

A woman with dark hair, wearing a light pink cardigan over a red top and blue jeans, stands in a clothing store. She has her hands on her hips and is smiling. A brown leather bag is slung across her chest. In the background, there are racks of clothes, a mannequin, and a sign that says 'DANA'.

SOLVa

**Ежегодный обзор:
Экономический вклад
Solva в развитие
малого и среднего
предпринимательства
в Казахстане**

Февраль 2023



Вступительное слово

Каждый год финансовые институты и коммерческие организации подводят итоги своей работы за 12 месяцев. Как правило, в таких отчетах речь идет об операционных и финансовых достижениях. В Solva мы оцениваем результаты нашей работы за год, в первую очередь, опираясь на экономический и социальный эффект, которого нам удалось достичь через финансирование микро-, малого и среднего бизнеса.

В середине 2020 года мы сфокусировали наше внимание и силы на запуске и развитии новых продуктов для микро-, малых и средних предпринимателей. Мы хотели создать такой продукт и сервис, который бы позволил им получить быстрый и легкий доступ к финансированию, необходимому для развития их бизнеса.

За это время мы выдали микрокредиты объемом 85 млн долларов около 52 тысячам предпринимателей по всему Казахстану.

Некоторым клиентам это позволило справиться с возникшими проблемами и продолжить свою деятельность, а многим другим это дало новые возможности для роста.

Мы всегда знали, что наша деятельность оказывает положительное экономическое влияние на сектор МСБ.

Однако чтобы получить более точную оценку нашего влияния в цифрах, в 2022 году мы приняли решение провести опрос среди наших клиентов.

Результаты этого исследования превзошли все наши ожидания. Мы гордимся той ролью, которую Solva играет в экономике Казахстана.

96% наших клиентов уверены, что благодаря средствам, полученным в Solva, им удалось придать новый импульс своему бизнесу, а 66% отметили рост месячного оборота после получения микрозайма.

Невероятным открытием для нас стало то, что 10% опрошенных уверены, что они были бы вынуждены закрыть свое дело, если бы не получили микрозайм в Solva.

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

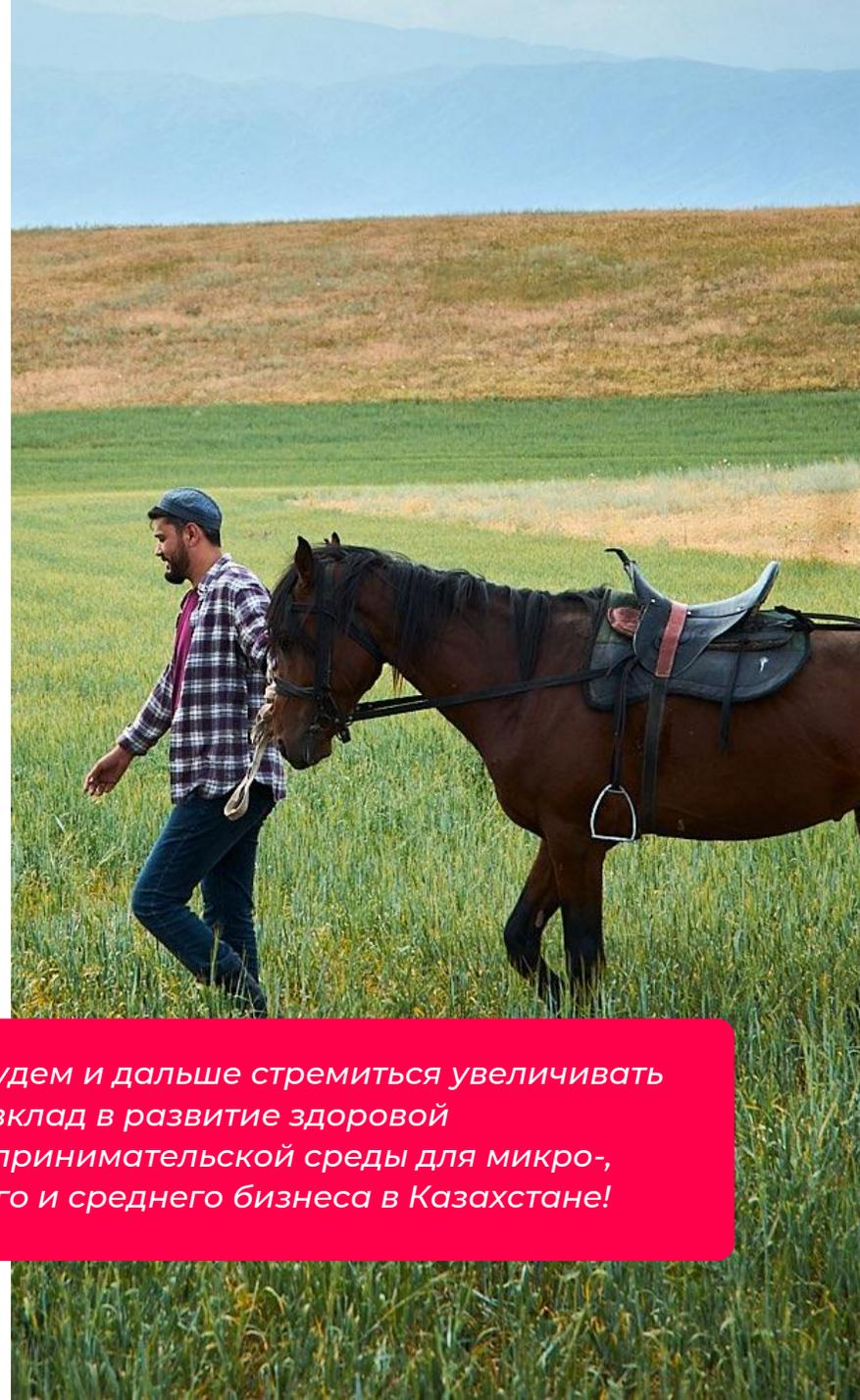
Мы хотим поблагодарить наших клиентов, которые приняли участие в данном опросе и поделились с нами своими успехами и честными отзывами.



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



Мы будем и дальше стремиться увеличивать наш вклад в развитие здоровой предпринимательской среды для микро-, малого и среднего бизнеса в Казахстане!

Оглавление

1	Основные результаты	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	Выводы	14



Основные результаты исследования

Каждый
1 млн тенге
предоставленного
финансирования приводит к



росту выручки МСБ в среднем на
5,4 млн тенге
в течение 1 года

\$ 289 млн

прирост выручки, который могут ожидать клиенты Solva по итогам финансирования за 2022 г.

1 из 10

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

26 тыс. рабочих мест

создано благодаря финансированию Solva за последние 2 года

66%

клиентов зафиксировали рост выручки вследствие получения кредитных средств

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

43%

в день получения займа

25%

в течение недели

Финансирование рабочего капитала необходимо было 69% клиентов, 26% финансирования было направлено на инвестиции (покупка оборудования, расширение площадей и т.д.)

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.

В нашей работе мы всегда ставим клиентов на первое место, регулярно собирая обратную связь и ориентируясь на их потребности. Мы предоставляем удобный, понятный и прозрачный способ получения финансирования, которым может воспользоваться каждый казахстанец, решивший заниматься предпринимательской деятельностью.

НАШЕ КЛЮЧЕВОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО — ОТСУТСТВИЕ ЗАЛОГА

Мы разработали собственную систему скоринга МСБ-клиентов и научились оценивать их путем анализа оборотов бизнеса. Мы не просим предпринимателей собирать большое количество документов, привлекать поручителей и предоставлять залог в виде недвижимости или транспорта, тем самым замораживая их капитал. Мы принимаем кредитное решение на основе более чем 160 параметров, которые собираем и обрабатываем автоматически.

От конкурентов нас также отличает высокая скорость процессов: оформление заявки онлайн или офлайн в среднем за 7 минут и одобрение в среднем от 30 секунд до 8 минут.

85 млн \$

микрозаймов выдано МСБ
с середины 2020 года

52 тыс.

предпринимателей
стали клиентами

80%

клиентов Solva повторно
подавали заявку на получение
микрозайма

120

отделений Solva

70%

клиентов из МСБ сектора –
женщины-предприниматели

59%

клиентов из сельской
местности

2,2 млн

заявок пользователей,
обработанных за 3 года

74%

Net Promoter Score (уровень
удовлетворенности клиентов)

Доля МСБ в экономике и возможности получения финансирования

Сектор малого и среднего бизнеса в Казахстане растет. По открытым данным* за период с октября 2021 по октябрь 2022 год количество активных малых и средних предпринимателей в Казахстане увеличилось на 20,9%.

Доля МСБ в ВВП страны повысилась на 7,9% и достигла 34,7%, а общая численность людей, работающих в МСБ секторе, выросла на 10,6% и составила 3,5 млн человек** – это порядка 40% всего занятого населения страны.

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.

Правительство Казахстана реализует ряд значимых стимулирующих мер для поддержки сектора МСБ.

Был разработан проект Концепции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан до 2030 года, в соответствии с которым к 2030 году планируется увеличение доли МСБ в ВВП до 40% и количества занятых в секторе до 5 млн человек.

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

Основными причинами низкой доступности заемных средств, по данным из открытых источников, являются чрезмерная бюрократичность процедуры и требования по предоставлению залогового обеспечения.

Также многим предпринимателям требуется быстрый доступ к деньгам. Ведь чаще всего средства необходимы для оперативного решения повседневных операционных задач.

Мы постоянно совершенствуем наши продукты, чтобы соответствовать запросам наших клиентов. Чтобы оценить наше влияние на развитие бизнеса наших МСБ-клиентов, мы провели исследование, результатами которого хотим поделиться в данном отчете.

35%

доля МСБ в ВВП
Казахстана

3,5 млн

человек заняты в МСБ

*Данные «Института маркетинговых и социологических исследований Elim»

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

Цель и границы нашего исследования

В октябре 2022 года мы провели опрос среди наших клиентов с целью определения экономического эффекта от кредитования Solva микро-, малого и среднего бизнеса в Казахстане.

Однако, так как были опрошены примерно **2,4%** среди всех МСБ-клиентов, и они были выбраны случайным образом, то мы считаем, что данные являются достаточно репрезентативными.

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 более 6 месяцев назад, то есть не раньше чем в апреле 2022 года;
- ▶ клиент мог как впервые получить микрокредит в Solva, так и быть нашим постоянным клиентом.

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.

В ходе опроса были заданы вопросы, касающиеся следующих тем:

- ▶ 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;
- ▶ причины выбора Solva;
- ▶ последствия невозможности взять займ у Solva.

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.

Анна Гаянцева, Руководитель департамента исследований Solva

Портрет клиента Solva

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

- ▶ **51%** клиентов имеют бизнес в сфере торговли (магазины одежды, текстиля, бытовой химии, косметики, электроники, цветов и т.д.);
- ▶ **12%** работают в сфере услуг (салоны красоты, ателье, ремонтные услуги, медицинские услуги и т.д.);
- ▶ **9%** имеют продуктовые магазины или кондитерские;
- ▶ **8%** клиентов заняты в сельском хозяйстве: животноводство и растениеводство;
- ▶ **5%** заняты производством и строительством (изготовление товаров, строительные работы и т.д.);
- ▶ **4%** занимаются перевозками (такси, грузоперевозки);
- ▶ **3%** клиентов имеют бизнес, связанный с автомобилями (ремонт, продажа запчастей, автомойка и т.д.);
- ▶ **3%** занимаются сферой гостеприимства: рестораны, кафе, гостиницы;
- ▶ **2%** заняты в сфере образования, **1%** предоставляют услуги аренды (жилье, автомобили и прочее) и **2%** прочие сферы (гос. закупки и работа с недвижимостью).

85% участников опроса имеют не более

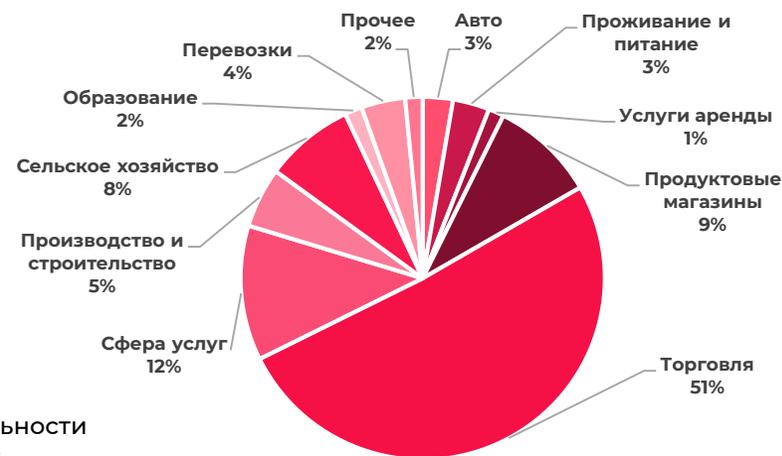
5

сотрудников в компании

Большинство клиентов имеют ежемесячную выручку до

10

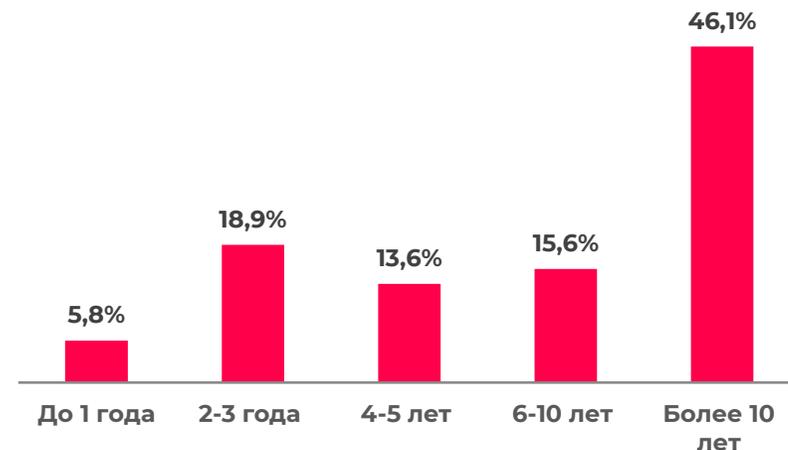
млн тенге



Сферы деятельности МСБ клиентов

Также мы видим, что большая часть наших клиентов ведет бизнес более **10 лет** – это **46,1%** среди всех опрошенных.

Продолжительность работы бизнеса



Роль Solva в поддержке МСБ

Очевидно, что выданный Solva микрозайм, который позволил владельцу небольшого предприятия решить конкретную краткосрочную операционную проблему или был направлен на достижение более долгосрочных бизнес-целей, оказал прямое позитивное воздействие на данный бизнес.

Важно принять во внимание, 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.

Поэтому мы убеждены, что реальный экономический эффект от деятельности Solva по финансированию сектора МСБ исчисляется гораздо большим количеством параметров, чем просто объем кредитного портфеля.

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



Улжалгас Агатаева

Бизнес по производству средств для автомоек

Клиент Solva



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 (69%) и инвестиции в развитие бизнеса (26%).

Так, 65% МСБ клиентов Solva потратили полученный микрозайм на расширение ассортимента товаров или услуг.

20% владельцев бизнеса использовали свой последний микрозайм в Solva на покупку или замену необходимого для работы оборудования, техники или транспорта.

Почти 10% опрошенных клиентов израсходовали полученный микрозайм на увеличение торговых площадей или точек.

Операционная деятельность



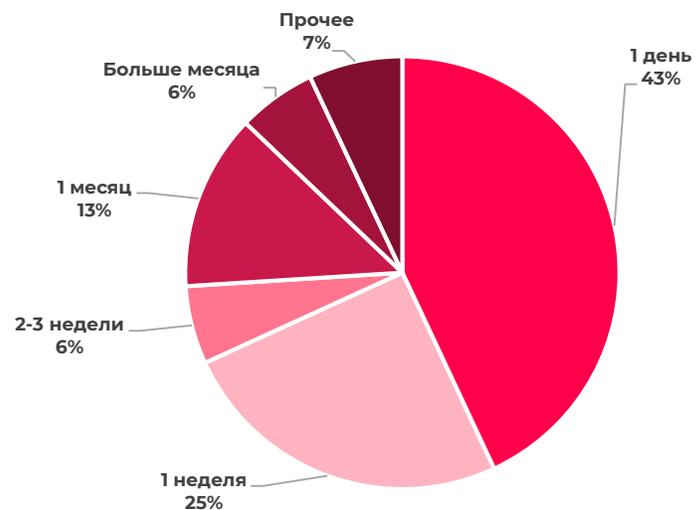
Инвестиции на развитие бизнеса (покупка оборудования, расширение площади и т.д.)



Прочее



Использование последних заемных средств клиентами Solva



Время, за которое были потрачены средства, полученные в Solva

96% опрошенных клиентов уверены, что полученные в Solva заемные средства помогли им придать новый импульс их бизнесу. Также мы спросили наших клиентов, как быстро они потратили кредитные средства, полученные в Solva, и более 43% опрошенных ответили, что заем был потрачен за 1 день, а около 25% – за одну неделю.

Это говорит о том, что привлечённое финансирование оперативно направляется на решение важных, безотлагательных проблем бизнеса, игнорирование которых может стать препятствием к дальнейшей деятельности предприятия.

Критичность финансирования для продолжения бизнеса

Для определенной доли наших МСБ клиентов своевременно полученное финансирование оказалось критичным для продолжения деятельности. Более 10% предпринимателей ответили, что без заемных средств от Solva они были бы вынуждены закрыть свой бизнес.

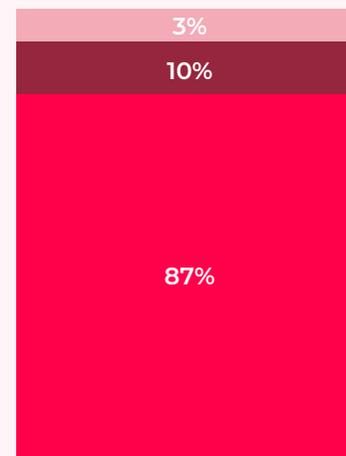
Эти цифры по-настоящему впечатляют, так как они особенно ярко демонстрируют потребность МСБ сектора в быстром доступе к финансовым ресурсам, а Solva готова и дальше совершенствовать свою продуктовую линейку и сервисы, чтобы обеспечить предпринимателям эту возможность.

1 из 10

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

96%

ответили, что микрокредит Solva помог развить их бизнес



■ Не уверен ■ Нет ■ Да

Смогли бы вы продолжить деятельность без последнего микрокредита?

Рост оборотов бизнеса клиентов

Ежемесячный оборот большинства наших клиентов составляет до 10 млн. тенге. Заемные средства идут на расширение ассортимента, покупку нового оборудования, увеличение торговых и производственных площадей, а также на решение других задач по развитию бизнеса.

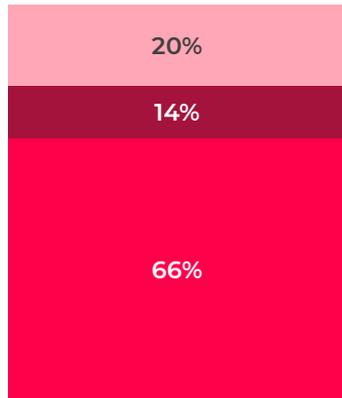
В свою очередь, это приводит к появлению новых возможностей для предпринимателя и увеличению его доходов.

Более 66% опрошенных клиентов заявили, что благодаря микрозайму, полученному в Solva, их ежемесячный оборот (выручка) вырос. В сфере торговли более 69% опрошенных клиентов Solva считают, что их ежемесячная выручка увеличилась именно благодаря последнему полученному в Solva микрозайму.

Клиентов, чья ежемесячная выручка выросла, мы попросили обозначить процент или сумму роста. В зависимости от варианта ответа результаты получились следующие:

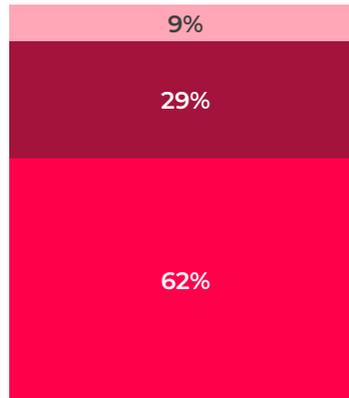
66%
ответили, что месячная
выручка выросла, благодаря
микрозайму в Solva

■ Да ■ Не уверен ■ Нет



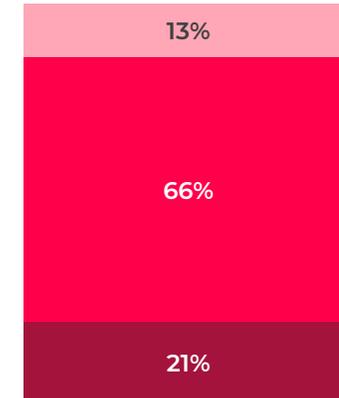
Выросла ли месячная выручка вашего бизнеса после получения микрозайма в Solva?

■ До 30% ■ с 30% до 50% ■ Свыше 50%



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

■ от 100 000 до 1 000 000 тенге ■ свыше 1 000 000
■ До 100 000 тенге



Рост месячной выручки после получения микрозайма в Solva в денежном выражении

Возможность нанять сотрудников

В бизнесе наших МСБ клиентов в среднем занято по 4-5 человек. Заемные средства часто используются для найма дополнительных людей или избежания кассовых разрывов при оплате труда текущих сотрудников.

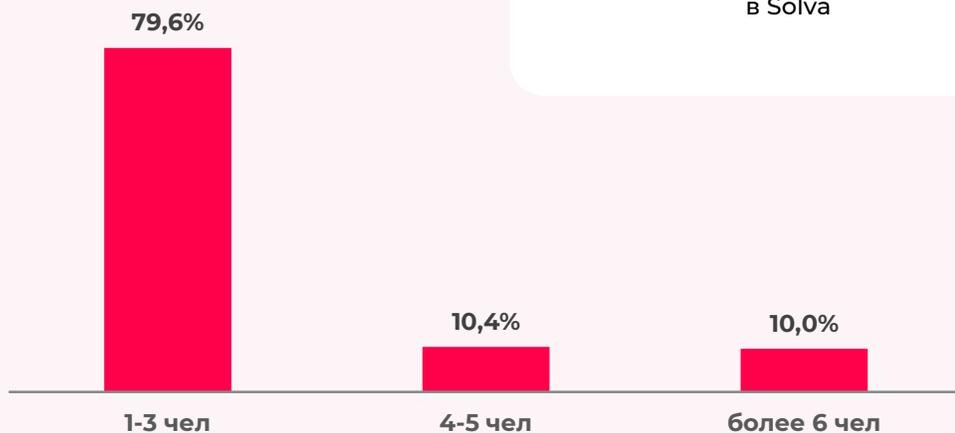
Около 20% опрошенных нами клиентов смогли нанять дополнительных сотрудников после получения микрозайма в Solva, тем самым создав новые рабочие места.

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, то благодаря полученным заемным средствам, было создано 26 тыс. дополнительных рабочих мест.

26 тыс.

новых рабочих мест создано, благодаря микрозайму, полученному в Solva



Разбивка по количеству новых сотрудников среди клиентов, которые расширили штат после получения микрозайма в Solva

Доступность финансирования

Почти 68% наших клиентов обращались в другие финансовые институты, прежде чем получить микрокредит в Solva. Более 23% клиентов отметили, что выбрали именно Solva, опираясь на рекомендации семьи, друзей и знакомых.

27% ответили, что такие преимущества сервиса Solva, как быстрота принятия кредитного решения и получения денег, а также удобство оформления заявки и погашения займа онлайн, стали ключевыми моментами при выборе.

1 из 4

клиентов получили положительные рекомендации о Solva от семьи, друзей или знакомых

Более 80% клиентов также сказали, что точно или скорее всего обратились бы в Solva за микрозаймом повторно.

Для нас это очень важный показатель, который говорит о том, что опыт наших клиентов в большинстве случаев положительный, и они удовлетворены предлагаемыми продуктами и качеством обслуживания в нашей компании.

80%

клиентов обратились бы повторно за микрозаймом в Solva

Женское предпринимательство

Истории успеха женщин - предпринимателей вдохновляют нас каждый день! Предпринимательство — многогранная и инклюзивная сфера деятельности, где нет места гендерным стереотипам.

Мы оказываем разнообразную поддержку как начинающим женщинам-предпринимателям, так и тем, кто занят своим бизнесом достаточно давно. Уже не первый год мы ведем последовательную работу в области повышения финансовой грамотности.

Недавно мы завершили цикл семинаров «Женщина и деньги», посвященных осознанным отношениям с деньгами.

Однако, поддержка женщин-предпринимателей – это гораздо больше, чем просто отдельные точечные курсы и мероприятия.

Наша основная задача сейчас – это расширение того сообщества предпринимательниц-единомышленниц, которое сформировалось вокруг бренда Solva.

Все наши инициативы в области поддержки женского предпринимательства мы объединили в рамках **платформы «Женское дело»**.

На этой мультифункциональной платформе можно стать участницей менторских и образовательных программ и обменяться знаниями и опытом с единомышленницами.

Мы также всегда стараемся **улучшать нашу продуктовую линейку**, чтобы отвечать потребностям наших клиентов.

В настоящее время наша продуктовая команда работает над удобным и простым инструментом планирования и бюджетирования доходов и расходов, который будет доступен в личном кабинете клиента в приложении Solva.



[Сайт Женское дело](#)



Выводы

Наше исследование наглядно показывает, что компания Solva является важным экономическим агентом, стимулируя микро-, малые и средние предприятия, которые являлись или являются нашими клиентами, вносить свой вклад в экономику Казахстана.

Несмотря на то, что доля МСБ в ВВП страны составляет порядка 35% и обеспечивает практически 40% занятости населения, наблюдаются значительные сложности в финансировании данного сектора со стороны традиционных финансовых институтов.

Предприниматели чувствуют острую необходимость в получении дополнительного финансирования для решения операционных задач и развития бизнеса. Solva помогает решать эти проблемы, предоставляя широкий спектр финансовых продуктов, специально адаптированных под потребности МСБ.

Solva на рынке с 2016 года, однако активная работа с МСБ началась только с середины 2020 года, и за это время мы уже предоставили микрокредиты примерно 52 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 4-5 сотрудников. 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.

Также благодаря полученным заемным средствам предприниматели могут нанять дополнительных работников. Благодаря финансированию Solva было создано примерно 26 000 дополнительных рабочих мест в экономике Казахстана.

Когда наши клиенты берут микрозайм у Solva, они также создают «волновой эффект»: развивая свой бизнес, они делают вклад в благосостояние своих сотрудников и партнеров.

10% наших клиентов уверены, что не смогли бы продолжить свое дело без заемных средств, полученных у Solva, а 96%, благодаря полученному финансированию, смогли масштабировать свой бизнес.

Каждый 1 млн тенге предоставленного финансирования приводит к росту выручки МСБ в среднем на 5,4 млн в течение 1 года.

Мы особенно гордимся тем, что у большинства наших клиентов остался положительный опыт взаимодействия с нашей компанией, ведь 80% клиентов обратились бы в Solva повторно.

Нам предстоит еще немало сделать, чтобы достичь поставленной цели и обеспечить как можно большее количество казахстанцев, решивших заняться предпринимательской деятельностью, удобным и понятным финансовым сервисом. Однако результаты данного исследования показали нам, что мы точно на правильном пути!



Нарбуви Тагаева

Семейное фермерское хозяйство

Клиент Solva

