

Ежегодный обзор:

Экономический вклад Solva в развитие малого и среднего предпринимательства в Казахстане

Результаты выпуска гендерных облигаций и анализ спроса на зеленые продукты

Декабрь 2024



Вступительное слово

Наша Компания уже на протяжении трех лет проводит исследование и оценку собственного экономического воздействия на развитие микро-, малого и среднего бизнеса в Казахстане. За эти годы мы опросили более 3,5 тысяч наших клиентов, и смогли не только количественно измерить наш экономический вклад в развитие МСБ сектора и экономики страны, но и проанализировать общую динамику развития сектора, потребность в его финансировании и имеющиеся барьеры.

Мы продолжаем увеличивать долю МСБ в нашем кредитном портфеле, а также расширять продуктовую линейку и совершенствовать качество наших услуг. За последний год мы выдали микрокредиты объемом примерно 40 млрд тенге около 46 тыс. предпринимателей по всему Казахстану.

Мы стремимся предоставить всем нашим клиентам финансовые продукты и услуги высокого качества, которые смогли бы решить их главные «боли» и были им удобны в использовании. Мы внимательно изучаем обратную связь и ведем с ними честный диалог, что помогает создавать такие продукты, которые по-настоящему нужны и востребованы предпринимателями Казахстана.



Константин Барабанов, Генеральный директор холдинга Solva Group Ltd



Аида Имашева, Генеральный директор АО «МФО ОнлайнКазФинанс» (Solva)



Оксана Синельникова, Директор по устойчивому развитию

Рост доли МСБ сектора в экономике страны и в нашем кредитном портфеле, расширение продуктовой линейки, запуск новых проектов и партнерств, увеличение размера финансирования – все это неизменно расширяет наше влияние на предпринимателей МСБ сектора и увеличивает нашу ответственность перед ними.

Чтобы это измерить в цифрах и проследить динамику, мы повторно провели опрос среди наших клиентов и проанализировали его результаты. В этом отчете вы найдете результаты проведенного исследования и выводы, которые мы из него сделали.

Также в 2023 году мы осуществили первый в истории Республики Казахстан корпоративный выпуск ESG гендерных облигаций на сумму 20 млрд тенге. Все привлеченные средства были направлены на финансирование женщин-предпринимателей, что позволило нам расширить уровень поддержки и внести ощутимый вклад в продвижение гендерного равенства и инклюзии в сфере финансовых услуг Казахстана. В этом отчете вы сможете ознакомиться с краткими результатами экономического воздействия на общество и экономику от проектов, финансируемых за счет средств от гендерных облигаций.

Дополнительно в отчете содержится анализ потребности наших клиентов в продуктах зеленого финансирования и готовности их выбирать более экологически чистое оборудование и технику.

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

Вы также можете ознакомиться с результатами исследований [2023 года](#) и [2022 года](#).

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	Гендерные облигации	13
8	Анализ спроса на зеленое финансирование	14
10	Выводы	16

Основные результаты исследования

Каждый

1 млн тенге

предоставленного
финансирования приведет к



росту выручки МСБ в среднем на

8,2 млн тенге

в течение 1 года



что на

36% выше

по сравнению с результатами исследования 2023 года

31 тыс. рабочих мест

создана благодаря финансированию Solva
за последний год

1 из 10

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

73%

клиентов зафиксировали рост выручки
вследствие получения кредитных средств

79 тыс. рабочих мест

создано благодаря финансированию Solva за
последние 4 года

96%

уверены, что микрокредит Solva помог
развить их бизнес

\$683 млн

прирост выручки, который могут ожидать клиенты
Solva по итогам финансирования за 2024 г.

Скорость получения финансирования по-
прежнему является ключевым фактором
выбора финансового института.

74%

потратили средства в течение первой
недели после получения займа

Большая часть средств, полученных в
Solva, по-прежнему используется для
каждодневной деятельности.

64%

потратили средства на осуществление
операционной деятельности

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.

Мы продолжаем улучшать и расширять продуктовую линейку для микро-, малых и средних предпринимателей, а также совершенствовать качество наших услуг. Доля кредитования МСБ в общем портфеле выросла примерно на 10% по сравнению с прошлым годом и составила более 60%.

Мы планируем сохранить лидерство в сегменте предоставления высокотехнологичных финансовых услуг на рынке Казахстана. Для дальнейшего расширения бизнеса Компания находится в процессе трансформации в коммерческий банк.


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.

Наши преимущества:

 **БЫСТРО**

 **УДОБНО**

 **БЕЗ ЗАЛОГА**

 **ДЛЯ ЛЮБЫХ ЦЕЛЕЙ**

227 млн \$

микрозаймов выдано МСБ с середины 2020 года

110 000

предпринимателей стали клиентами Solva

70%

клиентов из МСБ сектора – женщины-предприниматели

77%

клиентов из сельской местности

165

отделений Solva по всей территории Казахстана

S&P Global Ratings

«B-»

Прогноз «Стабильный»



ESG рейтинг на уровне **«3»** с общим баллом **61**

VISA

Первое в Казахстане подписанное МФО соглашение о стратегическом сотрудничестве



Привлечение инвестиций от международных impact-фондов

zosercapital

Первая за 10 лет сделка по привлечению прямых иностранных инвестиций в капитал в финансовом секторе Казахстана



Первый в истории Республики корпоративный выпуск ESG-гендерных облигаций (на сумму 20 млрд тенге)



Доля МСБ в экономике и возможности получения финансирования

Малый и средний бизнес (МСБ) оказывает ключевое влияние на занятость, производство и экономическое развитие регионов страны. МСБ 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 составляет 38,2%, что на 1,8% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом 31% пришелся именно на микро и малый бизнес.

По состоянию на 1 октября 2024 года, в Казахстане зарегистрировано 2,2 млн субъектов малого и среднего предпринимательства, численность занятых в МСБ составляет 4,2 млн человек, а выпуск продукции за первые шесть месяцев 2024 года достиг 34 266,8 млрд тенге. Наибольшее количество субъектов МСБ представляют индивидуальные предприниматели, это 69% от общего числа действующих субъектов.

В Казахстане действует Концепция развития малого и среднего предпринимательства, в рамках которой реализуются различные меры поддержки сектора. В рамках Концепции к 2030 году планируется увеличение доли МСБ в ВВП до 40% и количества занятых в секторе до 5 млн человек.

Также Правительством была разработана и принята Комплексная программа по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства, объединившая программы «Дорожная карта бизнеса» и «Экономика простых вещей».

38,2%

доля МСБ в ВВП
Казахстана

4,2 млн

человек заняты в
микро-, малом и
среднем бизнесе

2,2 млн

действующих субъектов МСБ

*Данные с [Бюро национальной статистики](#)

Доля МСБ в экономике и возможности получения финансирования

Таким образом за период действия обновленной программы мерами поддержки в виде субсидий и гарантий в Казахстане [охвачено](#) порядка 14 тыс. проектов бизнеса: по субсидированию – 8 624 проекта на 566 млрд тенге, по гарантированию - 5 381 проект на 178,9 млрд тенге.

Тем не менее на протяжении последних лет, не смотря на меры государственной поддержки, мы продолжаем наблюдать недостаточный уровень объемов кредитования для МСБ, а также ряд барьеров для собственников микро, малого и среднего бизнеса в получении финансирования. Например, [доля одобрений](#) заявок МСБ в первом полугодии 2024 г. находилась ниже 40%.

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.

Solva стремится вносить собственный вклад в расширение возможностей для МСБ в получении необходимого финансирования, предоставляя быстрый и удобный сервис и беззалоговое микрокредитование. Нам также важно оценивать наше воздействие на развитие МСБ сектора в стране, поэтому вот уже третий год подряд мы проводим исследование по оценке нашего экономического вклада. В данном отчете мы рады поделиться с вами его результатами.



Цель и границы нашего исследования

В октябре 2024 года мы провели новый 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 аналогичными исследованиями, проведенными в 2022 и 2023 годах.

В опросе приняли участие примерно 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 2023 года до апреля 2024 года;
- ▶ клиент мог как впервые получить микрокредит в Solva, так и быть нашим постоянным клиентом;
- ▶ клиент не принимал участие в аналогичном исследовании в 2022 и 2023 годах.

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 почти **5%** 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;
- ▶ рост выручки и месячного оборота после получения микрокредита в Solva;
- ▶ последствия невозможности взять займ у Solva;
- ▶ готовность клиентов сделать выбор в пользу энергоэффективного и зеленого оборудования и технологий.

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:

41% клиентов имеют бизнес в сфере торговли (магазины одежды, текстиля, бытовой химии, косметики, электроники, цветов, аптеки и т.д.);

17% работают в сфере услуг (салоны красоты, ателье, ремонтные услуги, медицинские услуги и т.д.);

15% имеют продуктовые магазины или кондитерские;

6% клиентов заняты в сельском хозяйстве: животноводство и растениеводство;

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

5% занимаются перевозками (такси, грузоперевозки);

4% клиентов имеют бизнес, связанный с автомобилями (ремонт, продажа запчастей, автомойка и т.д.);

4% занимаются сферой гостеприимства: рестораны, кафе, гостиницы;

1% предоставляют услуги аренды (жилье, автомобили и прочее);

1% заняты в сфере образования.

Полученные данные во многом сопоставимы с результатами прошлогодних исследований, что говорит о стабильном распределении наших МСБ клиентов по сферам деятельности.

85% участников опроса имеют не более

5 сотрудников в компании

Большинство клиентов имеют ежемесячную выручку до

10 миллионов тенге

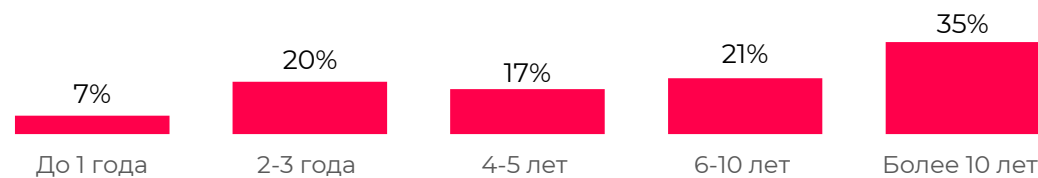


Сферы деятельности МСБ клиентов

35% наших клиентов ведет бизнес более **10 лет**.

В 2023 году данный показатель составлял 38%, а в 2022 – 46,1%. Это подтверждает вывод о том, что в экономике становится все больше новых предпринимателей, которым необходимо финансирование на старт и развитие своего бизнеса. Для сравнения в 2022 и 2023 гг. количество клиентов, которые ведут бизнес до 1 года, составляло около 5%, сейчас – 7%.

Продолжительность работы бизнеса



Роль Solva в поддержке МСБ

Проведение ежегодного исследования уже стало для нас привычным и важным методом оценки и анализа нашего реального прогресса в реализации поставленной миссии по содействию развития предпринимательства в Казахстане.

Ежегодно мы анализируем влияние, которое оказывает Solva через предоставление финансирования своим клиентам, на развитие МСБ сектора и экономики страны. И вот уже третий год подряд мы измеряем это влияние в конкретных цифрах и показателях.

Опираясь на количественные данные и выводы, сделанные на их основе, мы можем утверждать, что наше финансирование помогает клиентам-предпринимателям решать конкретные краткосрочные проблемы их бизнеса или инвестировать средства на его расширение и развитие. Таким образом 96% опрошенных клиентов подтверждают, что займ от Solva оказал прямое позитивное воздействие на их бизнес (аналогичные результаты мы получили и в предыдущих годах).

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. Все эти факторы также неуклонно ведут к общему росту экономики страны и ее ВВП.

По результатам прошлогодних исследований мы уже убедились, что реальный экономический эффект от финансирования сектора МСБ исчисляется гораздо большим количеством параметров, чем просто объемом 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.

Ежегодно доля финансирования МСБ сектора в нашем кредитном портфеле неуклонно растет, а это значит, что и тот положительный эффект, который оказывает предоставленное финансирование на МСБ и экономику, также увеличивается и расширяется.

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 (**64,2%**) и инвестиции в развитие бизнеса (**33,3%**).

Данные результаты продолжают оставаться сопоставимыми с результатами прошлогодних исследований, что говорит о сохранении у предпринимателей необходимости в получении финансирования на осуществление ежедневной деятельности, в частности на увеличение ассортимента товаров и услуг (**54%**).

28% владельцев бизнеса использовали свой последний микрозайм в Solva на покупку или замену необходимого для работы оборудования, техники или транспорта. Данный показатель растет с каждым годом, что подтверждает наши выводы о том, что МСБ сектор активно развивается и постепенно становится основой экономики страны.

Операционная деятельность
64,2%

Инвестиции на развитие бизнеса (покупка оборудования, расширение площади и т.д.)
33,3%

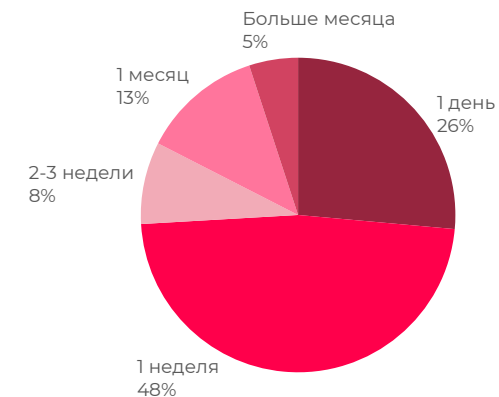
Прочее
2,5%

Использование последних заемных средств клиентами Solva

Рост данного показателя также особенно важен для нас в разрезе запуска в будущем продуктов зеленого финансирования. Мы видим растущий спрос на получение финансирования на покупку оборудования и/или транспорта, что позволит нам предлагать более экологичные альтернативы на более выгодных условиях.

Более 74% клиентов тратят полученные средства в первую неделю. Аналогичные результаты мы получили и в прошлых исследованиях.

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. Этот показатель остается неизменным вот уже 3ий год подряд, что особенно вдохновляет нас продолжать нашу работу.

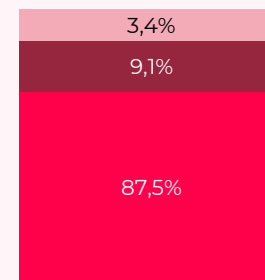
96%

ответили, что микрокредит Solva помог развить их бизнес

Уже третий 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 очень важным: он наглядно демонстрирует сохраняющуюся острую необходимость МСБ сектора в быстром доступе к финансовым ресурсам и важную роль нашей Компании в его предоставлении.

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

Мы регулярно анализируем меняющиеся условия рынка, возникающие сложности у наших клиентов и тренды, что позволяет нам оперативно реагировать на любые изменения и предоставлять клиентам именно те финансовые продукты, которые будут удовлетворять их потребности.

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.

73% опрошенных клиентов поделились, что благодаря микрозайму, полученному в Solva, их ежемесячный оборот (выручка) вырос. В исследовании 2023 года данный показатель составил 64%, что на 9 п.п ниже.

Рост данного показателя наглядно демонстрирует, что получение необходимого финансирования не просто критично для продолжения бизнес-деятельности, но также является одним из важных факторов роста самого бизнеса и соответственно роста всего МСБ сектора.

Также рост выручки у наших клиентов ведет не просто к увеличению размеров бизнеса и благосостояния предпринимателя, но также ведет к увеличению количества новых рабочих мест, росту доходов наемных сотрудников, росту налоговых отчислений в бюджет страны, росту ВВП и экономики страны.

Для нас очень ценно, что третий 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 прошлых исследований: количество предпринимателей с ростом выручки выше 1 млн. тенге уменьшилось с 40% до 21%, от 100 тыс. до 1 млн. тенге увеличилось с 54% до 71%, остальные показатели остались сопоставимыми.

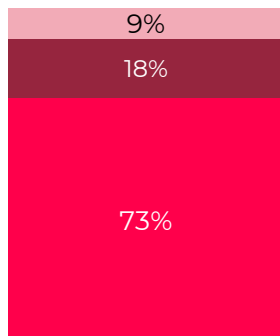
При этом, каждый **1 млн тенге** предоставленного финансирования приведет к росту выручки МСБ в среднем **на 8,2 млн** в течение 1 года, что на 36% выше результата, полученного в прошлом году. Всего наши клиенты могут ожидать прирост выручки по итогам финансирования за 2024 г. в **683 млн долларов**.

73%

ответили, что месячная выручка выросла, благодаря микрозайму в Solva

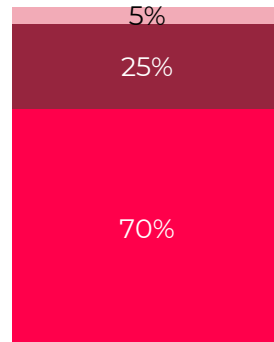
\$683 млн

прирост выручки, который могут ожидать клиенты Solva по итогам финансирования за 2024 г.



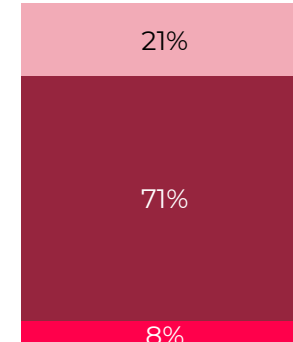
Выросла ли месячная выручка вашего бизнеса после получения микрозайма в Solva?

- 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.

По итогам исследования этого года около 24% 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 82% привлекли от 1 до 3 человек.

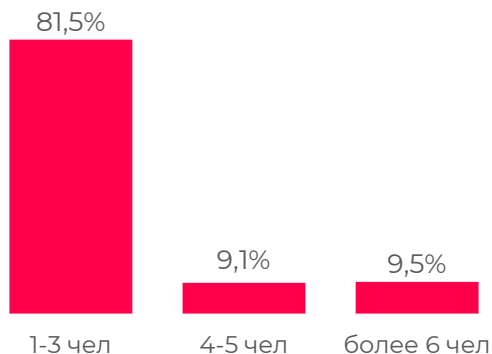
Таким образом, если экстраполировать эти данные на всех клиентов Solva в текущем году, то благодаря полученным заемным средствам, было создано **31 тыс.** дополнительных рабочих мест. Также по результатам исследования 2022-2023 гг. мы выяснили, что с середины 2020 благодаря финансированию Solva было создано примерно 48 тыс. новых рабочих мест. Таким образом **около 79 тыс. новых рабочих мест** было создано за последние 4 года благодаря финансированию МСБ от Solva.

2,8

сотрудника в среднем были наняты благодаря микрозайму, полученному в Solva

31 тыс.

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



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 87% клиентов сказали, что точно или скорее всего обратились бы в Solva за микрозаймом повторно, что **на 3% выше** показателя, полученного в 2023 году, и на 7% выше показателя, полученного в 2022 году.

Стабильный 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.

Наши клиенты регулярно отмечают, что делают свой выбор в пользу Solva благодаря скорости принятия кредитного решения и получения денег, а также удобства оформления заявки и погашения займа онлайн.

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

87%

клиентов обратились бы повторно за микрозаймом в Solva

Гендерные облигации

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

Основными целями Solva при выпуске гендерных облигаций являлись содействие развитию здоровой предпринимательской среды в Республике Казахстан и повышение уровня благосостояния населения, в частности за счет активного развития женского предпринимательства и разблокирования им доступа к финансированию их бизнес-проектов.

Все средства, поступившие от размещения данных гендерных облигаций Компанией, в размере 100% были направлены на финансирование и/или рефинансирование женщин-предпринимателей, владельцев бизнеса.

Финансирование за счет выпуска гендерных облигаций было предоставлено более 14 000 женщинам. Мы провели отдельные исследования среди женщин, которые получили данное финансирование, и получили следующие результаты:

- **97%** опрошенных клиентов подтверждают, что займ от Solva оказал прямое позитивное воздействие на их бизнес.
- **67%** женщин-предпринимателей, получивших финансирование за счет выпуска гендерных облигаций, подтвердили рост выручки благодаря полученному микрозайму. Таким образом, каждый **1 млн тенге** предоставленного финансирования приведет к росту выручки их бизнеса в среднем на **5,3 млн** в течение 1 года. Каждая наша клиентка может ожидать прирост выручки по итогам финансирования за отчетный период в среднем на **7 млн тенге**, а всего прирост выручки в экономике может составить **более 100 млрд. тенге**.
- Около **23%** опрошенных смогли нанять дополнительных сотрудников после получения микрозайма в Solva, тем самым создав новые рабочие места в экономике страны. Среди женщин-предпринимателей, которым удалось нанять новых сотрудников, **почти 78% привлекли от 1 до 3 человек**. Таким образом, если экстраполировать эти данные на всех клиентов женщин-предпринимателей, получивших финансирование от Solva за счет выпуска гендерных облигаций, то благодаря полученным заемным средствам, было создано более **7 400 дополнительных рабочих мест**.

Также можно с уверенностью сказать, что выпуск гендерных облигаций позволил нам расширить уровень поддержки женщинам-предпринимателям, а также помог внести ощутимый вклад в продвижение гендерного равенства и инклюзии в сфере финансовых услуг Казахстана.

14 000+

женщин-предпринимателей
получили финансирование от Solva
за счет выпуска гендерных
облигаций

97 %

женщин-предпринимателей,
получивших финансирование от
Solva, уверены, что микрокредит
Solva помог развить их бизнес

7 400

новых рабочих мест создано
женщинами-
предпринимателями,
получившими финансирование
от Solva за счет выпуска
гендерных облигаций

67 %

женщин-предпринимателей,
получивших финансирование от
Solva за счет выпуска гендерных
облигаций, зафиксировали рост
выручки после получения
микрозайма

100+
млрд ₸

прирост выручки, который могут ожидать
женщины-предприниматели, получившие
финансирование от Solva за счет выпуска
гендерных облигаций

Анализ спроса на зеленое финансирование

Переход к «зеленой» экономике является одним из основных приоритетов Казахстана, и уже на сегодняшний день принят ряд стратегических документов по низкоуглеродному развитию и трансформации экономики. Однако рынок зеленого финансирования находится еще только в начале своего пути.

Solva постоянно расширяет свою продуктовую линейку для МСБ клиентов, тестируя новые форматы и запросы. Также мы стремимся прикладывать усилия для минимизации как собственного негативного воздействия на окружающую среду, так и воздействия наших клиентов. Поэтому для нас разработка продуктов зеленого финансирования является логичным и важным этапом нашего развития.

Мы осознаем, что в настоящее время все еще существует ряд барьеров, которые мешают МСБ-клиентам перейти на использование «зеленых» технологий и оборудования, тем самым замедляя рост спроса на зеленое финансирование. К числу основных барьеров, сдерживающих спрос на «зеленые» технологии, можно отнести недостаток знаний и информации, затрудненный доступ к финансированию и его высокую стоимость, недостаток или отсутствие мотивации делать выбор в пользу более экологичных технологий.

Однако мы верим, что данные барьеры будут постепенно исчезать, увеличивая потребность бизнеса в получении финансирования на «зеленые» цели.

Именно поэтому в 2023 году Solva запустила свой пилотный продукт для предпринимателей в сегменте МСБ – «Зеленое финансирование для бизнеса», в рамках которого финансирование могли получить бизнесы, деятельность которых направлена на сокращение негативного влияния на окружающую среду, в том числе средства можно было потратить на приобретение энергоэффективных технологий и оборудования. Клиенты, в свою очередь, могли получить кэшбек, который можно было бы использовать на погашение ежемесячного платежа. Данный пилотный продукт была запущен для тестирования потенциального спроса наших клиентов на подобные продукты.

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

59%

клиентов используют оборудование в своей деятельности

Из них

66%

планируют в ближайший год покупать новое оборудование или делать ремонт в помещении, где осуществляют свою деятельность

77%

клиентов готовы сделать выбор в пользу «зеленого» оборудования при более выгодных условиях кредитования на него

Таким образом, как минимум 13 600 клиентов Solva в 2024 году готовы были бы отдать предпочтение экологически чистым технологиям при предоставлении им более выгодных финансовых условий микрокредитования.

Также мы уточнили у наших клиентов, какие из условий кредитования замотивировали бы их больше при покупке оборудования сделать выбор в пользу более экологичного. 92% клиентов ответили, что именно сниженная процентная ставка при оформлении микрокредита дала бы им больше мотивации отдать предпочтение «зеленым» технологиям.

Таким образом полученные данные не только показывают актуальность разработки полноценного продукта по зеленому финансированию, но и показывают необходимость предоставления дополнительной мотивации для клиентов, чтобы помочь им сделать выбор в пользу более экологически чистых технологий.

Выводы



В этом году Solva уже в третий раз проводит масштабное исследование своего экономического и социального вклада в развитие микро-, малого и среднего бизнеса. Полученные результаты в очередной раз подтверждают наши выводы о том, что МСБ сектор в Казахстане продолжает активно расти, сохраняя острую потребность в финансировании, и Solva играет важную роль в стимулировании развития микро-, малых и средних предприятий, которые в свою очередь вносят значимый вклад в рост экономики Казахстана и благосостояния населения.

Анализ результатов проведенных исследований позволяет нам увидеть положительную динамику и стабильный рост нашего экономического влияния на МСБ сектор.

Несмотря на стабильный рост доли МСБ в ВВП страны и реализации ряда мер государственной поддержки, мы все еще наблюдаем значительные сложности в финансировании данного сектора со стороны традиционных финансовых институтов.

За последние 3 года мы продолжаем видеть, что наши клиенты все еще нуждаются именно в быстром доступе к финансовым ресурсам для решения безотлагательных операционных задач и осуществления ежедневной деятельности. Полученные средства тратятся клиентами в первую неделю после их получения: в исследованиях 2022-2024гг. **более 70% клиентов** подтвердили, что заем был потрачен в течении первой недели.

Таким образом зачастую у МСБ-клиентов нет возможности и времени собирать большой пакет документов, предоставлять залоговое обеспечение и долго ждать положительного кредитного решения и выдачи средств. Именно поэтому Solva фокусирует свое внимание на предоставлении и постоянном совершенствовании удобного цифрового сервиса для экономии времени клиента и сокращения его пути «от подачи заявки до получения денег». Наши клиенты могут получить кредитное решение в течение нескольких минут, что является не только нашим преимуществом, но и важным ресурсом для предпринимателей для развития и поддержания их бизнеса.

Данные выводы также подтверждает тот факт, что в каждом нашем опросе **около 10%** наших клиентов сообщают, что если бы не микрокредит от Solva, то они были бы вынуждены закрыть собственный бизнес. Эти цифры по-настоящему впечатляют, так как они особенно ярко демонстрируют потребность МСБ сектора в быстром доступе к финансовым ресурсам.

Solva стремится и дальше расширять свой кредитный портфель, предоставляя большему количеству МСБ доступ к необходимому финансированию. На данный момент доля МСБ в общем портфеле составляет **более 60%**, а в планах – достичь отметки в 70% и выше. За это время мы предоставили финансирование уже **более 110 тыс.** предпринимателям на сумму **около 227 млн. долларов.** При этом мы стремимся охватывать не только города, но и удаленные регионы страны и сельскую местность. Большая часть микрокредитов была выдана бизнесам с ежемесячным оборотом менее 10 млн. тенге и средним штатом в 2 сотрудника.

Мы понимаем, что предоставленное финансирование может помочь бизнесу не только закрыть кассовый разрыв, решить срочную операционную задачу, но и помочь масштабироваться, увеличить выручку и штат сотрудников.

Мы очень гордимся, что **96%** опрошенных клиентов смогли развить свой бизнес, благодаря полученному финансированию в Solva. Данный процент сопоставим с результатами, полученными в исследованиях 2022 и 2023 гг.

73% наших клиентов подтвердили, что благодаря полученному микрозайму в Solva произошел также рост их выручки. В прошлом году около 64% клиентов сообщили нам об этом, что на 9 п.п ниже результатов этого года. Таким образом, каждый **1 млн тенге** предоставленного финансирования приведет к росту выручки МСБ в среднем на **8,2 млн** в течение 1 года, что на **36%** выше результата, полученного в прошлом году. Всего наши клиенты могут ожидать прирост выручки по итогам финансирования за 2024 г. в **683 млн долларов.**

Выводы



Около 24% принявших участие в исследовании клиентов рассказали нам, что благодаря полученным заемным средствам они смогли нанять дополнительных работников. Таким образом, благодаря финансированию Solva за последний год было создано примерно **31 000 дополнительных рабочих мест** в экономике Казахстана, а за последние 4 года – примерно **79 000 рабочих мест**.

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

Мы будем и дальше прикладывать максимум усилий для увеличения нашего положительного вклада в развитие МСБ сектора и экономики страны, поддерживая новые инициативы и принимая возникающие вызовы.

Мы также готовы идти в новые направления, расширяя продуктовую линейку. Например, Solva поддерживает стратегию Казахстана на пути к «зеленой» экономике, и разрабатывает собственные продукты зеленого финансирования. И мы рады, что 77% опрошенных клиентов выразили готовность отдать предпочтение энергоэффективному и зеленому оборудованию при более выгодных условиях кредитования на него.

Особенным предметом гордости для нас является то, что многие клиенты обращаются в Solva повторно. **87%** клиентов сказали, что обратились бы в Solva повторно, что на 4% больше чем в прошлом году и на 7% больше чем в 2022. Это говорит нам о том, что у большинства наших клиентов остаются положительные впечатления от взаимодействия с нашей Компанией.

Впереди нас ждет еще много новых задач и амбициозных целей, но мы верим, что находимся на верном пути!

