



SOLVA

Жыл сайынғы шолу:

Solva-ның Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуға қосқан экономикалық үлесі

2023 жылғы «Әйелдер кәсібі» және «Жасыл қаржыландыру» бағдарламаларының нәтижелері

Қаңтар 2024



Кіріспе сөз

Өткен жылы біз өз клиенттерімізге сауалнама жүргізу арқылы микро-, шағын және орта бизнесті дамытуға экономикалық және әлеуметтік үлесімізге алғаш рет ауқымды зерттеу жүргіздік. Біз өзіміз үшін өте маңызды нәтижелерге қол жеткіздік, бұл бізге ШОБ секторына әсерімізді бағалауға ғана емес, сонымен қатар елдің экономикалық дамуына және жалпы халықтың әл-ауқатына да мүмкіндік берді.

2023 жылы біз микро-, шағын және орта кәсіпкерлерге арналған өнім желісін жетілдіруді және кеңейтуді, сондай-ақ қызмет көрсету сапасын жетілдіруді жалғастырдық.

Тек 2023 жылдың 9 айында біз бүкіл Қазақстан бойынша шамамен 21 мың кәсіпкерге шамамен 60 млн доллар көлемінде микрокредит бердік. Жалпы портфельдегі ШОБ секторын кредиттеу үлесі өткен жылмен салыстырғанда шамамен 14%-ға өсті және шамамен 60% құрады.

Біз ШОБ кәсіпкерлеріне әсер етуіміз жыл сайын артып келе жатқанын түсінеміз, сондықтан зерттеу нәтижелерін жаңарттық және клиенттеріміздің арасында қайта сауалнама жүргіземіз деп шештік.



Константин Барбанов, Solva Group Ltd холдингінің Бас директоры



Анна Максимова, «ОнлайнКазФинанс МҚҰ» АҚ (Solva) Бас директоры және «Әйелдер кәсібі» бағдарламасының амбассадоры



Оксана Синельникова, Тұрақты даму жөніндегі директор

Алынған нәтижелер бізге ШОБ секторына экономикалық ықпалымыздың оң динамикасы мен өсуін көріп қана қоймай, оны сандармен өлшеуге мүмкіндік берді.

Қосымша, біз өз клиенттерімізден олардың жасыл қаржыландыру өнімдеріне деген қажеттілігі және экологиялық таза жабдықтар мен техниканы таңдауға дайындығы туралы сұрадық.

Біз қоршаған ортаға қамқорлық жасау және табиғи ресурстарды тұтынуға жауапкершілікпен қарау бизнесті тұрақты жүргізудің және оны дамытудың ажырамас бөлігі болып табылатынына сенеміз, сондықтан біз Қазақстан кәсіпкерлеріне қаржыландырудың неғұрлым тиімді шарттарын ұсына отырып, жасыл технологиялардың пайдасына таңдау жасауға қолдау көрсетуге дайынбыз.

Біз Қазақстан экономикасындағы ШОБ-тың өсіп келе жатқан маңыздылығын түсінеміз, сондықтан микро-, шағын және орта кәсіпкерлерді қолдаудағы біздің рөліміз үнемі өсіп келеді.

Біз осы сауалнамаға қатысқан және бізбен өздерінің жетістіктері мен шынайы пікірлерімен бөліскен клиенттерімізге алғыс айтқымыз келеді.

[2022 жылғы зерттеу нәтижелерімен мына сілтеме бойынша танысуға болады.](#)

Біз өз клиенттеріміздің бізге артқан сенімі мен Solva-ның пайдасына таңдау жасағаны үшін алғысымызды білдіреміз және осы сенім кредитін ақтау және Қазақстанда салауатты кәсіпкерлік ортаны дамытуға қосқан оң үлесімізді арттыру үшін барлық күш-жігерімізді одан әрі жұмсауға уәде береміз!

Мазмұны



| | | |
|----|---|----|
| 1 | Зерттеудің негізгі нәтижелері | 4 |
| 2 | Solva туралы ақпарат | 5 |
| 3 | Экономикадағы ШОБ үлесі және олардың қаржыға қолжетімділігі | 6 |
| 4 | Біздің зерттеуіміздің мақсаты мен шектері | 7 |
| 5 | Solva клиентінің портреті | 8 |
| 6 | Solva-ның ШОБ-ты қолдаудағы рөлі | 9 |
| 7 | Әйелдер кәсіпкерлігі | 13 |
| 8 | «Әйелдер кәсібі» | 14 |
| 9 | Жасыл қаржыландыру | 15 |
| 10 | Қорытынды | 16 |

Зерттеудің негізгі нәтижелері

Берілген қаржыландырудың әрбір
1 млн теңгесі
мынаған алып келеді



1 жыл ішінде ШОБ түсімінің орта
есеппен
6 млн теңгеге өсуіне



2022 жылғы зерттеу нәтижелерімен салыстырғанда
10% -ға артты

21 мың жұмыс орны

өткен жылы Solva қаржыландыруының
арқасында құрылды

48 мың жұмыс орны

соңғы 3 жылдағы Solva қаржыландыруының
арқасында құрылды

Клиенттердің **10-нан 1-і**
Solva-ның қорландыруынсыз өз бизнесін
жабуға мәжбүр болатынын хабарлады

96%

Solva микрокредиті олардың бизнесін
дамытуға көмектескеніне сенімді

66%

клиент кредит қаражатын алу салдарынан
түсімнің өсуін тіркеді

\$372 млн

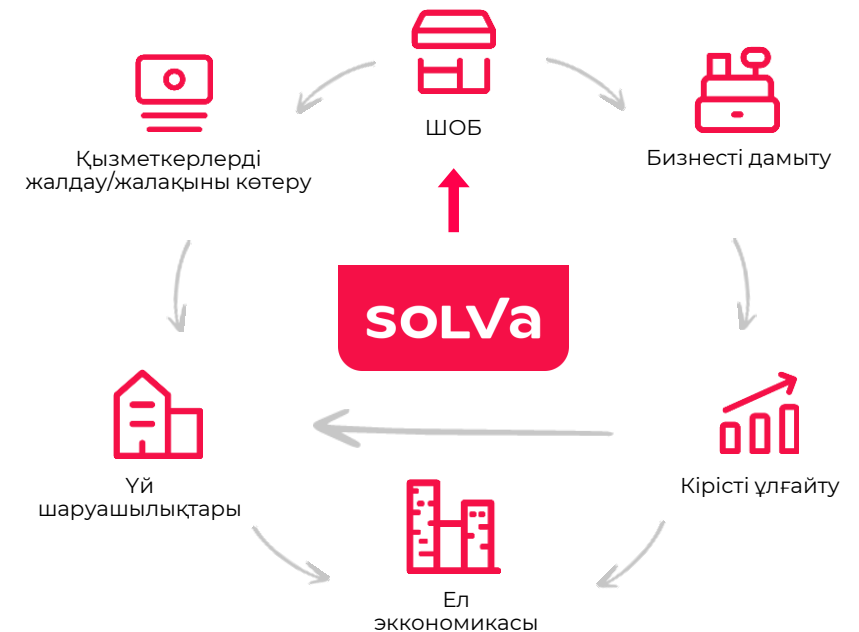
2023 жылғы қаржыландыру нәтижелері бойынша
Solva клиенттері күте алатын кірістің өсімі.

Қаржыландыруға қол жеткізу жылдамдығы
қаржы институтын таңдаудың негізгі факторы
болып қала береді. Клиенттер қаржыландыруды
бизнес мақсаттары үшін пайдаланған уақыт:

71%

қарыз алғаннан кейінгі
бірінші апта ішінде
қаражатты жұмсады

Solva-ның экономикалық үлесі



Solva туралы ақпарат

Solva – Қазақстанның кепілсіз банктік емес қаржыландыру нарығындағы көшбасшы. Біз микро-, шағын және орта бизнеске, сондай-ақ жеке тұлғаларға цифрлық қаржы өнімдерін ұсынамыз.

Біз үшін негізгі бағыт кредиттік портфельдегі микро-, шағын және орта бизнестің (ШОБ) үлесін кеңейту, сондай-ақ ШОБ-ты қаржыландыру үшін өнім желісін жақсарту болып табылады.

Біздің жұмысымыздың басымдылығы - тұтынушыларымызға қамқорлық жасау және оларға жоғары сапалы, ыңғайлы, қолжетімді және технологиялық өнімдер мен қызметтерді ұсыну болып табылады.

Біздің миссиямыз – микро-, шағын және орта бизнес үшін салауатты кәсіпкерлік ортаны дамыту, сондай-ақ Қазақстан Республикасында қоғамның әл-ауқат деңгейін арттыру болып табылады.

Біздің мақсатымыз - кәсіпкерлік қызметпен айналысуға шешім қабылдаған кез келген қазақстандық пайдалана алатын ыңғайлы және түсінікті қаржы сервисін құру болып табылады.

Біз кәсіпкер клиенттеріміздің өз ісін дамыту үшін қаржылық өнімдерімізді таңдағанына сенімді болғанын қалаймыз.

146 млн \$

2020 жылдың ортасынан бастап ШОБ-қа берілген микрокредиттер

73 000

кәсіпкер Solva клиенттері болды

70%

ШОБ секторының клиенттері - кәсіпкер әйелдер

78% ауылды жерлердегі клиенттер

127 бүкіл Қазақстан бойынша Solva бөлімшелері

Біздің артықшылықтарымыз:

 **ЖЫЛДАМ**

Бастапқы құжаттар ең аз қарапайым рәсімдеу

 **ЫҢҒАЙЛЫ**

Қаржыландыруды филиалда немесе онлайн рәсімдеу - клиенттер өздеріне ыңғайлы жолын өздері таңдайды.

 **КЕЗ-КЕЛГЕН
МАҚСАТТАР ҮШІН**

бизнесті дамыту, айналым капиталын толықтыру немесе қасалық алшақтықты шешу

 **КЕПІЛСІЗ**

Мүлікті кепілге қою немесе кепілгерлерді тарту қажет емес

Экономикадағы ШОБ үлесі және қаржыландыру алу мүмкіндігі

Қазақстандағы шағын және орта бизнес секторы белсенді өсуде. Ол нарықтың өзгермелі конъюнктурасына оңай бейімделеді және дербес дамуға қабілетті, бұл оны Қазақстанның ұлттық экономикасының орнықты дамуының негізгі факторларының біріне айналдырады.

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту ел экономикасын нығайтуға ықпал етеді: бәсекелестік үшін қолайлы орта қалыптастырады, жаңа жұмыс орындарын ашады және жалпы халықтың әл-ауқатының деңгейін арттырады.

Ашық деректер бойынша* елдің ЖІӨ-дегі ШОБ үлесі өткен жылы 33,3%-дан 36,5%-ға дейін өсті, ал ШОБ субъектілерінің өнім шығару көлемі 28%-ға ұлғайып, 59 трлн теңгеден асты. Сондай-ақ, жұмыс істеп тұрған ШОБ субъектілерінің саны 23,4%-ға өсіп, шамамен 2 млн кәсіпорынды құрады. Осы секторда жұмыспен қамтылғандардың жалпы саны 18%-дан астамға артып, 4,1 млн адамға жетті. Осылайша, экономикадағы барлық жұмыспен қамтылғандардың 40%-дан астамы ШОБ секторында жұмыс істейді.*

Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту Тұжырымдамасына сәйкес 2030 жылға қарай ЖІӨ-дегі ШОБ үлесін 40%-ға дейін және секторда жұмыспен қамтылғандар санын 5 млн адамға дейін ұлғайту жоспарлануда.

Қазақстан Үкіметі ШОБ секторын қолдау және дамыту үшін бірқатар ынталандыру шараларын іске асыруды жалғастыруда. 2023 жылы осы мақсаттар үшін 266 млрд теңгеден астам бюджет қаражаты бөлінді, бұл өткен жылмен салыстырғанда 96 млрд теңгеге артық. Сонымен қатар, 2023 жылы микро және шағын бизнес үшін еңбекақы төлеу қорынан бірыңғай төлем енгізілді. Жалпы мөлшерлеме 34,5%-дан 20%-ға дейін төмендеді, бұл кәсіпкерлерге салық жүктемесін төмендетуге мүмкіндік берді.

Алайда, сектордың белсенді өсуіне және мемлекеттік қолдау шараларына қарамастан, біз қаржыландыру алуда микро-, шағын және орта бизнес иелері үшін бірқатар кедергілерді көруді жалғастырамыз.

Қарыз қаражаттарының қол жетімділігінің төмендігінің негізгі себептері процедураның шамадан тыс бюрократиясы және кепілмен қамтамасыз ету талаптары болып қала береді. Сондай-ақ, кәсіпкерлерге ақшаға жылдам қол жеткізу маңызды, өйткені көбінесе қаражат бизнестің күнделікті міндеттерін шешуге жұмсалады.

Екінші жыл қатарынан біз ШОБ секторын дамытуға қосқан экономикалық үлесімізді бағалау бойынша зерттеу жүргізіп келеміз. Бұл есепте біз сіздермен оның нәтижелерімен бөлісуге қуаныштымыз.

Solva-ның алғашқы «Solva-ның Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуға экономикалық үлесі» есебімен [сілтеме](#) бойынша таныса аласыз.

[*Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің ресми ақпараттық ресурсынан](#) алынған деректер

37%

Қазақстанның ЖІӨ-дегі ШОБ үлесі

4,1 млн

адам микро-, шағын және орта бизнесте жұмыс істейді

2 млн

жұмыс істеп тұрған ШОБ субъектілері

Біздің зерттеуіміздің мақсаты мен шектері

2023 жылдың қазан айында біз Қазақстандағы Solva микро-, шағын және орта бизнесті кредиттеудің экономикалық әсерін анықтау және 2022 жылы жүргізілген ұқсас зерттеумен салыстырғанда біздің әсеріміздің динамикасын зерттеу мақсатында клиенттеріміз арасында қайта сауалнама жүргіздік.

Сауалнамаға **1200-ден астам клиент** қатысты. Сауалнамаға қатысу үшін клиенттерді таңдағанда біз келесі болжамдарды қолдандық :

- ▶ клиент бизнес-мақсаттар үшін микрокредиталды;
- ▶ микрокредит 2022 жылдың сәуірінен 2023 жылдың сәуіріне дейінгі аралықта алынды;
- ▶ клиент Solva-да бірінші рет микрокредит ала алды және біздің тұрақты клиентіміз бола тұра алады;
- ▶ клиент өткен жылы осындай зерттеуге қатысқан жоқ.

Әрі қарай клиенттерді іріктеу кездейсоқ тәртіпте және жоғарыда көрсетілген параметрлер бойынша автоматты түрде жүзеге асырылды.

Зерттеу барысында біз тек алынған сауалнама нәтижелеріне сүйене отырып қорытынды жасаймыз. Біз нәтижелерде қателіктер болуы мүмкін екенін мойындаймыз, өйткені тұтынушылардың үлгісі толық көріністі көрсетпеуі мүмкін.

Анна Гаянцева, Solva зерттеу департаментінің басшысы

Алайда, белгіленген болжамдарды қанағаттандыратын барлық ШОБ клиенттерінің шамамен **7%-ы** сұралғандықтан және олар кездейсоқ таңдалғандықтан, біз деректер жеткілікті түрде өкілді деп санаймыз.

Сауалнама барысында келесі тақырыптарға қатысты сұрақтар қойылды :

- ▶ қызмет саласы, қызметкерлердің ағымдағы саны және айлық кірісі;
- ▶ қарыз қаражатын алу мақсаты (оның ішінде олар не үшін жұмсалды);
- ▶ қарыз алғаннан кейін жаңа қызметкерлерді жалдау және кірістің өсуі;
- ▶ Solva-ны таңдау себептері;
- ▶ Solva-дан қарыз ала алмаудың салдары;
- ▶ клиенттердің қызығушылығы және олардың жасыл қаржыландыру өнімдеріне кредит беру тәжірибесі.

Талдау Solva клиенттік базасының бірегей құрамына негізделген.

Solva клиенттерінің сипаттамалары кез-келген басқа қаржылық және кредиттік компаниялардың клиенттерінен ерекшеленеді. Сондықтан Қазақстандағы барлық шағын және орта бизнесті кредиттеуге алынған зерттеу нәтижелерін экстраполяциялау кезінде сақ болу керек.

Solva клиентінің портреті

Жүргізілген сауалнама қорытындысы бойынша біз клиенттердің ШОБ қызметінің салалары бойынша мынадай деректерді алдық:

Клиенттердің **58%-ы** - сауда саласында бизнесі бар (киім, тоқыма, тұрмыстық химия, косметика, электроника, гүлдер, дәріханалар және т. б.);

14% қызмет көрсету саласында жұмыс істейді (сұлулық салондары, ателье, жөндеу қызметтері, медициналық қызметтер және т. б.);

8% азық-түлік дүкендері немесе кондитерлік дүкендері бар;

Клиенттердің **5%** ауыл шаруашылығымен айналысады: мал шаруашылығы және егін шаруашылығы;

5% өндіріспен және құрылыспен айналысады (тауарлар дайындау, құрылыс жұмыстары және т. б.);

3% тасымалдаумен айналысады (такси, жүк тасымалы);

2% клиенттердің автомобильдермен байланысты бизнесі бар (жөндеу, бөлшектерді сату, көлік жуу және т. б.);

2% қонақжайлылық саласымен айналысады: мейрамханалар, дәмханалар, қонақ үйлер;

2% жалға беру қызметтерін ұсынады (тұрғын үй, автомобильдер және т. б.);

1% білім беру саласында жұмыспен қамтылған.

Алынған деректер былтырғы зерттеу нәтижелерімен салыстырылады, бұл біздің ШОБ клиенттеріміздің қызмет салалары бойынша тұрақты бөлінуін көрсетеді.

89% сауалнамаға қатысушының

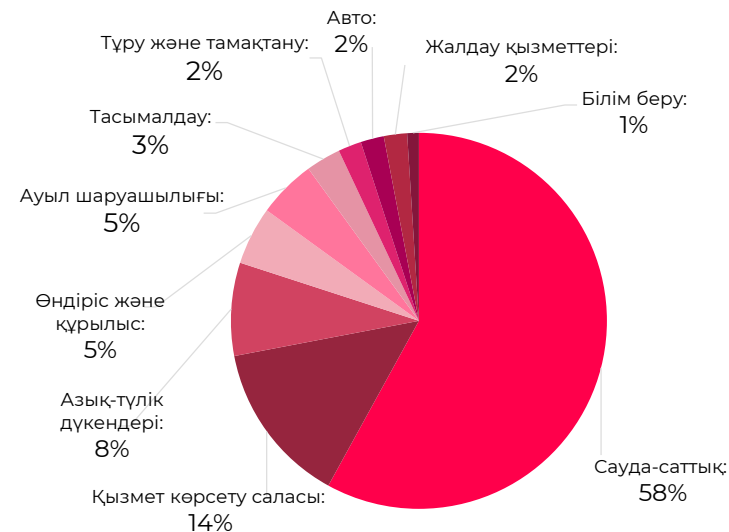
компаниясындағы
қызметкерлері

5-тен

аспайды

Клиенттердің көпшілігінде
ай сайынғы кірісі

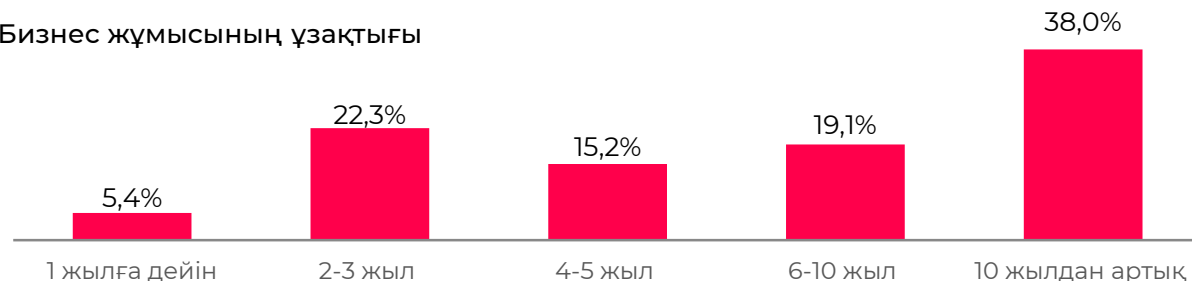
10 миллион
тенгеге дейін



ШОБ клиенттерінің қызмет аясы

Біздің клиенттеріміздің **38%-ы** бизнесті **10 жылдан астам** жүргізіп келеді. Өткен жылы бұл көрсеткіш 46,1% құрады, бұл экономикада өз бизнесін бастау және дамыту үшін қаржыландыруды қажет ететін жаңа кәсіпкерлердің саны өсуде деген қорытындыны растайды.

Бизнес жұмысының ұзақтығы



Solva-ның ШОБ-ты қолдаудағы рөлі

2022 жылғы зерттеу нәтижелері бойынша біз Solva ұсынатын қаржыландыру кәсіпкер клиенттерге белгілі бір қысқа мерзімді операциялық мәселені шешуге немесе бизнесті кеңейту мен дамытуға қаражат салуға көмектеседі деген болжамдарымызды растадық. Сауалнамаға қатысқан клиенттердің 96%-ы Solva-дан алынған кредиттің олардың бизнесіне тікелей оң әсер еткенін растайды (біз өткен жылы да осындай нәтижелерге қол жеткіздік).

Біз жеке шағын бизнестегі оң өзгерістер «толқындық әсер» тудыратынын түсінеміз: кәсіпорын қызметкерлеріне, олардың отбасыларына және үй шаруашылықтарына, сондай-ақ мердігерлер мен жеткізушілерге және олардың бизнесіне оң экономикалық әсер етеді.

Өткен жылғы зерттеу нәтижелері бойынша біз ШОБ секторын қаржыландырудың нақты экономикалық әсері кредиттік портфель көлемінен әлдеқайда көп параметрлермен есептелетініне көз жеткіздік.

Бұл зерттеудің нәтижелері біз бұрын жасаған қорытындыны растайды: ел экономикасында жаңа жұмыс орындары құрылды, біздің кәсіпкер клиенттеріміз өз бизнесінің кірісін арттыра алды, демек олардың ел экономикасындағы үлесі мен жеке әл-ауқаты артты.

Әрі қарай, сіз жүргізілген зерттеудің егжей-тегжейлі нәтижелерімен және біздің қорытындыларымызбен таныса аласыз.



Қаржыландыруды алу мақсаттары және оны пайдалану мерзімдері

Solva-да алынған қаражат істі дамытуға жұмсалады және бизнес үшін маңызды бірқатар қызмет түрлерін қолдау. Біз сауалнамаға қатысқан клиенттер негізінен оларды операциялық қызметке (71%) және бизнесті дамытуға инвестициялауға (27%) жұмсайды.

Бұл нәтижелер былтырғы зерттеу нәтижелерімен салыстырылады, бұл кәсіпкерлердің күнделікті қызметті жүзеге асыруға, атап айтқанда тауарлар мен қызметтер ассортиментін ұлғайтуға (62%) қаржыландыру алу қажеттілігін сақтау туралы айтады.

Кәсіп иелерінің 22%-ы Solva-дағы соңғы микрокредиттерін жұмысқа қажетті жабдықты, техниканы немесе көлікті сатып алу немесе ауыстыру үшін пайдаланды.

Операциялық қызмет

71%

Бизнесті дамытуға инвестициялар (жабдықты сатып алу, аумақты кеңейту және т. б.)

27%

Өзге

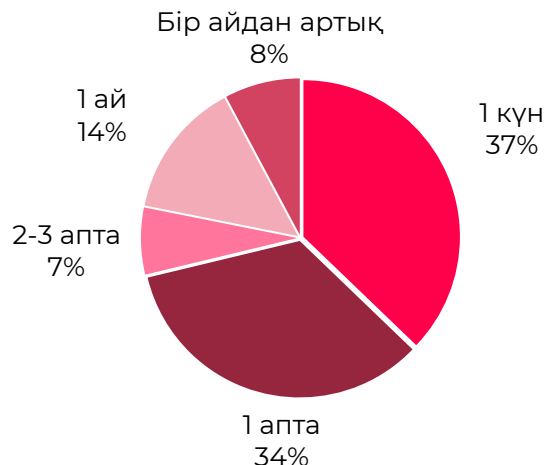
2%

Solva клиенттерінің соңғы қарыздарын пайдалану

Сауалнамаға қатысқан клиенттердің 95%-ы Solva-дан қаржыландыруды сұраған бастапқы мақсат қаражат жұмсалған шығындармен сәйкес келетіндігін растады.

Сондай-ақ, клиенттердің 70%-дан астамы алынған қаражатты бірінші аптада жұмсайды. Өткен жылы да осындай нәтижелерге қол жеткіздік.

Бұл кәсіпкерлер өз бизнесінің нақты маңызды және шұғыл мәселелерін шешуге жедел қаржыландыруды қажет ететіндігін көрсетеді, оларды елемеу тек дамуға ғана емес, жалпы әрі қарайғы қызметке де кедергі болуы мүмкін.



Solva-да алынған қаражат жұмсалған уақыт

Бизнесті жалғастыру үшін қаржыландырудың маңыздылығы

Сауалнамаға қатысқан клиенттердің 96%-дан астамы Solva-да алынған қарыз қаражаты оларға қойылған міндеттерді шешуге және өз бизнесіне жаңа серпін беруге көмектескеніне сенімді.

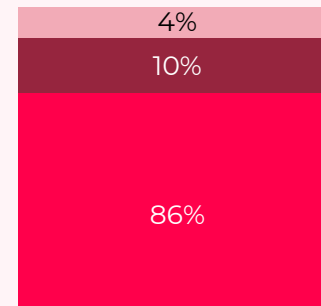
96%

Solva микрокредиті олардың бизнесін дамытуға көмектесті деп жауап берді

Екінші жыл қатарынан біздің клиенттеріміздің бір бөлігі өз бизнесін жалғастыру үшін қаржыландыру алудың сыни сипаты туралы бізбен бөлісіп келеді. Клиенттеріміздің шамамен 10%, Solva қарыз қаражаты болмаса өз бизнесін жалғастыра алмас еді және оны жабуға мәжбүр болар еді деп сенеді.

10-ның 1-і

Біздің клиенттеріміздің 10-ның 1-і Solva компаниясынан микрокредитсіз өз бизнесін жабуға мәжбүр болатын едік деп жауап берді



Сіз соңғы микрокредитсіз өз қызметіңізді жалғастыра алар ма едіңіз?

Сенімді емеспін Жок Иә

Бұл көрсеткіш біз үшін аса маңызды, өйткені ол ШОБ секторының қаржы ресурстарына жылдам қол жеткізудегі өзекті қажеттілігін және біздің компанияның оны қамтамасыз етудегі рөлін айқын көрсетеді.

Solva әр кәсіпкерге өз бизнесіне қажетті қаражатты тартудың жылдам, ыңғайлы және қолайлы әдісін ұсыну үшін өзінің өнім желісін және қызметтердің ыңғайлылығын үнемі жетілдіріп, кеңейтіп отырады.

Клиенттердің бизнес айналымының өсуі

Қарыз қаражатын кәсіпкерлер операциялық мәселелерді шешуге және бизнесті дамытуға, мысалы, тауарлар мен қызметтердің ассортиментін кеңейтуге, жабдықтарды сатып алуға немесе жөндеуге, сауда немесе өндірістік алаңдарды кеңейтуге және басқа да міндеттерге инвестиция салады.

Мұның бәрі жаңа мүмкіндіктердің пайда болуына және кейіннен бизнестің кірісінің өсуіне әкеледі.

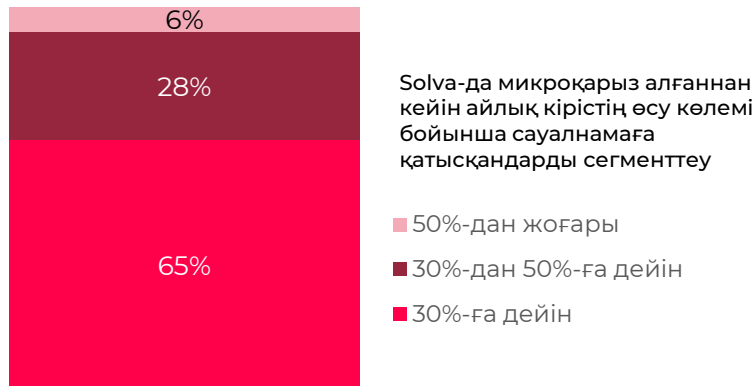
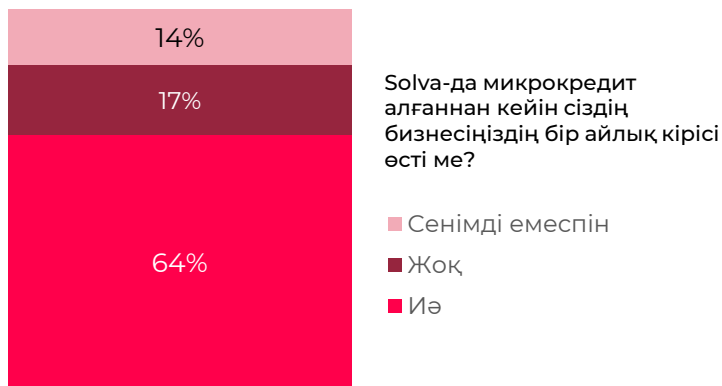
Сауалнамаға қатысқан клиенттердің **64%-ы** Solva-дан алынған микрокредиттің арқасында олардың ай сайынғы айналымы (кірісі) өскенін айтты.

Біз үшін екінші жыл қатарынан біздің клиенттеріміздің көпшілігі бұл Solva компаниясының микрокредиті олардың бизнесінің қаржылық әл-ауқатын арттыруға көмектескенін және соның салдарынан олардың жеке әл-ауқатының деңгейін атап өтетіні өте құнды.

Біз сондай-ақ ай сайынғы табысы өскен клиенттерден пайызды немесе өсу сомасын белгілеуді сұрадық, сондай-ақ оларды өткен зерттеу нәтижелерімен салыстырдық: табысы 1 миллион теңгеден жоғары кәсіпкерлер саны 13%-дан 40%-ға дейін, 100 мың теңгеге дейін 20%-дан 6%-ға дейін азайды, қалған көрсеткіштер салыстырмалы болып қалды.

64%

олар Solva-дағы микрокредиттің арқасында бір айлық кіріс өсті деп жауап берді



Жаңа жұмыс орындарын құру

Біздің ШОБ клиенттерінің бизнесінде орта есеппен 2 адам жұмыс істейді. Қарыз қаражаты көбінесе қосымша қызметкерлерді жалдау немесе қазіргі қызметкерлерге жалақы төлеу кезінде кассалық алшақтықты болдырмау үшін қолданылады.

Біз сауалнамаға қатысқан клиенттердің шамамен 30%-ы Solva-дан микрокредит алғаннан кейін қосымша қызметкерлерді жалдай алды, осылайша жаңа жұмыс орындарын ашты.

Жаңа қызметкерлерді жалдай алған клиенттердің 80%-ға жуығы 1-ден 3-ке дейін адамды тартты.

Сөйтіп, егер осы деректерді ағымдағы жылы барлық Solva клиенттеріне экстраполяциялайтын болсақ, алынған қарыз қаражатының арқасында 21 мың қосымша жұмыс орны құрылды. Сондай-ақ, 2022 жылғы зерттеу нәтижелері бойынша біз 2020 жылдың ортасынан бастап Solva-ның қаржыландыруының арқасында шамамен 26 мың жаңа жұмыс орны құрылғанын анықтадық. Осылайша соңғы 3 жылда Solva компаниясынан шағын және орта бизнесті қаржыландырудың арқасында 48 мыңға жуық жаңа жұмыс орны құрылды.

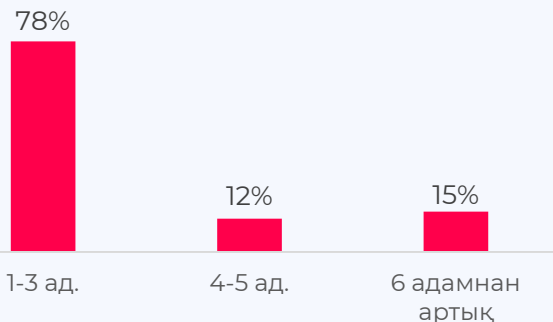
3,4

қызметкер орта есеппен Solva-дан алынған микрокредиттің арқасында жалданды

Solva-да алынған микрокредиттің арқасында өткен жылы

21 мың

жаңа жұмыс орындары құрылды



Solva-да микрокредит алғаннан кейін штатты кеңейткен клиенттер арасында жаңа қызметкерлер саны бойынша сауалнамаға қатысқан кәсіпкерлердің құрамы

Solva-да микрокредит алу кезіндегі клиенттердің тәжірибесі

Сауалнамаға қатысқан клиенттердің **28%-дан астамы** Solva-ны кредиттік шешім қабылдаудың және ақша алудың жылдамдығының арқасында, **23%-дан астамы** - өтінімді рәсімдеудің және қарызды онлайн өтеудің ыңғайлылығына байланысты таңдағанын атап өтті.

Сондай ақ тұтынушылар Solva ның артықшылығы ретінде өтінімді мақұлдаудың жоғары деңгейін және кепіл берудің қажеті жоқ екенін атап өтеді.

4-тен 1

Клиент кредиттік шешім қабылдау және ақша алу жылдамдығының арқасында Solva-ны таңдады

Клиенттердің **84%-дан астамы** микрокредит алу үшін Solva-ға дәл немесе ықтимал жүгінетінін айтты, бұл өткен жылы алынған көрсеткіштен **4% жоғары**.

Көрсеткіштің өсуі біздің клиенттеріміздің сенімін арттыру және олармен өзара әрекеттесу тәжірибемізді жақсарту туралы айтады.

Сондай ақ біз үшін бұл көрсеткіш тұтынушылардың ұсынылатын өнімдерге қанағаттануының маңызды көрсеткіші болып табылады.

84%

клиент Solva-ға микрокредит алу үшін қайта жүгінер еді

Әйелдер кәсіпкерлігі

Біз гендерлік теңдік мәселелеріне байыпты қараймыз және әйелдерге өздерінің бизнес-жобаларын қаржыландыруда тең мүмкіндіктер беру жөніндегі бастамаларды белсенді түрде дамытамыз, сондай-ақ олардың армандаған бизнесін құру жолында оларға көмек көрсетуге тырысамыз.

Біз кәсіпкер әйелдерге де, өз бизнесімен ұзақ уақыт айналысқандарға **да әртүрлі қолдау көрсетеміз.**

ШОБ секторынан біздің клиенттеріміздің **70%-дан** астамы-кәсіпкер әйелдер.

2023 жылдың жазында Solva **Қазақстан Республикасы тарихында** 20 млрд теңге **сомаға ESG-гендерлік облигациялардың алғашқы корпоративтік шығарылымын жүзеге асырды.**

Тартылған қаражат кәсіпкер әйелдерді қаржыландыруға бағытталатын болады. Біздің 14 мыңға жуық клиент өз бизнесін дамытуға қажетті қаржы ала алады.

Біз гендерлік облигациялар шығару бізге кәсіпкер әйелдерге қолдау көрсету деңгейін кеңейтуге мүмкіндік береді, сондай-ақ Қазақстанның қаржы қызметтері саласындағы гендерлік теңдік пен инклюзияны ілгерілетуге елеулі үлес қосады деп сенеміз.

Solva шығарған сатып алушылардың 90% гендерлік облигациялар-бөлшек инвесторлар.

Осылайша біз Қазақстан халқына әйелдер кәсіпкерлігін дамытуға өз үлесін қосуға мүмкіндік береміз.

Корпоративтік индекстелген ESG-облигацияларын шығару бойынша мәміле үшін біздің компания Cbonds Awards борыштық бағалы қағаздар нарығында беделді сыйлықпен марапатталды және получила **"Қазақстанда ESG облигацияларын алғашқы орналастырудың үздік мәмілесі» номинациясы бойынша марапат алды.**

Сондай-ақ біз ол мемлекеттік, корпоративтік және қаржы институттарының эмитенттері мен қарыз алушыларының ең инновациялық және революциялық мәмілелері үшін берілетін Bonds, Loans & ESG Capital Markets CEE, CIS & Türkiye Awards беделді сыйлықтың **«Жоғары кірісті борыштық міндеттемелер бойынша жыл мәмілесі» номинациясы бойынша марапатқа** ие болдық.

70%

ШОБ секторының клиенттері - кәсіпкер әйелдер

Solva-да алынған микрокредиттің арқасында өткен жылы

14,1 мың

жаңа жұмыс орнын әйел кәсіпкерлеі құрды

20 млрд

теңге Solva ESG-гендерлік облигацияларын шығарды

14 мың. астам

кәсіпкер-әйелдер гендерлік облигациялар шығару арқылы өздерінің бизнес-жобаларын қаржыландыруды ала алады



Solva компаниясы «Қазақстандағы ESG облигацияларын бастапқы орналастырудың үздік мәмілесі» номинациясы бойынша Cbonds Awards 2023 сыйлығымен марапатталды



"Жоғары кірісті борыштық міндеттемелер бойынша мәміле" номинациясында Bonds, Loans & ESG Capital Markets CEE, CIS & Türkiye Awards сыйақысының сыйлығы.

«Әйелдер кәсібі»

2022 жылы біз «Әйелдер кәсібі» бастамасын іске қостық, оның мақсаты әйелдер кәсіпкерлігін дамыту және Қазақстанда қаржылық сауаттылық деңгейін арттыру үшін қолайлы орта құру болып табылады. Бастама аясында біз бизнесті құру және қаржылық сауаттылық саласында қосымша білім алуға, әртүрлі тәлімгерлік және білім беру бағдарламаларынан өтуге, тәжірибе мен жетістік тарихымен алмасуға, сондай-ақ пікірлес әйелдер қауымдастығының бір бөлігі болуға мүмкіндік береміз.

2023 жылдың күзінде біздің «Әйелдер кәсібі» платформасы "Қаржыдағы үздік ESG-бастамасы" номинациясы бойынша PLUS Award 2023 сыйлығын алды. Бұл марапат әйелдердің мүмкіндіктерін кеңейтуге және тұрақты экономикалық өсуге ықпал етуге деген ұмтылысымыздың дәлелі болып табылады.

"Әйелдер кәсібі» бастамасы аясында біз "№1 Қаржылық сауаттылық мектебімен" және Қазақстан Республикасының Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігімен (ҚР ҚНРДА) серіктестікте "Әйел және ақша" қаржылық сауаттылығы бойынша тегін оқыту тренингтерін тұрақты түрде өткіземіз.

2022 жылы біз Қазақстанның түрлі қалаларында: Түркістан, Қарағанды, Астана, Шымкент және Шелек кенттерінде 5 семинар өткіздік. Ал 2023 жылы Қызылорда, Өскемен, Петропавл, Атырау, Ақтау, Павлодар және Талдықорған қалаларында **7 оқыту тренингі** өткізілді.

[Әйелдер кәсібі сайты](#)

Осы тренингтер аясында біз қатысушыларға бизнесті жүргізу ерекшеліктері, бюджетті жоспарлау және жүргізу, бизнесті дамыту үшін пайдалы қаржы құралдары туралы көптеген практикалық білім беруге, сондай-ақ пайдалы таныстар мен тәжірибе алмасуға мүмкіндік беруге тырыстық.

Әр тренингте орта есеппен қалалар мен жақын ауылдардан 80-нен астам қатысушы болды. Біздің тренингтерге барлығы 900-ден астам кәсіпкер-әйел қатысты.



Solva компаниясы
«Қаржыдағы үздік ESG-
бастамасы» номинациясы
бойынша 2023 жылғы
PLUS Award сыйлығымен
марапатталды

900
астам

кәсіпкер-әйел «Әйел
және ақша» офлайн
семинарларына қатысты

Жасыл қаржыландыру

Solva бизнестің қаржыландыру қажеттіліктерін барынша қанағаттандыру үшін тұтынушылардың шағын және орта бизнесіне арналған өнім желісін үнемі кеңейтіп отырады. Сондай-ақ, біз өзіміздің қоршаған ортаға теріс әсерімізді де, тұтынушыларымыздың әсерін де азайтуға күш салуға тырысамыз.

Біз жасыл технологияларды, экологиялық таза және энергияны үнемдейтін жабдықты таңдау арқылы қоршаған ортаға қамқорлық жасайтын кәсіпкерлерге қолдау көрсетеміз.

Біз ШОБ секторының экологиялық жауапкершілікке деген қызығушылығының артып келе жатқанын көріп отырмыз, сондықтан 2023 жылдың тамызында Solva ШОБ сегментінде кәсіпкерлерге арналған [«Бизнес үшін жасыл қаржыландыру»](#) пилоттық өнімін іске қосты.

Қаржыландыруды қызметі қоршаған ортаға теріс әсерді азайтуға бағытталған бизнес ала алады, оның ішінде қаражат энергияны үнемдейтін технологиялар мен жабдықтарды сатып алуға жұмсалады. Клиенттер өз кезегінде ай сайынғы төлемді өтеу үшін пайдалануға болатын ақшаны қайтарып алады.

Біздің ШОБ тұтынушыларымыздың жасыл қаржыландыру өнімдеріне деген қажеттілігін бағалау үшін біз жыл сайынғы зерттеуімізге бірқатар сұрақтар қостық және келесі нәтижелерге қол жеткіздік :

10-нан 1

клиент бұрын су тұтынуды азайту бойынша жұмыстар жүргізу үшін Solva-дан микрокредит алған

10-нан 1

клиент бұрын энергияны үнемдейтін жабдықты сатып алуға қарыз алған

5-тен 1

клиент сіз оны кредиттеудің тиімді шарттарымен энергияны үнемдейтін жабдықтың пайдасына таңдау жасар еді

Сөйтіп, 2023 жылы Solva-ның кем дегенде 4 мың клиенті оларға микрокредит берудің неғұрлым тиімді қаржылық шарттарын ұсынған кезде экологиялық таза технологияларға артықшылық беруге дайын болар еді.

Нәтижелер жасыл қаржыландыру бойынша пилоттық өнімді іске қосудың өзектілігін және жасыл қаржы саласындағы өнім желісін одан әрі жетілдіру мен кеңейту қажеттілігін көрсетеді.

Қорытынды

Жүргізілген зерттеу нәтижелері өткен жылы Solva компаниясы микро-, шағын және орта кәсіпорындарды Қазақстан экономикасына және халықтың әл-ауқатының өсуіне өз үлесін қосуға ынталандыратын маңызды экономикалық агент болып табылатыны туралы қорытындыны растайды.

Елдің ЖІӨ-дегі ШОБ үлесінің тұрақты өсуіне және мемлекеттік қолдау шараларының ұлғаюына қарамастан, біз дәстүрлі қаржы институттары тарапынан осы секторды қаржыландырудағы елеулі қиындықтарды байқауды жалғастырамыз.

Кәсіпкерлер жедел операциялық міндеттерді шешу үшін қаржы ресурстарына тез қол жеткізуді қажет етеді. Клиенттерге өз мәселелерін шешуге көмектесу үшін Solva ШОБ қажеттіліктеріне арнайы бейімделген қаржылық өнімдердің кең спектрін және клиенттің уақытын үнемдеу және «Өтінім беруден ақша алуға дейін» жолын қысқарту үшін ыңғайлы цифрлық қызметті ұсынады.

Solva 2020 жылдың ортасынан бастап ШОБ секторымен белсенді жұмыс жүргізіп келеді және соңғы 3 жылда жалпы **кредиттік портфельдегі ШОБ үлесін 15%-дан 60%-ға дейін ұлғайтты**, бұл өз алдына Қазақстанда шағын, шағын және орта бизнес үшін салауатты кәсіпкерлік ортаны дамытуға жәрдемдесу мақсатын қойды.

Осы уақыт ішінде біз бүкіл Қазақстан бойынша, оның ішінде елдің шалғай өңірлері мен ауылдық жерлерде **шамамен 73 мың кәсіпкерге** микрокредит бердік.

Микрокредиттердің басым бөлігі ай сайынғы айналымы 10 млн. теңгеден аз және орташа штаты 2 қызметкерден тұратын бизнеске берілді.

Дәл осындай кәсіпорындар Қазақстан экономикасының қозғаушы күші болып табылады. Solva клиенттері алынған қаражатты ағымдағы бизнес-міндеттерді шешуге жұмсайды, сондай-ақ өз ісін дамытуға инвестиция салады.



Қорытынды

Жүргізілген зерттеу нәтижелері алынған қарыз қаражатының арқасында кәсіпкерлер қосымша жұмысшыларды жалдай алатынын растайды. Solva қаржыландыруының арқасында Қазақстан экономикасында **өткен жылы шамамен 21000 қосымша жұмыс орны**, ал соңғы 3 жылда – **шамамен 48 000 жұмыс орны құрылды**.

Сауалнамаға қатысқан клиенттердің 96%-ы Solva-да алынған қаржыландырудың арқасында өз бизнесін кеңейте алды, ал 64%-ы алынған микроқарыздың арқасында кірістің өсуін растады.

Сөйтіп, берілген қаржыландырудың әрбір **1 млн теңгесі** 1 жыл ішінде ШОБ түсімінің орта есеппен **6 млн-ға өсуіне** алып келеді, бұл өткен жылы алынған нәтижеден 10%-ға жоғары. Біздің клиенттеріміз 2023 жылғы қаржыландыру қорытындысы бойынша кірістің **372 млн долларға** өсуін күте алады.

Біз құрылған жаңа жұмыс орындары мен клиенттеріміздің табысының өсуі «толқындық» әсер ететінін және кәсіпкердің жеке әл-ауқатының ғана емес, сонымен қатар оның қызметкерлерінің, жеткізушілерінің және серіктестерінің отбасыларының әл-ауқатының, сондай-ақ елдегі экономикалық өсудің артуына әкелетінін түсінеміз.

Біз өз клиенттеріміздің көпшілігінде біздің компаниямен өзара әрекеттесудің оң тәжірибесі бар екенін мақтан тұтамыз. **84% клиент Solva-ға қайта жүгінуге ниет білдірді**, бұл өткен жылмен салыстырғанда 4%-ға артық.

Сондай-ақ, біздің әрбір бесінші клиентіміз оған кредит берудің неғұрлым тиімді шарттарында энергияны үнемдейтін және жасыл жабдыққа артықшылық беруге дайын екендігін білдіргеніне өте қуаныштымыз. Бұл нәтиже жасыл қаржыландырудың жаңа өнімдерін шығару мен дамытудың өзектілігін растайды.



Біз алға қойған мақсаттарға жету жолымызды жалғастырамыз және Solva-ның қосқан үлесі Қазақстанда кәсіпкерлікті дамытуда және адамдардың өмірін жақсарту үшін жаңа мүмкіндіктердің пайда болуында жыл сайын үлкен рөл атқаратынына сенеміз.