

A woman with dark hair pulled back, 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. She is carrying a brown leather shoulder bag. In the background, there are clothing racks, a mannequin wearing a patterned shirt, and a sign that says "DANA".

**SOLVa**

## **Жыл сайынғы шолу:**

**Solva компаниясының  
Қазақстанның шағын  
және орта кәсіпкерлігін  
дамытуға қосқан  
экономикалық үлесі**

2023 жылғы ақпан



# Кіріспе сөз



Жыл сайын қаржылық институттар мен коммерциялық компаниялар 12 ай ішіндегі қызметін қорытындылап, әдетте өз есептерінде операциялық және қаржылық жетістіктері туралы ақпаратты жариялайды. Біз Solva компаниясында бір жыл ішіндегі жұмысымыздың нәтижелерін бірінші кезекте микро-, шағын және орта бизнесті қаржыландыру арқылы қол жеткізген экономикалық және әлеуметтік тиімділігімізді ескере отырып талдаймыз.

2020 жылдың ортасынан бастап біз күшіміз бен назарымызды микро-, шағын және орта бизнес өкілдеріне арналған өнімдерді дамыту мен оларды іске қосуға бұрдық. Біз бизнеспен айналысатын әрбір кәсіпкердің өз ісін дамытуға қажетті қаржыландыруға жедел және оңтайлы қол жеткізуге мүмкіндік беретін өнім мен сервисті әзірлеуді мақсат етеміз.

Осы уақыт ішінде біз Қазақстан бойынша 52 мыңнан астам кәсіпкерге жалпы көлемі 85 млн. АҚШ долларын құрайтын сомаға микрокредит ұсындық.

Кейбір клиенттер үшін мұндай мүмкіндік ағымдағы жедел сұрақтарды шешіп, қызметін ары қарай жалғастыруға, ал клиенттеріміздің келесі санаты үшін дамуға арналған жаңа ұшқынға айналды.

Бізге қызметіміз ШОБ секторына оң экономикалық әсер ететіндігі ерқашан мәлім болатын.

**Константин Барабанов**, Solva Group Ltd холдингінің бас директоры

**Анна Максимова**, «ОнлайнКазФинанс» МҚҰ» АҚ (Solva) бас директоры және «Әйел ісі» бағдарламасының амбассадоры

**Оксана Синельникова**, Тұрақты даму жөніндегі директор

Алайда біздің әсерімізді нақты сан арқылы бағалау мақсатында біз 2022 жылы клиенттеріміздің арасында сауалнама жүргізу туралы шешім қабылдадық.

Зерттеу нәтижелері біздің өзімізге қойған мақсатымыздан асып түскендігін дәлелдеді. Біз Solva компаниясының Қазақстан экономикасына қосқан үлесін мақтан етеміз.

Біздің 96% клиентіміз Solva-дан алған қаражаттың көмегімен бизнесін дамытса, 66% сауалнама қатысушылары қарыз алғаннан кейінгі алғашқы айдан бастап табысының артқандығын атап көрсеткен.

Респонденттердің 10%-ы егер Solva компаниясынан қарыз алмаса, өз ісін жабуға мәжбүр болатындығы туралы айтқандығы біз үшін үлкен жаңалыққа айналды.

Біз ШОБ-ның Қазақстан экономикасына қосатын үлесін байқадық. Сол себептен біздің микро-, шағын және орта кәсіпкерлерге көрсеткен қолдауымыздың рөлі тұрақты негізде артып келеді.

Біз осы сауалнамаға қатысқан клиенттерімізге шынайы пікірлерін білдіріп, жеңістерімен бөліскені үшін шексіз алғысымызды айтамыз.



*Біз Қазақстанның микро-, шағын және орта бизнесі үшін кәсіпкерлікті ары қарай дамытуға үлесімізді қосуға болашақта да тырысамыз!*

# Мазмұны

1	Негізгі нәтижелер	4
2	Solva туралы ақпарат	5
3	Экономикадағы ШОБ үлесі және қаржыландыру алу мүмкіндігі	6
4	Зерттеуіміздің мақсаты мен шекарасы	7
5	Solva клиентінің портреті	8
6	ШОБ-ға қолдау көрсетудегі Solva-ның рөлі	9
7	Әйел кәсіпкерлігі	13
8	Қорытынды	14



# Зерттеудің негізгі нәтижелері

Қаржыландыруға берілген әрбір  
**1 млн. тг.**  
1 жыл ішінде ШОБ өкілдері



табысының орташа есеппен  
**5,4 млн. тг.**  
өсуіне алып келген

**\$ 289 млн.**

2022 ж. қаржыландыру нәтижелеріне сәйкес Solva клиенттері күтетін табыстың өсімі

**10 клиенттің 1-і**

қорландыру болмаған жағдайда, өз бизнесін жабуға мәжбүрлі болуы ықтимал екендігін мәлімдеді

**26 мың жұмыс орны**

соңғы 2 жыл ішіндегі Solva қаржыландырудың нәтижесінде пайда болды

**66%**

клиент кредиттік қаражатты алудың нәтижесінде табысының өскенін хабарлады

Қаржыландыруды алудың жылдамдығы бұрынғысынша қаржылық институтты таңдаудың негізгі факторы болып табылады. Клиенттер қаржыландыруды бизнес-мақсаттарға пайдалану уақыты келесідей:

**43%**

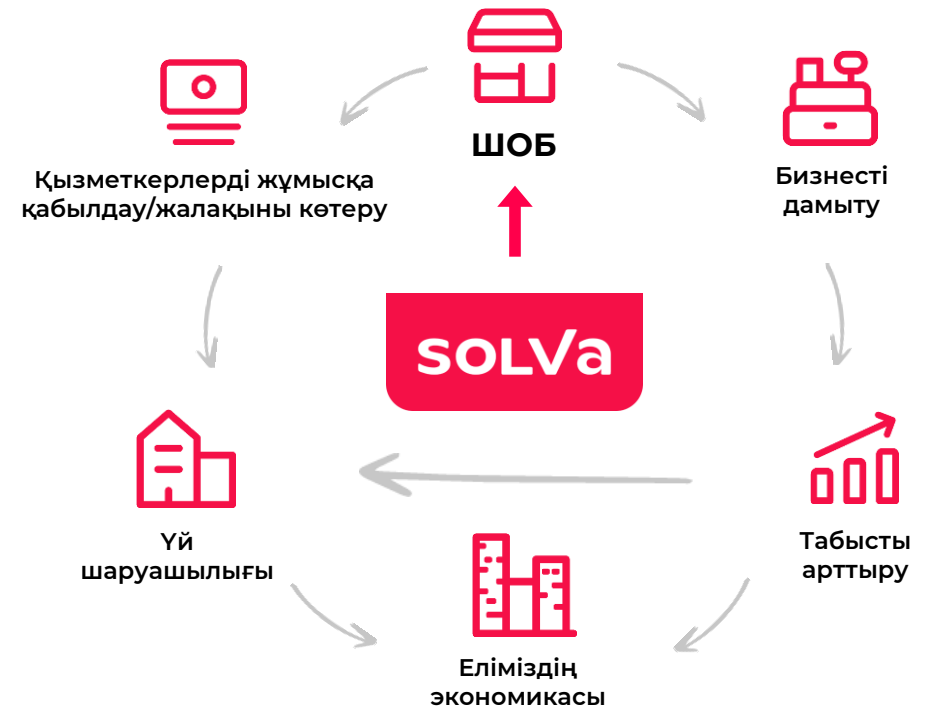
қарызды алған күні

**25%**

бір апта ішінде

69% клиентке жұмыс капиталын қаржыландыру қажет болса, 26% респондент қаржыландыруды инвестиция (құрал-жабдықты сатып алу, алаңдарды кеңейту және т.с.с.) ретінде жұмсаған

## Solva-ның экономикалық үлесі



# Solva туралы ақпарат

**Solva** - кепілсіз банктік емес қаржыландыру нарығының көшбасшысы. Біз микро-, шағын және орта бизнеске цифрлық қаржылық өнімдерді ұсынамыз.

Solva өз жұмысында әрқашан бірінші орынға клиенттерді қоя отырып, кері байланысты тұрақты негізде жинайды. Осылайша клиенттердің сұраулары мен қажеттіліктері ескеріле отырып, қызмет көрсетіледі. Біз клиенттерімізге қаржыландыруды алудың қарапайым, түсінікті және толық ашық үдерісін ұсынамыз. Әрбір кәсіпкерлік қызметпен айналысуға шешім қабылдаған қазақстандық біздің қызметімізді пайдалана алады.

## БІЗДІҢ НЕГІЗГІ АРТЫҚШЫЛЫҒЫМЫЗ - КЕПІЛЗАТТЫҢ БОЛМАУЫ

Біз ШОБ клиенттеріне арналған скорингтің жеке жүйесін әзірлеп, бизнес айналымдарын талдау арқылы бағалауды үйрендік. Осылайша біз кәсіпкерлерден тізімдегі құжаттарды жинауды, кепілзат ретінде жылжымайтын мүлікті немесе көлікті ұсынуды, тиісінше олардың капиталын оқшаулауды талап етпейміз. Кредитті ұсыну туралы шешім автоматты режимде жиналып өңделетін 160-тан аса параметрдің негізінде қабылданады.

Біз бәсекелестерімізден үдерістердің жоғары жылдамдығымен ерекшеленеміз. Өтінімді толтыру орташа есеппен 7 минутты құраса, оны мақұлдауға 30 секундтан 8 минутқа дейінгі уақыт жетеді.

**85 млн. \$**

2020 ж. ортасынан бастап ШОБ өкілдеріне берілген қарыздың көлемі

**52 мың**

Кәсіпкер клиенттердің қатарына қосылды

**80%**

Solva клиенттері қарызды қайтадан алуға өтінім берген

**120**

Solva бөлімшелерінің саны

**70%**

ШОБ секторындағы әйел клиенттердің көлемі

**59%**

клиентіміз ауылдық аймақтардың өкілдері

**2.2 млн.**

3 жыл ішінде өңделген пайдаланушылар өтінімдерінің саны

**74%**

Net Promoter Score (клиенттердің қанағаттанушылық деңгейі)

# Экономикадағы ШОБ үлесі және қаржыландыру алу мүмкіндігі

Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерлік секторы белсенді дамуда. Ашық деректерге сәйкес\* Қазақстанда 2021 жылдың қазан айынан 2022 жылдың қазан айына дейін белсенді шағын және орта кәсіпкерлердің саны 20,9%-ға өсті.

Еліміздегі ЖІӨ-нің ШОБ үлесі 7,9%-ға артып, 34,7%-ға жетсе, ШОБ саласында жұмыс істейтін адамдардың жалпы саны 10,6%-ға артып, 3,5 млн. адамды\*\* құраған. Бұл көрсеткіш еліміздегі жұмыспен қамтылғандардың шамамен 40%-н құрайды.

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту еліміздің нығаюына көмектеседі. Бәсекелестік үшін оңтайлы орта қалыптасады, жаңа жұмыс орындарының пайда болады, тиісінше халықтың әл-ауқатын арттырады.

Қазақстан үкіметі ШОБ секторына қолдау көрсетуге бағытталған бірнеше маңызды іс-шараларды жүзеге асыруда.

2030 жылға дейінгі Қазақстан Республикасының шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту концепциясының жобасы әзірленді. Аталған жоба ЖІӨ-дегі ШОБ үлесін 40%-ға, ал ШОБ-да жұмыспен қамтылған адамдардың санын 5 млн.-ға дейін жеткізуді мақсат етеді.

Алайда сектордың дамуына және мемлекеттік қолдау көрсету іс-шараларының белсенді түрде артуына қарамастан, микро-, шағын және орта бизнес иелерінде қаржыландыруды алу кезінде қиыншылықтардың бар екендігі анық.

Ашық қорлардағы деректерін есепке алсақ, ШОБ үшін қарыз қаражаттары қол жетімділігінің төмен деңгейінің негізгі себептері – қарызды алу кезіндегі шамадан тыс бюрократия және кепілзат ұсыну талабы.

Сонымен қатар көптеген кәсіпкерлерде олардың күнделікті операциялық сұрақтарын шешу үшін қаражат жедел қажет болатын кездер орын алатындығы анықталды.

Біз клиенттеріміздің сұрауларын қанағаттандыру үшін өнімдерімізді тұрақты негізде жетілдіреміз. Біздің ШОБ клиенттеріміздің экономикалық дамуына қосатын үлесімізді бағалау үшін зерттеу жүргіздік. Осы есеп арқылы зерттеу нәтижесімен бөлісуге рұқсат етіңіз.

# 35%

Қазақстанның ЖІӨ-дегі ШОБ үлесі

# 3,5 млн.

ШОБ сегментіндегі адамдардың саны

\* «Erim маркетингтік және әлеуметтік зерттеулер институтының» деректері

\*\*Деректер [Қазақстан Республикасы Премьер-министрінің ресми ақпараттық қорынан](#) алынған

# Зерттеуіміздің мақсаты мен шекарасы

2022 жылғы қазан айында біз Қазақстандағы микро-, шағын және орта бизнесті кредиттеудің экономикалық тиімділігін анықтау мақсатында клиенттеріміздің арасында сауалнама жүргіздік.

Алайда сауалнамаға ШОБ клиенттерінің шамамен **2,4%-ы** қатысып, олар кездейсоқ таңдалынғандықтан, біз деректерді жеткілікті деңгейде репрезентативті деп санаймыз.

**Сауалнамаға 1200-ден аса клиент қатысты. Сауалнама қатысатын клиенттерді таңдау барысында біз келесідей шарттарды ескердік:**

- ▶ клиент микрокредитті бизнес мақсатқа алған;
- ▶ микрокредит 6 ай бұрын, яғни 2022 жылғы сәуірден кешіктірмей алынған;
- ▶ клиент Solva компаниясынан микрокредитті алғаш рет алған және сондай-ақ біздің тұрақты клиентіміз болып табылады.

Ары қарай клиенттерді таңдау кездейсоқ тәртіпте және жоғарыда көрсетілген параметрлер бойынша автоматты түрде жүзеге асырылған.

Өз зерттеуімізде біз сауалнама барысында алынған нәтижелерді ескере отырып, қорытынды жасадық. Нәтижелерде қателер болуы мүмкін, себебі клиенттерді таңдау әрдайым нақты ситуацияны көрсетпеуі ықтимал.

**Сауалнама барысында келесі тақырыптар бойынша сұрақтар қойылды:**

- ▶ қызмет саласы, қызметкерлердің ағымдағы саны мен ай сайынғы табысы;
- ▶ қарыз алудың мақсаты (оның ішінде алынған қаражат қайда жұмсалынғандығы туралы сұрақ);
- ▶ қарыз алғаннан кейін жаңа қызметкерлерді жұмысқа қабылдау;
- ▶ Solva компаниясын таңдау себептері;
- ▶ Solva-дан қарыз алу мүмкіндігі болмаған жағдайдағы салдарлары.

Талдау Solva компаниясының клиенттік базасының бірегей құрамына негізделген.

Solva клиенттерінің сипаттамалары кез келген басқа қаржылық және кредиттік ұйымдардың клиенттерінен ерекшеленеді. Сол себептен Қазақстандағы барлық ШОБ өкілдерін кредиттеуге қатысты зерттеу бойынша нәтижелердің экстраполяция кезінде өте мұқият болу қажет.

**Анна Гаянцева, Solva Зерттеулер департаментінің жетекшісі**

# Solva клиентінің портреті

Жүргізілген сауалнама нәтижелеріне сәйкес біз ШОБ клиенттеріміздің қызмет көрсету салалары бойынша келесі деректерді алдық:

- ▶ **51%** клиент сауда-саттықта (киім-кешек, тоқыма бұйымдары, тұрмыстық химия, косметика, электроника, гүл дүкендері) еңбек етеді;
- ▶ **12%** клиент қызмет көрсету саласында (сұлулық салондары, ателье, жөндеу және медицина қызметтері, т.с.с.) жұмыс істейді;
- ▶ **9%** клиентімізде азық-түлік немесе кондитерлік дүкендері бар;
- ▶ **8%** клиент ауыл шаруашылығында (мал шаруашылығы және өсімдік шаруашылығы) жұмыс істейді;
- ▶ **5%** кәсіпкер өндіріс пен құрылыста (тауарлардың өндірісі, құрылыс жұмыстары және т.с.с.) жұмыс істейді;
- ▶ **4%** клиент тасымалдаумен (такси, жүк тасымалдау) айналысады;
- ▶ **3%** клиент көлікпен байланысты бизнесіте (жөндеу, босалқы бөлшектерді сату, көлік жуу және т.с.с.) жұмыс істейді;
- ▶ **3%** клиент мейрамхана, кафе, қонақүй саласында жұмыс істейді;
- ▶ **2%** клиентіміз білім беру, 1% - жалға беру (тұрғын үй, көлік және т.с.с.) және 2% өзге салаларда (мемлекеттік сатып алулар, мүлікпен жұмыс істеу) жұмыс істейді.

85% респонденттердің штатындағы қызметкерлердің саны

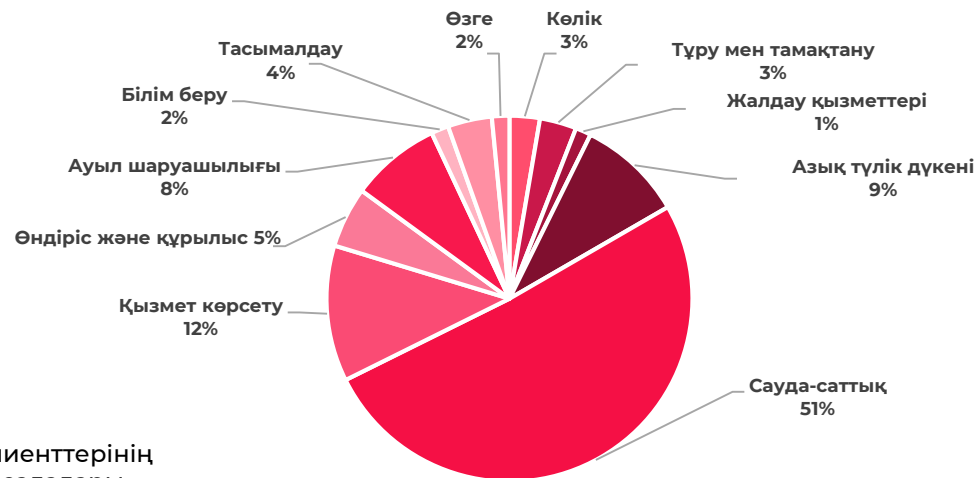
**5**

қызметкерді құраған

Клиенттердің басым бөлігінің ай сайынғы табысының көлемі

**10**

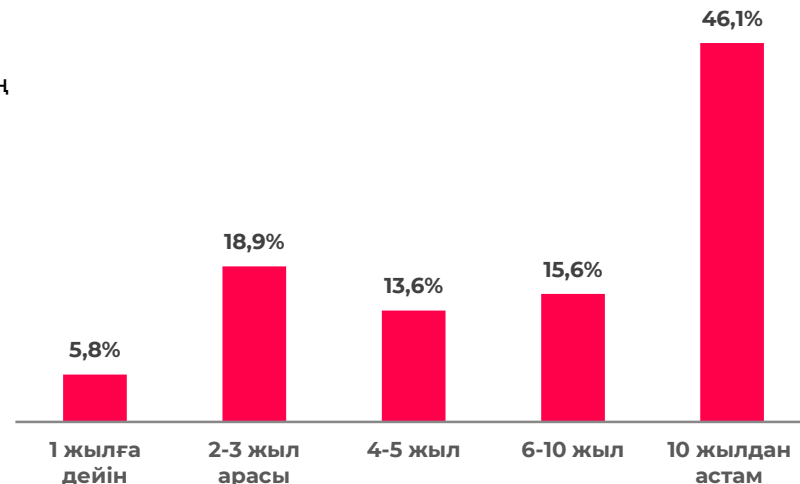
млн. тг. дейін құраған



ШОБ клиенттерінің қызмет салалары

Біз сонымен бірге клиенттеріміздің басым бөлігі, яғни сауалнама қатысушыларының **46,1%-ы** бизнесін **10 жылдан аса** уақыт бойы жүргізіп келетіндігін байқадық.

Бизнес жұмысының ұзақтығы





# ШОБ-ға қолдау көрсетудегі Solva-ның рөлі

Шағын кәсіпорын иесіне нақты қысқа мерзімді операциялық сұрақты шешуге немесе ұзақ мерзімді бизнес-мақсаттарға қол жеткізуге мүмкіндік берген Solva компаниясы ұсынған микроқарыз мұндай бизнеске тікелей оң әсер еткені анық.

Алайда кез келген бизнестегі оң өзгерістер «толқынды әсердің» пайда болуына алып келетіндігін түсіну маңызды. Компания осылайша кәсіпорын қызметкерлеріне, олардың отбасылары мен үй шаруашылығына, мердігерлер мен жеткізушілерге, тиісінше олардың бизнесіне оң экономикалық әсер етеді.

Сол себептен біз Solva ШОБ секторын қаржыландыру бойынша қызметінен нақты экономикалық тиімділік кредиттік портфель көлемімен ғана емес, көптеген параметрлермен есептелетіндігіне сенімдіміз.

Келесі слайдтарда жүргізілген зерттеудің нәтижелері және біздің тұжырымдарымыз келтірілген.



**Улжалгас Агатаева**

Көлік жууға арналған құралдардың  
өндірісі бойынша бизнес

Solva клиенті

## Қаржыландыруды қаражатты алу мақсаты және оны пайдалану мерзімі

Solva-дан алынған қаражат бизнесті дамытуға және бизнестің маңызды сұрақтарын шешуге арналған. Клиенттеріміздің басым бөлігі қаражатты операциялық қызметке (69%) және бизнесті дамытуға арналған инвестиция (26%) ретінде жұмсайтындығы туралы айтқан.

Осылайша компанияның 65 ШОБ клиенті алған микроқарызды тауарлардың немесе қызметтердің ассортиментін кеңейтуге жұмсаған.

20% бизнес өкілі соңғы микроқарызды жұмысқа қажетті құрал-жабдықты, техниканы немесе көлік құралын сатып алуға немесе ауыстыруға пайдаланған.

10%-ға жуық клиент алған микроқарызды сауда алаңдарын немесе нүктелерін арттыруға жұмсаған.

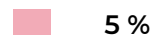
Операциялық қызмет



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



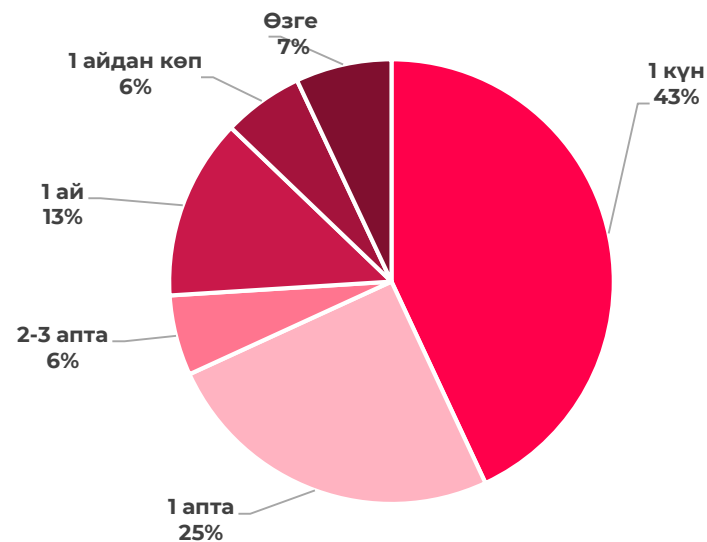
Өзге



Solva клиенттерінің қаражатты пайдалануы

96% сауалнама қатысушылары Solva-ның қаражатты бизнесті дамытуға және ағымдағы қызметті жақсартуға әсер еткендігін мәлімдеді. Сонымен бірге біз клиенттерімізден кредиттік қаражатты қаншалықты жылдам жұмсағандығы туралы сұрадық, 43% респондент қарызды 1 күн ішінде, ал шамамен 25% - бір апта ішінде жұмсағандығы туралы айтқан.

Бұл тартылған қаржыландыру кәсіпорынның ары қарай қызметін жүргізуге кедергі болуы ықтимал бизнестің маңызды кейінге қалдыруға болмайтын проблемаларын жедел шешуге бағытталғандығын білдіреді.



Solva-дан алынған қаражатты жұмсау мерзімі

## Бизнесті жалғастыру үшін қаржыландырудың маңыздылығы

Біздің ШОБ клиенттеріміздің нақты үлесі үшін уақытылы алынған қаржыландыру қызметті жалғастыру үшін маңызды болған. 10%-дан аса респондент Solva-дан қарыз алмаған жағдайда бизнесті жабуға тура келетіндігі туралы айтқан.

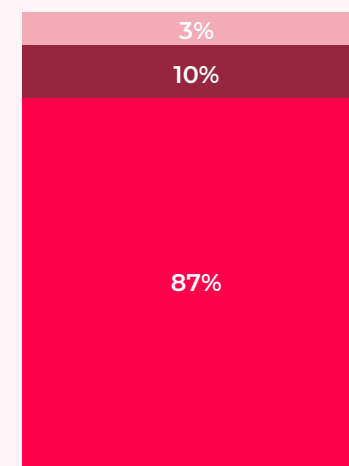
Осы деректер ШОБ секторының қаржылық қорларға жылдам қол жеткізу мәселесінің қаншалықты маңызды екендігін дәлелдейді, ал Solva, өз кезегінде, өнім түрлері мен сервистерді дамытып, оларға қол жеткізу деңгейін арттыруға тырысады.

# 10-нан 1

клиент Solva-дан кредит алмаған жағдайда, бизнесін жабуға мәжбүрлі болатындығы туралы айтқан

# 96%

сауалнама қатысушылары Solva кредиті бизнесті дамытуға көмектесті деді



Сенімді емеспін    Жоқ    Иә

Соңғы микрокредитсіз қызметіңізді жалғастыра алатын ба едіңіз?

# Клиенттердің бизнес айналымдарының өсуі

Клиенттеріміздің басым бөлігінің ай сайынғы табысы 10 млн. тг. құрайды және әдетте қарыз қаражаты ассортиментті кеңейтуге, жаңа құрал-жабдықты сатып алуға, сауда немесе өндірістік алаңды арттыруға, сонымен бірге бизнесті дамытуға арналған басқа мақсаттарға пайдаланылады.

Бұл кәсіпкер үшін жаңа мүмкіндіктердің пайда болуына және табыстың артуына алып келеді.

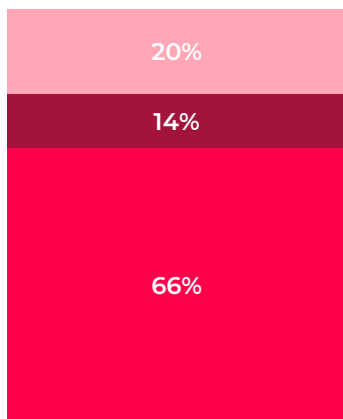
Сауалнамаға қатысқан 66%-дан аса клиент Solva-дан алынған қарыздың көмегімен айналымының (табысының) артқандығын мәлімдеді. Сауда-саттық саласындағы 69% клиент Solva ұсынған қарыздың нәтижесінде ай сайынғы табысы артқандығын қосымша растады.

Ай сайынғы табысы артқан клиенттерімізден табысын пайыз немесе сома түрінде көрсетуді өтіндік. Жауап нұсқасына байланысты біз келесідей нәтиже алдық:

**66%**

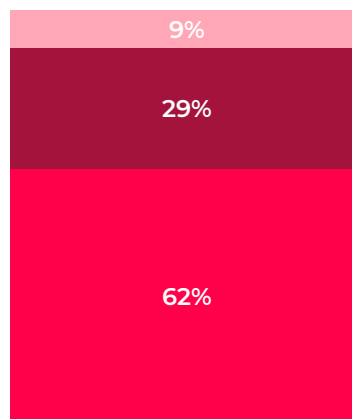
клиент Solva-дан алған микроқарыз ай сайынғы табыс көлемін артқандығы туралы мәлімдеді

■ Иә ■ Сенімді емеспін ■ Нет



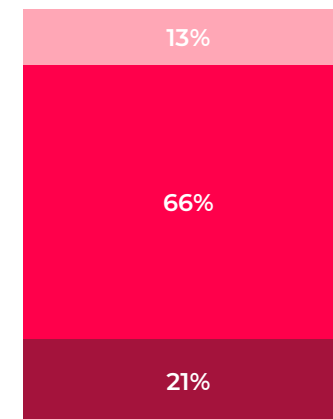
Solva-дан микроқарызды алғаннан кейінгі ай сайынғы табысыңыз артты ма?

■ 30%-ға дейін ■ 30-50% арасында ■ 50%-дан жоғары



Solva-дан микроқарызды алғаннан кейін ай сайынғы табыс көлемінің сегменті

■ 100 000 тг. бастап 1 000 000 тг. дейін ■ 1 000 000 тг. аса  
■ 100 000 тг. дейін



Solva-дан ақшалай қарыз алғаннан кейін ай сайынғы табыстың өсуі

## Қызметкерлерді жұмысқа қабылдау мүмкіндігі

Орташа есеппен біздің ШОБ клиенттеріміздің компаниясында 4-5 адам жұмыс істейді екен. Қарыз қаражаты әдетте қосымша қызметкерлерді жұмысқа қабылдау немесе ағымдағы қызметкерлердің еңбекақысын төлеу кезінде кассалық алшақтықтардың алдын алу үшін пайдаланылған.

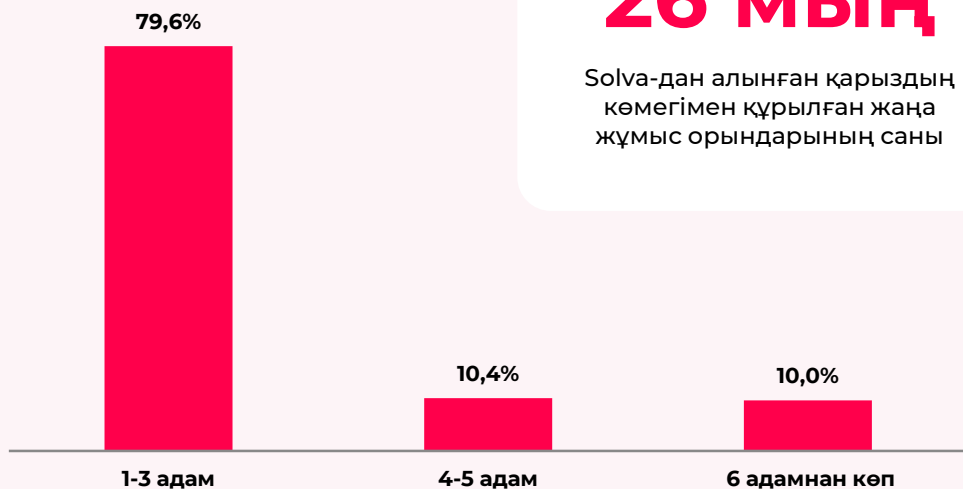
Шамамен 20%-ға жуық клиент Solva-дан микроқарызды алғаннан кейін қосымша қызметкерлерді жұмысқа қабылдап, жаңа жұмыс орындарының пайда болуына өз үлесін қосқан.

Жаңа қызметкерлерді жұмысқа қабылдай алған клиенттердің 80%-ы 1-3 адамды жұмыспен қамтыған.

Осылайша егер алынған деректерді Solva компаниясының барлық клиенттеріне бөліп қарастыратын болсақ, алынған қаражат қосымша 26 мың жұмыс орынның пайда болуына көмектескен.

# 26 мың

Solva-дан алынған қарыздың көмегімен құрылған жаңа жұмыс орындарының саны



Solva-дан микроқарызды алғаннан кейін жұмысқа қабылданған жаңа қызметкерлер санының үлесі

## Қаржыландырудың қол жетімділігі

Шамамен 68% респондент Solva компаниясынан микрокредит алудың алдында басқа қаржылық институттарға жүгінген. 23%-дан астам сауалнама қатысушылары Solva-ны отбасы мүшелерінің, достары мен таныстарының ұсынымы бойынша таңдағандығын мәлімдеген.

27% сауалнама қатысушылары Solva-ның келесідей артықшылықтарын атап көрсеткен: кредиттік шешімді қабылдау мен ақшаны алу жылдамдығы, өтінімді ресімдеу және қарызды онлайн өтеу ыңғайлылығы.

# 4-тен 1

клиент Solva туралы отбасы мүшелерінен, достары мен таныстарынан оң ұсыным алғандықтан, микроқарыз ресімдеген

80%-дан аса клиент Solva-ға міндетті түрде келемін немесе жүгінуім ықтимал деп жауап берген.

Біз үшін бұл өте маңызды көрсеткіш, себебі мұндай жауап клиенттеріміздің тәжірибесі көптеген жағдайда оң екендігін және біздің компаниямыз ұсынатын өнімдерге және қызмет көрсету сапасына көңілі толатындығын білдіреді.

# 80%

клиент Solva-ға қайтадан микроқарыз алуға жүгінетіндігін мәлімдеген

# Әйел кәсіпкерлігі

Кәсіпкер әйелдердің жетістік оқиғалары - біздің күн сайынғы уәждемеміз!  
Кәсіпкерлік – жыныстық стереотипке орын жоқ жан-жақты және инклюзивті қызмет саласы.

**Біз** бизнесті жаңадан бастаған кәсіпкерлерге де, бұрыннан бизнеспен айналысатын кәсіпкер ханымдарға да **жан-жақты қолдау көрсетеміз**. Біз, міне, бірнеше жыл қатарынан қаржылық сауаттылықты арттыру саласында бірізді жұмысты жүргізіп келеміз.

Біз жақын арада қаражатпен жұмыс істеуге қатысты «Әйел мен ақша» атты семинарлар циклін аяқтадық.

Алайда кәсіпкер әйелдерге қолдау көрсету – арнайы курстар мен іс-шаралар ғана емес, бұл үлкен жұмыс.

**Біздің бүгінгі негізгі міндетіміз – Solva бренді аясында біріккен кәсіпкер ханымдардың қоғамдастығын кеңейту.**

Біздің әйелдер кәсіпкерлігіне қолдау көрсету саласындағы бастамашыл жобаларымыз **«Әйел ісі» платформасында** жинақталған.

Осы мультифункционалдық платформаның қатысушысы қатарына менторлық және білім беру бағдарламаларға қызығушылық білдірген, сондай-ақ тәжірибе алмасуды қалайтын ханымдар қосыла алады.

Біз сонымен бірге клиенттеріміздің қажеттілігін қанағаттандыру үшін **өнімдер желісін** әрқашан **жақсартуға тырысамыз**.

Қазіргі таңда біздің өнімдерді әзірлеу командамыз табыс пен шығынды жоспарлау және бюджеттеудің ыңғайлы, әрі қарапайым құралын әзірлеуде. Аталған құрал Solva қосымшасындағы жеке кабинетте қол жетімді болады.

[Әйел ісі сайты](#)



# Қорытынды

Біздің зерттеуіміз Solva компаниясы Қазақстан экономикасына өзінің үлесін қосатын біздің клиентіміз болған немесе болып табылатын микро-, шағын және орта кәсіпорындарды уәждемелей отырып, маңызды экономикалық агент екендігін көрнекі түрде дәлелдеді.

Еліміздің ЖІӨ-дегі ШОБ үлесі 35%-ды құрап, жұмыспен қамтудың 40%-ын қамтамасыз етеді. Аталған секторды дәстүрлі қаржылық институттар тарапынан қаржыландыру сұрағында елеулі қиыншылықтар байқалады.

Кәсіпкерлер операциялық сұрақтарды шешу және бизнесті дамыту үшін қосымша қаржыландыруды алу қажеттілігін өткір сезінген. Solva ШОБ қажеттілігіне бейімделген қаржылық өнімдердің кең спектрін ұсына отырып, мұндай проблемаларды шешуге көмектеседі.

Solva нарықта 2016 жылдан бастап жұмыс істейді. Алайда біз ШОБ өкілдерімен белсенді жұмысты 2020 жылы бастадық. Сол мезгілден бастап Қазақстан бойынша, оның ішінде қашықтықтағы және ауылдық елді мекендердегі 52 мыңнан аса кәсіпкерлерге микрокредит ұсындық.

Микрокредиттердің басым бөлігі ай сайынғы айналымы 10 млн. тг. дейінгі соманы, ал орташа штаты 4-5 қызметкерді құрайтын бизнеске берілген. Дәл осындай кәсіпорындар Қазақстан экономикасының қозғаушы күші болып табылады.

Solva клиенттері қаражатты ағымдағы бизнес-мақсаттарды шешуге, сонымен бірге жеке істі дамытуға бағытталған инвестиция ретінде пайдаланған.

Сонымен бірге алынған қаражат жаңа қызметкерлерді жұмысқа қабылдауға мүмкіндік берді. Қаржыландыру Қазақстанда қосымша 26 мың жұмыс орны пайда болуына алып келді.

Біздің клиенттеріміз Solva компаниясынан микроқарыз алған кезде «толқынды әсер» пайда болады, яғни клиенттеріміз өзінің бизнесін дамыта отырып, серіктестері мен қызметкерлерінің әл-ауқатын жақсартуға да өз үлесін қосады.

Клиенттеріміздің 10%-ы Solva-дан алынған қарызсыз өз ісін жалғастыра алмайтындығын атап көрсетсе, 96% клиент алынған қаражаттың көмегімен бизнесті кеңейту мақсатында пайдаланғандығы туралы мәлімдеді.

Берілген әрбір 1 млн. тг. 1 жыл ішінде ШОБ табысының орташа есеппен 5,4 млн. тг. өсуіне алып келген.

Клиенттерімізде Solva-мен өзара әрекеттесуден кейін оң әсерде қалып, олардың 80%-ы бізге қайтадан жүгінуі – біздің ерекше мақтанышымыз.

Қойылған мақсатқа қол жеткізіп, кәсіпкерлік қызметпен айналысу туралы шешім қабылдаған қазақстандықтарды ыңғайлы және түсінікті қаржылық сервистен қамтамасыз ету үшін көптеген жұмыс жүргізу қажет. Осы зерттеу нәтижелері біздің бағытымыз дұрыс екендігін тағы бір рет дәлелдеді!



**Нарбуви Тагаева**

Отбасылық фермерлік шаруашылығы

Solva клиенті

