кілтті сөздер: краудфандинг, баламалы қаржыландыру, Equity Crowdfunding, Real Estate Crowdfunding, табыс модельдері, онлайн қаржылық қызметтер*

A. A. Tagay<sup>1</sup>, J. Juman<sup>2</sup>, \*A. V. Khamzayeva<sup>3</sup>, K. Sh. Syzdykova<sup>4</sup>

<sup>1,4</sup>«Q» University, Republic of Kazakhstan, Almaty

<sup>2,3</sup>Kazakh National University named al-Farabi,

Republic of Kazakhstan, Almaty

Received 18.08.24

Received in revised form 09.01.25

Accepted for publication 11.02.25

## **ANALYTICAL REVIEW OF THE BUSINESS MODELS OF «ONLINE FINANCIAL SERVICES»**

*The article provides an analytical review of online financial services models for small businesses and individual borrowers. A comparative analysis of online financial models, their dynamics in the context of regions and features of adaptation to local conditions has been carried out, key trends have been identified. The analysis showed that Equity crowdfunding and Real Estate crowdfunding dominate in the field of online financial services. Real estate crowdfunding dominates in developed countries, while*

*developing countries adapt flexible schemes to their economic realities. During the period under review, the online financial services market grew in APAC and Europe, but declined in SSA, MENA and LAC. The United States and the United Kingdom have stabilized, but there is a decline in real estate crowdfunding. The article examines competitive advantages, risks and key regional trends, as well as offers strategic recommendations for investors. The article shows that investing in online financial services requires a strategic approach, taking into account regional specifics. The growth of APAC and Europe makes them priority regions for investments, while the unstable markets of SSA and LAC carry high risks.*

*Keywords: crowdfunding, alternative financing, Equity Crowdfunding, Real Estate Crowdfunding, income generation models, online financial services*

Теруге 03.03.2025 ж. жіберілді. Басуға 28.03.2025 ж. қол қойылды.

Электронды баспа

5,04 Mb RAM

Шартты баспа табағы 17,4

Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.

Компьютерде беттеген: А. К. Мыржикова

Корректоры: А. Р. Омарова, Д. А. Кожас

Тапсырыс № 4359

Сдано в набор 03.03.2025 г. Подписано в печать 28.03.2025 г.

Электронное издание

5,04 Mb RAM

Усл.п.л. 17,4. Тираж 300 экз. Цена договорная.

Компьютерная верстка: А. К. Мыржикова

Корректорлар: А. Р. Омарова, Д. А. Кожас

Заказ № 4359

«Toraighyrov University» баспасынан басылып шығарылған

Торайғыров университеті

140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.

«Toraighyrov University» баспасы

Торайғыров университеті

140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.

8 (7182) 67-36-69

e-mail: [kereku@tou.edu.kz](mailto:kereku@tou.edu.kz)

[www.vestnik.tou.edu.kz](http://www.vestnik.tou.edu.kz)

[www.vestnik-economic.tou.edu.kz](http://www.vestnik-economic.tou.edu.kz)