

Ежегодный обзор:

Экономический вклад Solva в развитие малого и среднего предпринимательства в Казахстане

Результаты программ «Женское дело» и «Зеленое финансирование» за 2023 год

Январь 2024



Вступительное слово

В прошлом году мы впервые провели масштабное исследование нашего экономического и социального вклада в развитие микро-, малого и среднего бизнеса путем проведения опроса наших клиентов. Мы получили очень важные для нас результаты, которые позволили нам не только оценить наше влияние на МСБ сектор, но и на экономическое развитие страны и благополучие населения в целом.

В 2023 году мы продолжили улучшать и расширять продуктовую линейку для микро-, малых и средних предпринимателей, а также совершенствовать качество наших услуг.

Только за 9 месяцев 2023 года мы выдали микрокредиты объемом примерно 60 млн долларов около 21 тыс. предпринимателей по всему Казахстану. Доля кредитования МСБ сектора в общем портфеле выросла примерно на 14% по сравнению с прошлым годом и составила около 60%.

Мы осознаем, что наше влияние на предпринимателей МСБ сектора растет с каждым годом, поэтому мы решили обновить результаты исследования и провести повторный опрос среди наших клиентов.



Константин Барабанов, Генеральный директор холдинга Solva Group Ltd



Анна Максимова, Генеральный директор АО «МФО ОнлайнКазФинанс» (Solva) и Амбассадор программы «Женское дело»



Оксана Синельникова, Директор по устойчивому развитию

Полученные результаты позволили нам не только увидеть положительную динамику и рост нашего экономического влияния на МСБ сектор, но и измерить его в цифрах.

Дополнительно мы спросили наших клиентов об их потребности в продуктах зеленого финансирования и готовности выбирать более экологически чистое оборудование и технику.

Мы верим, что забота об окружающей среде и ответственный подход к потреблению природных ресурсов являются неотъемлемой частью устойчивого ведения бизнеса и его развития, поэтому мы готовы поддерживать предпринимателей Казахстана делать выбор в пользу зеленых технологий, предоставляя им более выгодные условия финансирования.

Мы осознаем возрастающую важность МСБ в экономике Казахстана, поэтому наша роль в поддержке микро-, малых и средних предпринимателей неизменно растет.

Мы хотим поблагодарить наших клиентов, которые приняли участие в данном опросе и поделились с нами своими успехами и честными отзывами.

С результатами исследования 2022 года вы можете ознакомиться по [ссылке](#).

Мы благодарны нашим клиентам за их доверие и выбор в пользу Solva и обещаем и дальше прикладывать все усилия для того, чтобы оправдать этот кредит доверия и увеличивать наш положительный вклад в развитие здоровой предпринимательской среды в Казахстане!

Оглавление



1	Основные результаты исследования	4
2	Информация о Solva	5
3	Доля МСБ в экономике и их доступ к финансам	6
4	Цель и границы нашего исследования	7
5	Портрет клиента Solva	8
6	Роль Solva в поддержке МСБ	9
7	Женское предпринимательство	13
8	«Женское дело»	14
9	Зеленое финансирование	15
10	Выводы	16

Основные результаты исследования

Каждый

1 млн тенге

предоставленного
финансирования приведет к



росту выручки МСБ в среднем на

6 млн тенге

в течение 1 года



что на

10% выше

по сравнению с результатами исследования 2022 года

21 тыс. рабочих мест

создана благодаря финансированию Solva за последний год

48 тыс. рабочих мест

создано благодаря финансированию Solva за последние 3 года

1 из 10

клиентов сообщили, что вынуждены были бы закрыть свой бизнес без фондирования от Solva

96%

уверены, что микрокредит Solva помог развить их бизнес

66%

клиентов зафиксировали рост выручки вследствие получения кредитных средств

\$372 млн

прирост выручки, который могут ожидать клиенты Solva по итогам финансирования за 2023 г.

Скорость получения финансирования по-прежнему является ключевым фактором выбора финансового института. Время, за которое клиенты использовали финансирование на бизнес-цели:

71%

потратили средства в течение первой недели после получения займа

Экономический вклад Solva



Информация о Solva

Solva – лидер на рынке беззалогового небанковского финансирования Казахстана. Мы предлагаем цифровые финансовые продукты для микро-, малого и среднего бизнеса, а также физических лиц.

Основным фокусом для нас является расширение доли микро-, малого и среднего бизнеса (МСБ) в кредитном портфеле, а также улучшение продуктовой линейки для финансирования МСБ.

Приоритетом нашей работы является забота о наших клиентах и предоставление им высококачественных, удобных, доступных и технологичных продуктов и услуг.

Наша миссия — развитие здоровой предпринимательской среды для микро, малого и среднего бизнеса, а также повышение уровня благосостояния общества в Республике Казахстан.

Наша цель — создать удобный и понятный финансовый сервис, который сможет использовать любой казахстанец, решивший заниматься предпринимательской деятельностью.

Мы хотим, чтобы наши клиенты-предприниматели чувствовали себя уверенно, выбирая наши финансовые продукты для развития собственного дела.

146 млн \$

микрозаймов выдано МСБ с середины 2020 года

73 000

предпринимателей стали клиентами Solva

70%

клиентов из МСБ сектора – женщины-предприниматели

78%

клиентов из сельской местности

127

отделений Solva по всей территории Казахстана

Наши преимущества:



БЫСТРО

Простое оформление с минимальным количеством исходных документов



УДОБНО

Оформить финансирование в отделении или онлайн – клиенты сами выбирают, как удобнее.



БЕЗ ЗАЛОГА

Нет необходимости закладывать имущество или привлекать поручителей



ДЛЯ ЛЮБЫХ ЦЕЛЕЙ

развитие бизнеса, пополнение оборотного капитала или решение проблемы кассового разрыва

Доля МСБ в экономике и возможности получения финансирования

Сектор малого и среднего бизнеса в Казахстане продолжает активно расти. Он легко адаптируется к меняющейся конъюнктуре рынка и способен развиваться самостоятельно, что делает его одним из основных факторов устойчивого развития национальной экономики Казахстана.

Развитие малого и среднего предпринимательства способствует укреплению экономики страны: формирует благоприятную среду для конкуренции, создает новые рабочие места и повышает уровень благосостояния населения в целом.

По открытым данным* доля МСБ в ВВП страны за последний год выросла с 33,3% до 36,5%, а объем выпуска продукции субъектами МСБ увеличился на 28% и составил свыше 59 трлн тенге. Также выросло количество действующих субъектов МСБ - на 23,4% и составило порядка 2 млн предприятий. Общая численность занятых в этом секторе увеличилась на более чем 18% и достигла 4,1 млн человек. Таким образом, более 40% всех занятых в экономике работают в МСБ секторе.*

В соответствии с Концепцией развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан к 2030 году планируется увеличение доли МСБ в ВВП до 40% и количества занятых в секторе до 5 млн человек.

Правительство Казахстана продолжает реализовывать ряд стимулирующих мер для поддержки и развития сектора МСБ. В 2023 году для этих целей выделено более 266 млрд тенге бюджетных средств, что почти на 96 млрд тенге больше чем в прошлом году. Кроме того, в 2023 году был внедрен единый платеж из фонда оплаты труда для микро- и малого бизнеса. Общая ставка снижена с 34,5% до 20%, что позволило предпринимателям снизить налоговую нагрузку.

Однако несмотря на активный рост сектора и меры государственной поддержки, мы продолжаем видеть ряд барьеров для собственников микро-, малого и среднего бизнеса в получении финансирования.

Основными причинами низкой доступности заемных средств продолжают оставаться чрезмерная бюрократичность процедуры и требования по предоставлению залогового обеспечения. Также предпринимателям важно иметь быстрый доступ к деньгам, так как часто средства идут на решение каждодневных задач бизнеса.

Уже второй год подряд мы проводим исследование по оценке нашего экономического вклада в развитие МСБ сектора. В данном отчете мы рады поделиться с вами его результатами.

С первым отчетом Solva «Экономический вклад Solva в развитие малого и среднего предпринимательства в Казахстане» вы можете ознакомиться по [ссылке](#).

*Данные с [Официального информационного ресурса Премьер-Министра Республики Казахстан](#)

37%

доля МСБ в ВВП
Казахстана

4,1 млн

человек заняты в
микро-, малом и
среднем бизнесе

2 млн

действующих
субъектов МСБ

Цель и границы нашего исследования

В октябре 2023 года мы провели повторный опрос среди наших клиентов с целью определения экономического эффекта от кредитования Solva микро-, малого и среднего бизнеса в Казахстане и изучения динамики нашего воздействия по сравнению с аналогичным исследованием, проведенным в 2022 году.

В опросе приняли участие более **1200 клиентов**. При выборе клиентов для участия в опросе мы использовали следующие допущения:

- ▶ клиент получал микрокредит на бизнес-цели;
- ▶ микрокредит был получен в промежуток с апреля 2022 года до апреля 2023 года;
- ▶ клиент мог как впервые получить микрокредит в Solva, так и быть нашим постоянным клиентом;
- ▶ клиент не принимал участие в аналогичном исследовании в прошлом году.

Далее выборка клиентов осуществлялась в случайном порядке и автоматически по указанным выше параметрам.

В своем исследовании мы делаем выводы, основываясь только на полученных результатах опроса. Мы допускаем, что результаты могут иметь погрешности, так как выборка клиентов может не отражать полную картину.

Анна Гаянцева, Руководитель департамента исследований Solva

Однако, так как были опрошены примерно **7%** среди всех МСБ-клиентов, удовлетворяющих установленные допущения, и они были выбраны случайным образом, то мы считаем, что данные являются достаточно репрезентативными.

В ходе опроса были заданы вопросы, касающиеся следующих тематик:

- ▶ сфера деятельности, текущее количество сотрудников и месячная выручка;
- ▶ цель получения заемных средств (в том числе на что они были потрачены);
- ▶ найм новых сотрудников после получения заемных средств и рост выручки;
- ▶ причины выбора Solva;
- ▶ последствия невозможности взять займ у Solva;
- ▶ заинтересованность клиентов и их опыт кредитования продуктами зеленого финансирования.

Анализ основан на уникальном составе клиентской базы Solva.

Характеристики клиентов Solva отличаются от клиентов любых других финансовых и кредитных компаний. Поэтому следует проявлять осторожность при экстраполяции полученных результатов исследования на кредитование всех МСБ в Казахстане.

Портрет клиента Solva

По итогам проведенного опроса, мы получили следующие данные по сферам деятельности наших МСБ клиентов:

58% клиентов имеют бизнес в сфере торговли (магазины одежды, текстиля, бытовой химии, косметики, электроники, цветов, аптеки и т.д.);

14% работают в сфере услуг (салоны красоты, ателье, ремонтные услуги, медицинские услуги и т.д.);

8% имеют продуктовые магазины или кондитерские;

5% клиентов заняты в сельском хозяйстве: животноводство и растениеводство;

5% заняты производством и строительством (изготовление товаров, строительные работы и т.д.);

3% занимаются перевозками (такси, грузоперевозки);

2% клиентов имеют бизнес, связанный с автомобилями (ремонт, продажа запчастей, автомойка и т.д.);

2% занимаются сферой гостеприимства: рестораны, кафе, гостиницы;

2% предоставляют услуги аренды (жилье, автомобили и прочее);

1% заняты в сфере образования.

Полученные данные сопоставимы с результатами прошлогоднего исследования, что говорит о стабильном распределении наших МСБ клиентов по сферам деятельности.

89% участников опроса имеют не более

5 сотрудников в компании

Большинство клиентов имеют ежемесячную выручку до

10 миллионов тенге



Сферы деятельности МСБ клиентов

38% наших клиентов ведет бизнес более **10 лет**.

В прошлом году данный показатель составлял 46,1%, что подтверждает вывод о том, что в экономике растет количество новых предпринимателей, которым необходимо финансирование на старт и развитие своего бизнеса.

Продолжительность работы бизнеса



Роль Solva в поддержке МСБ

По результатам исследования 2022 года мы подтвердили свои предположения, что финансирование, которое предоставляет Solva, помогает клиентам-предпринимателям решить конкретную краткосрочную операционную проблему или инвестировать средства на расширение и развитие бизнеса. 96% опрошенных клиентов подтверждают, что займ от Solva оказал прямое позитивное воздействие на их бизнес (аналогичные результаты мы получили и в прошлом году).

Мы понимаем, что позитивные изменения в отдельно взятом небольшом бизнесе создают «волновой эффект»: положительное экономическое влияние оказывается на сотрудников предприятия, их семьи и домашние хозяйства, а также на подрядчиков и поставщиков и их бизнесы соответственно.

По результатам прошлогоднего исследования мы также убедились, что реальный экономический эффект от финансирования сектора МСБ исчисляется гораздо большим количеством параметров, чем просто объем кредитного портфеля.

Результаты данного исследования подтверждают сделанный нами ранее вывод: в экономике страны были созданы новые рабочие места, наши клиенты-предприниматели смогли увеличить доход своего бизнеса, а значит и увеличилась их доля в экономике страны и личное благосостояние.

Далее вы можете ознакомиться с подробными результатами проведенного исследования и нашими выводами.



Цели получения финансирования и сроки его использования

Средства, полученные в Solva, идут на развитие дела и поддержку ряда критически важных для бизнеса видов деятельности. Опрошенные нами клиенты в основном тратят их на операционную деятельность (71%) и инвестиции в развитие бизнеса (27%).

Данные результаты сопоставимы с результатами прошлогоднего исследования, что говорит о сохранении у предпринимателей необходимости в получении финансирования на осуществление ежедневной деятельности, в частности на увеличение ассортимента товаров и услуг (62%).

22% владельцев бизнеса использовали свой последний микрозайм в Solva на покупку или замену необходимого для работы оборудования, техники или транспорта.

Операционная деятельность



Инвестиции на развитие бизнеса (покупка оборудования, расширение площади и т.д.)



Прочее

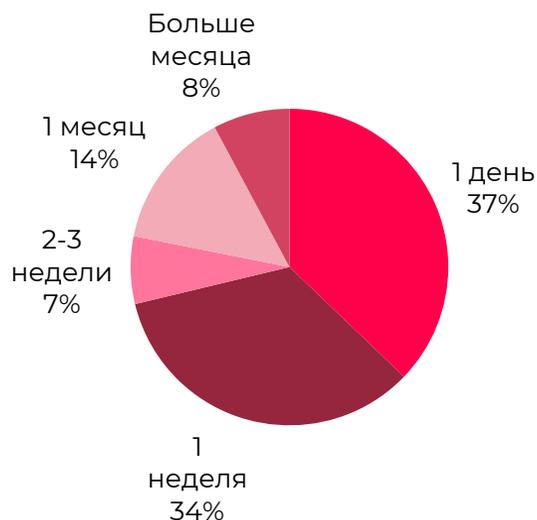


Использование последних заемных средств клиентами Solva

95% опрошенных клиентов подтвердили, что изначальная цель, на которую они запрашивали финансирование в Solva, совпала с затратами, на которые были направлены средства.

Также более 70% клиентов тратят полученные средства в первую неделю. Аналогичные результаты мы получили и в прошлом году.

Это говорит о том, что предприниматели нуждаются в оперативном предоставлении им финансирования на решение конкретных важных и безотлагательных проблем их бизнеса, игнорирование которых может стать препятствием не только к развитию, но и в целом к дальнейшей деятельности.



Время, за которое были потрачены средства, полученные в Solva

Критичность финансирования для продолжения бизнеса

Более 96% опрошенных клиентов уверены, что полученные в Solva заемные средства помогли им решить поставленные задачи и придать новый импульс их бизнесу.

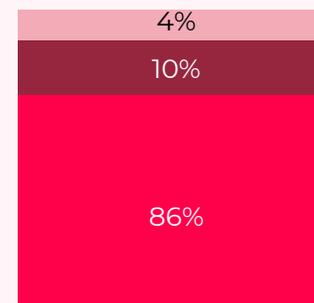
96%

ответили, что микрокредит Solva помог развить их бизнес

Уже второй год подряд часть наших клиентов делится с нами переживаниями о критичности получения финансирования для продолжения их бизнеса. Почти 10% наших клиентов уверены, что без заемных средств от Solva они не смогли бы продолжить свой бизнес и были бы вынуждены его закрыть.

1 из 10

наших клиентов ответили, что вынуждены были бы закрыть свой бизнес без микрокредита от Solva



Смогли бы вы продолжить деятельность без последнего микрокредита?

Не уверен Нет Да

Этот показатель является для нас особенно важным, так как он ярко демонстрирует сохраняющуюся острую необходимость МСБ сектора в быстром доступе к финансовым ресурсам и роль нашей компании в его предоставлении.

Solva постоянно совершенствует и расширяет свою продуктовую линейку и удобство сервисов, чтобы предоставить каждому предпринимателю быстрый, удобный и подходящий ему способ привлечь необходимые для его бизнеса средства.

Рост оборотов бизнеса клиентов

Заемные средства предприниматели направляют на решение операционных вопросов и инвестиции на развитие бизнеса, например на расширение ассортимента товаров и услуг, покупку или ремонт оборудования, расширение торговых или производственных площадей и другие задачи.

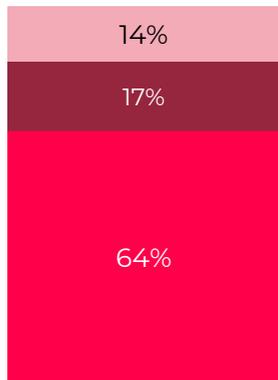
Все это приводит к появлению новых возможностей и в последующем к увеличению доходов бизнеса.

64% опрошенных клиентов поделились, что благодаря микрозайму, полученному в Solva, их ежемесячный оборот (выручка) вырос.

Для нас очень ценно, что второй год подряд большинство наших клиентов отмечают, что именно микрозайм от Solva помог им повысить финансовое благополучие их бизнеса и как следствие уровень их личного благосостояния.

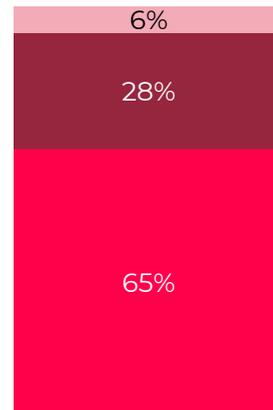
Мы также попросили клиентов, чья ежемесячная выручка выросла, обозначить процент или сумму роста, а также сравнили их с результатами прошлого исследования: количество предпринимателей с ростом выручки выше 1 млн. тенге увеличилось с 13% до 40%, до 100 тыс. тенге уменьшилось с 20% до 6%, остальные показатели остались сопоставимыми.

64%
ответили, что месячная
выручка выросла, благодаря
микрозайму в Solva



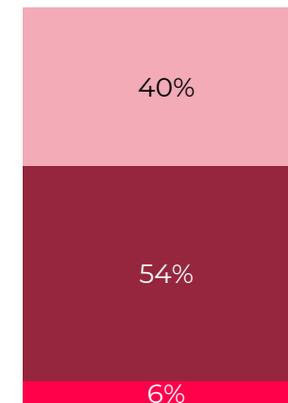
Выросла ли месячная выручка вашего бизнеса после получения микрозайма в Solva?

- Не уверен
- Нет
- Да



Сегментация опрошенных по объему роста месячной выручки после получения микрозайма в Solva

- Свыше 50%
- с 30% до 50%
- До 30%



Рост месячной выручки после получения микрозайма в Solva в денежном выражении

- Свыше 1000000 тенге
- от 100000 до 1000000 тенге
- До 100000 тенге

Создание новых рабочих мест

В бизнесе наших МСБ клиентов в среднем занято 2 человека. Заемные средства часто используются для найма дополнительных сотрудников или избежания кассовых разрывов при оплате труда текущих сотрудников.

Около 30% опрошенных нами клиентов смогли нанять дополнительных сотрудников после получения микрозайма в Solva, тем самым создав новые рабочие места.

Среди клиентов, которым удалось нанять новых сотрудников, почти 80% привлекли от 1 до 3 человек.

Таким образом, если экстраполировать эти данные на всех клиентов Solva в текущем году, то благодаря полученным заемным средствам, было создано **21 тыс.** дополнительных рабочих мест. Также по результатам исследования 2022 года мы выяснили, что с середины 2020 благодаря финансированию Solva было создано примерно 26 тыс. новых рабочих мест. Таким образом **около 48 тыс. новых рабочих мест** было создано за последние 3 года благодаря финансированию МСБ от Solva.

3,4

сотрудника в среднем были наняты благодаря микрозайму, полученному в Solva

21 тыс.

Новых рабочих мест создано за последний год, благодаря микрозайму полученному в Solva

78%



1-3 чел

12%



4-5 чел

15%



более 6 чел

Состав опрошенных предпринимателей по количеству новых сотрудников среди клиентов, которые расширили штат после получения микрозайма в Solva

Опыт клиентов при получении микрозайма в Solva

Более **28%** опрошенных клиентов отметили, что выбрали Solva благодаря скорости принятия кредитного решения и получения денег, **более 23%** - из-за удобства оформления заявки и погашения займа онлайн.

Также клиенты отмечают в качестве преимуществ Solva высокий уровень одобрения заявки и отсутствие необходимости предоставлять залог.

1 из 4

клиентов выбрали Solva благодаря скорости принятия кредитного решения и получения денег

Более **84%** клиентов сказали, что точно или скорее всего обратились бы в Solva за микрозаймом повторно, что **на 4% выше** показателя, полученного в прошлом году.

Рост показателя говорит нам о повышении доверия среди наших клиентов и улучшения нашего опыта взаимодействия с ними.

Также для нас данный показатель является важным индикатором удовлетворенности клиентов предлагаемыми продуктами.

84%

клиентов обратились бы повторно за микрозаймом в Solva

Женское предпринимательство

Мы серьезно относимся к вопросам гендерного равенства и активно развиваем инициативы по предоставлению женщинам равных возможностей в финансировании их бизнес-проектов, а также стремимся оказать им помощь на протяжении всего пути построения бизнеса их мечты.

Мы оказываем разнообразную поддержку как начинающим женщинам-предпринимателям, так и тем, кто занят своим бизнесом достаточно давно.

Более 70% наших клиентов из МСБ сектора – женщины-предприниматели.

Летом 2023 года Solva осуществила **первый в истории Республики Казахстан корпоративный выпуск ESG-гендерных облигаций** на сумму 20 млрд тенге.

Привлеченные средства будут направлены на финансирование женщин-предпринимателей. Примерно 14 тыс. наших клиенток смогут получить необходимое финансирование на развитие своего бизнеса.

Мы верим, что выпуск гендерных облигаций позволит нам расширить уровень поддержки женщинам-предпринимателям, а также внесет ощутимый вклад в продвижение гендерного равенства и инклюзии в сфере финансовых услуг Казахстана.

90% покупателей выпущенных Solva гендерных облигаций - розничные инвесторы.

Таким образом мы также предоставляем возможность населению Казахстана внести собственный вклад в развитие женского предпринимательства.

За сделку по выпуску корпоративных индексированных ESG-облигаций наша компания была отмечена престижной премией на рынке долговых ценных бумаг Cbonds Awards и получила **награду в номинации «Лучшая сделка первичного размещения ESG облигаций в Казахстане».**

Также мы получили **награду в номинации «Сделка года по высокодоходным долговым обязательствам»** в престижной премии Bonds, Loans & ESG Capital Markets CEE, CIS & Türkiye Awards, которая присуждается за самые инновационные и революционные сделки от эмитентов и заемщиков государственных, корпоративных и финансовых учреждений.

70%

клиентов из МСБ сектора – женщины-предприниматели

14,1 тыс.

новых рабочих мест создано женщинами предпринимателями за последний год, благодаря микрорайму, полученному в Solva

20 млрд

тенге составил выпуск ESG-гендерных облигаций Solva

более 14 тыс.

женщин-предпринимателей смогут получить финансирование своих бизнес-проектов за счет выпуска гендерных облигаций



Компания Solva отмечена наградой Cibonds Awards 2023 в номинации «Лучшая сделка первичного размещения ESG облигаций в Казахстане»



Награда премии Bonds, Loans & ESG Capital Markets CEE, CIS & Türkiye Awards в номинации «Сделка года по высокодоходным долговым обязательствам»

«Женское дело»



В 2022 году мы запустили **инициативу «Женское Дело»**, целью которой является создание благоприятной среды для развития женского предпринимательства и повышения уровня финансовой грамотности в Казахстане. В рамках инициативы мы предоставляем возможности получить дополнительные знания в области построения бизнеса и финансовой грамотности, пройти различные менторские и образовательные программы, обменяться опытом и историями успеха, а также стать частью сообщества женщин -единомышленниц.

Осенью 2023 года наша платформа «Женское дело» получила награду PLUS Award 2023 в номинации «Лучшая ESG-инициатива в финансах». Эта награда служит свидетельством нашей приверженности расширению прав и возможностей женщин и содействию устойчивому экономическому росту.

В рамках инициативы «Женское дело» мы регулярно проводим бесплатные обучающие тренинги по финансовой грамотности **«Женщина и деньги»** в партнерстве со «Школой финансовой грамотности №1» и Агентством Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР).

В 2022 году мы провели 5 семинаров в разных городах Казахстана: Туркестане, Караганде, Астане, Шымкете и поселке Шелек . А уже в 2023 году были проведены **7 обучающих тренингов** в Кызылорде, Усть-Каменогорске, Петропавловске, Атырау, Актау, Павлодаре и Талдыкоргане.

В рамках данных тренингов мы стремились дать участницам много практических знаний об особенностях ведения бизнеса, планировании и ведении бюджета, полезных финансовых инструментах для развития бизнеса, а также возможность завести полезные знакомства и обменяться опытом.

Каждый тренинг в среднем насчитывал **более 80 участниц** из городов и близлежащих поселков. Всего в наших тренинга приняло участие **более 900** женщин -предпринимательниц.



Компания Solva отмечена наградой PLUS Award 2023 в номинации «Лучшая ESG-инициатива в финансах»

более
900

женщин-предпринимателей
приняли участие в онлайн
семинарах «Женщина и
деньги»

[Сайт Женское дело](#)

Зеленое финансирование

Solva постоянно расширяет продуктовую линейку для МСБ клиентов, чтобы максимально удовлетворить потребности бизнеса в финансировании. Также мы стремимся прикладывать усилия для минимизации как собственного негативного воздействия на окружающую среду, так и воздействия наших клиентов.

Мы поддерживаем предпринимателей, которые заботятся об окружающей среде, выбирая зеленые технологии, экологически чистое и энергоэффективное оборудование.

Мы видим растущий интерес МСБ сектора к экологической ответственности, поэтому в августе 2023 года Solva запустила пилотный продукт для предпринимателей в сегменте МСБ – [«Зеленое финансирование для бизнеса»](#).

Финансирование могут получить бизнесы, деятельность которых направлена на сокращение негативного влияния на окружающую среду, в том числе средства идут на приобретение энергоэффективных технологий и оборудования. Клиенты, в свою очередь, получают кэшбек, который можно использовать на погашение ежемесячного платежа.

Чтобы оценить потребность наших МСБ-клиентов в продуктах зеленого финансирования, мы добавили ряд вопросов в наше ежегодное исследование и получили следующие результаты:

1 из 10

клиентов ранее брали микрозайм в Solva на проведение работ по сокращению водопотребления

1 из 10

клиентов ранее брали займ на покупку энергоэффективного оборудования

1 из 5

клиентов сделали бы вы выбор в пользу энергоэффективного оборудования при более выгодных условиях кредитования на него

Таким образом, как минимум 4 тыс. клиентов Solva в 2023 году готовы были бы отдать предпочтение экологически чистым технологиям при предоставлении им более выгодных финансовых условий микрокредитования.

Полученные данные показывают актуальность запуска пилотного продукта по зеленому финансированию и необходимость дальнейшего совершенствования и расширения продуктовой линейки в области зеленых финансов.

Выводы

Результаты проведенного исследования подтверждает вывод, сделанный в прошлом году, что компания Solva является важным экономическим агентом, стимулируя микро-, малые и средние предприятия вносить свой вклад в экономику Казахстана и рост благосостояния населения.

Несмотря на стабильный рост доли МСБ в ВВП страны и увеличение мер государственной поддержки, мы продолжаем наблюдать значительные сложности в финансировании данного сектора со стороны традиционных финансовых институтов.

Предприниматели зачастую нуждаются в быстром доступе к финансовым ресурсам для решения безотлагательных операционных задач. Чтобы помочь клиентам в решении их проблем, Solva предоставляет широкий спектр финансовых продуктов, специально адаптированных под потребности МСБ, и удобный цифровой сервис для экономии времени клиента и сокращения его пути «от подачи заявки до получения денег».

Solva с середины 2020 года ведет активную работу с МСБ сектором, и за последние 3 года **увеличила долю МСБ в общем кредитном портфеле с 15 до 60%**, поставив перед собой цель содействовать развитию здоровой предпринимательской среды для микро, малого и среднего бизнеса в Казахстане.

За это время мы уже предоставили микрокредиты **примерно 73 тыс. предпринимателям** по всему Казахстану, в том числе в удаленных регионах страны и сельской местности.

Большая часть микрокредитов была выдана бизнесам с ежемесячным оборотом менее 10 млн. тенге и средним штатом в 2 сотрудника.

Именно такие предприятия являются движущей силой экономики Казахстана. Клиенты Solva расходуют полученные средства на решение текущих бизнес-задач, а также делают инвестиции в развитие своего дела.



Выводы

Результаты проведенного исследования подтверждают, что благодаря полученным заемным средствам предприниматели могут нанять дополнительных работников. Благодаря финансированию Solva **за последний год было создано примерно 21 000 дополнительных рабочих мест** в экономике Казахстана, а за последние 3 года – **примерно 48 000 рабочих мест**.

96% опрошенных клиентов смогли масштабировать свой бизнес, благодаря полученному финансированию в Solva, а 64% подтвердили рост выручки благодаря полученному микрозайму.

Таким образом, каждый **1 млн тенге** предоставленного финансирования приведет к росту выручки МСБ в среднем **на 6 млн** в течение 1 года, что на 10% выше результата, полученного в прошлом году. Всего наши клиенты могут ожидать прирост выручки по итогам финансирования за 2023 г. **в 372 млн долларов**.

Мы понимаем, что созданные новые рабочие места и рост доходов наших клиентов имеют «волновой» эффект и ведут к увеличению не только личного благосостояния предпринимателя, но и благосостояния семей его сотрудников, поставщиков и партнеров, а также к экономическому росту в стране.

Мы особенно гордимся тем, что у большинства наших клиентов остается положительный опыт взаимодействия с нашей компанией. **84% клиентов сказали, что обратились бы в Solva повторно**, что на 4% больше чем в прошлом году.

Также мы очень рады, что каждый пятый наш клиент выразил готовность отдать предпочтение энергоэффективному и зеленому оборудованию при более выгодных условиях кредитования на него. Этот результат подтверждает актуальность запуска и разработки новых продуктов зеленого финансирования.



Мы продолжаем наш путь по достижению поставленных целей и верим, что вклад Solva с каждым годом играет все большую роль в развитии предпринимательства в Казахстане и появлении новых возможностей для улучшения жизни людей.