



SOLVa

Жыл сайынғы шолу:

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

Гендерлік облигациялар шығарылымының қорытындылары және жасыл өнімдерге сұранысты талдау

Желтоқсан 2024



Кіріспе сөз

Біздің Компания үш жыл бойы Қазақстандағы микро, шағын және орта бизнесті дамытуға өзінің экономикалық әсерін зерттеу мен бағалауды жүргізіп келеді. Осы жылдар ішінде біз 3 500 мыңнан астам клиенттерімізге сауалнама жүргіздік және ШОБ секторының және ел экономикасының дамуына қосқан экономикалық үлесімізді сандық түрде өлшеп қана қоймай, сектордың дамуының жалпы динамикасын, оны қаржыландыруға деген қажеттілікті және қолда бар кедергілерге талдау жасай алдық.

Біз кредиттік портфельдегі ШОБ үлесін арттыруды, сондай-ақ өнім желісін кеңейтуді және қызметтеріміздің сапасын жақсартуды жалғастырып келеміз. Өткен жылы біз Қазақстан бойынша шамамен 40 млрд теңге көлемінде 46 мың кәсіпкерге микрокредит бердік.

Біз барлық клиенттерімізге олардың негізгі «уайымын» шеше алатын және қолдануға ыңғайлы болатын жоғары сапалы қаржылық өнімдер мен қызметтерді ұсынуға тырысамыз. Біз Қазақстан кәсіпкерлеріне шынымен де қажетті және сұранысқа ие өнімдерді жасауға көмектесетін кері байланысты мұқият зерделейміз және олармен адал диалог орнатамыз.



Константин Барабанов, Solva Group Ltd холдингінің Бас директоры



Аида Имашева, «ОнлайнКазФинанс» МҚҰ» АҚ Бас директоры (Solva)



Оксана Синельникова, Тұрақты даму жөніндегі директор

Ел экономикасындағы және біздің кредиттік портфельіміздегі ШОБ секторы үлесінің өсуі, өнім желісін кеңейту, жаңа жобалар мен серіктестіктерді іске қосу, қаржыландыру көлемінің ұлғаюы – осының барлығы біздің ШОБ секторының кәсіпкерлеріне ықпалымызды үнемі кеңейтіп, олардың алдындағы жауапкершілігімізді арттыра түседі.

Мұны сандармен өлшеу және динамиканы бақылау үшін біз өз клиенттеріміз арасында қайтадан сауалнама жүргізіп, оның қорытындыларына талдау жүргіздік. Осы есепте сіз жүргізілген зерттеудің қорытындыларын және біз одан түйіндеген қорытындылармен таныса аласыз.

Сондай-ақ, 2023 жылы біз Қазақстан Республикасы тарихында 20 млрд теңге сомасына ESG гендерлік облигацияларының алғашқы корпоративтік шығарылымын жүзеге асырдық. Барлық тартылған қаражат кәсіпкер әйелдерді қаржыландыруға бағытталды, бұл бізге қолдау деңгейін кеңейтуге және Қазақстанның қаржы қызметтері саласындағы гендерлік теңдік пен инклюзияны ілгерілетуге елеулі үлес қосуға мүмкіндік берді. Осы есепте сіз гендерлік облигациялардан қаржыландырылатын жобалардан қоғамға және экономикаға экономикалық әсер етудің қысқаша қорытындыларымен таныса аласыз.

Есепте сондай-ақ біздің клиенттеріміздің жасыл қаржыландыру өнімдеріне деген қажеттілігіне және олардың экологиялық таза жабдықтар мен техниканы таңдауға дайындығына талдау жасалған.

Біз осы сауалнамаға қатысқан және бізбен өздерінің жетістіктері мен шынайы пікірлерімен бөліскен клиенттерімізге алғысымызды білдіргіміз келеді.

Сіз сондай-ақ [2023](#) және [2022](#) жылдардағы зерттеу қорытындыларымен таныса аласыз.

Біз өз клиенттерімізге олардың Solva-ға деген сенімі мен таңдағаны үшін алғысымызды білдіреміз және осы сенім кредитін ақтау және бұдан әрі Қазақстанда салауатты кәсіпкерлік ортаны дамытуға қосқан оң үлесімізді арттыру үшін бар күш-жігерімізді жұмсауға уәде береміз!

Мазмұны



1	Зерттеудің негізгі нәтижелері	4
2	Solva туралы ақпарат	5
3	Экономикадағы ШОБ үлесі және олардың қаржыға қолжетімділігі	6
4	Зерттеуіміздің мақсаты мен шектері	7
5	Solva клиентінің портреті	8
6	ШОБ-ты Solva-ның қолдаудағы рөлі	9
7	Гендерлік облигациялар	13
8	Жасыл қаржыландыруға сұранысты талдау	14
10	Қорытындылар	16

Зерттеудің негізгі нәтижелері

Берілген қаржыландырудың әрбір

1 млн теңгесі

ШОБ түсімінің



1 жыл ішінде орта есеппен

8,2 млн теңгеге

өсуіне алып келеді



бұл 2023 жылғы зерттеу қорытындыларымен салыстырғанда

36%-ға

артық

31 мың жұмыс орны

өткен жылы Solva қаржыландыруының арқасында құрыл

Клиенттердің **10-нан 1-і**

Solva-ның қорландыруынсыз өз бизнесін жабуға мәжбүр болатынын хабарлады

73%-ы

клиент кредит қаражатын алу салдарынан түсімнің өсуін тіркеді

79 мың жұмыс орны

соңғы 4 жылдағы Solva қаржыландыруының арқасында құрылды

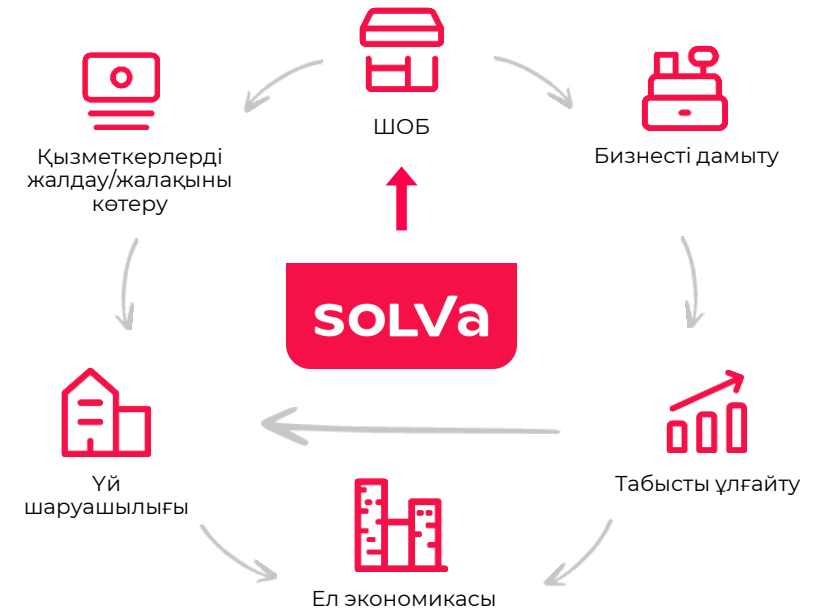
96%

Solva микрокредиті олардың бизнесін дамытуға көмектескеніне сенімді

\$683 млн

2024 жылғы қаржыландыру нәтижелері бойынша Solva клиенттері күте алатын кірістің өсімі.

Solva-ның экономикалық үлесі



Қаржыландыруды алу жылдамдығы қаржы институтын таңдаудың негізгі факторы болып қала береді.

74%

қарыз алғаннан кейінгі бірінші апта ішінде қаражатты жұмсады

Solva-да алынған қаражаттың басым бөлігі әлі күнге дейін күнделікті қызметте қолданылады.

64%

операциялық қызметті жүзеге асыруға қаражат жұмсады

Solva туралы ақпарат

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

Біз микро-, шағын және орта кәсіпкерлер үшін өнім желісін жақсартуды және кеңейтуді, сондай-ақ қызметтеріміздің сапасын жақсартуды жалғастырамыз. Жалпы портфельдегі шағын және орта бизнесті кредиттендіру үлесі өткен жылмен салыстырғанда шамамен 10%-ға өсіп, 60%-дан асты.

Біз Қазақстан нарығында жоғары технологиялық қаржылық қызметтер көрсету сегментінде көшбасшылықты сақтауды жоспарлап отырмыз. Бизнесті одан әрі кеңейту үшін Компания коммерциялық банкке айналу процесі үстінде.

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.

Біздің артықшылықтарымыз:

 **ЖЫЛДАМ**

 **ЫҢҒАЙЛЫ**

 **КЕПІЛСІЗ**

 **КЕЗ КЕЛГЕН МАҚСАТҚА**

227 млн \$

2020 жылдың ортасынан бастап ШОБ-қа берілген микрокредиттер

110 000

кәсіпкер Solva клиенті болды

70%

ШОБ секторының клиенттері - кәсіпкер әйелдер

77% ауылды жерлердегі клиенттер

165 бүкіл Қазақстан бойынша Solva бөлімшелері

S&P Global Ratings «B-» «Тұрақты» болжамы



ESG рейтингі **61** жалпы ұпаймен «3» деңгейінде

VISA

Қазақстанда МҚҰ қол қойған стратегиялық ынтымақтастық туралы алғашқы келісім



Халықаралық impact-қорлардан инвестициялар тарту

zosercapital
PARTNERS

Қазақстанның қаржы секторында капиталға тікелей шетелдік инвестицияларды тарту бойынша 10 жылдағы алғашқы мәміле



Республика тарихындағы алғашқы ESG-гендерлік облигациялардың корпоративтік шығарылымы (20 млрд теңге сомаға)



Экономикадағы ШОБ үлесі және қаржыландыруды алу мүмкіндігі

Шағын және орта бизнес (ШОБ) ел өңірлерінің жұмыспен қамтылуына, өндірісіне және экономикалық дамуына негізгі әсер етеді. ШОБ 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 38,2% құрайды, бұл өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 1,8%-ға артық. Бұл ретте 31% микро және шағын бизнеске тиесілі болды.

2024 жылғы 1 қазандағы жағдай бойынша Қазақстанда 2,2 млн шағын және орта кәсіпкерлік субъектісі тіркелген, ШОБ-та жұмыспен қамтылғандар саны 4,2 млн. адамды құрайды, ал 2024 жылдың алғашқы алты айында өнім шығарылымы 34 266,8 млрд. теңгеге жетті. ШОБ субъектілерінің басым бөлігін жеке кәсіпкерлер құрайды, бұл жұмыс істеп тұрған субъектілердің жалпы санының 69%-ы.

Қазақстанда Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту тұжырымдамасы жұмыс істейді, оның аясында секторды қолдаудың түрлі шаралары іске асырылады. Тұжырымдама аясында 2030 жылға қарсы ЖІӨ-дегі ШОБ үлесін 40%-ға дейін және секторда жұмыспен қамтылғандар санын 5 млн адамға дейін ұлғайту жоспарлануда.

Сондай-ақ, Үкімет «Бизнестің жол картасы» және «Қарапайым заттар экономикасы» бағдарламаларын біріктіретін Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау және дамыту жөніндегі кешенді бағдарламаны әзірлеп, қабылдады.

38,2%

Қазақстанның ЖІӨ-дегі ШОБ үлесі

4,2 млн

адам микро-, шағын және орта бизнесте жұмыс істейді

2,2 млн

жұмыс істеп тұрған ШОБ субъектілері

* [Ұлттық статистика бюросынан алынған деректер](#)

Экономикадағы ШОБ үлесі және қаржыландыруды алу мүмкіндігі

Осылайша, жаңартылған бағдарламаны қолдану кезеңінде Қазақстанда субсидиялар мен кепілдіктер түріндегі қолдау шараларымен 14 мыңға жуық бизнес жобасы [қамтылды](#): субсидиялау бойынша – 566 млрд теңгеге 8 624 жоба, кепілдік беру бойынша - 178,9 млрд теңгеге 5 381 жоба.

Соған қарамастан, соңғы жылдары мемлекеттік қолдау шараларына қарамастан, біз ШОБ үшін кредит беру көлемінің жеткіліксіз деңгейін, сондай-ақ қаржыландыруды алудағы микро-, шағын және орта бизнес иелері үшін бірқатар кедергілерді бақылауды жалғастырып келеміз. Мысалы, 2024 жылдың бірінші жартыжылдығында ШОБ өтінімдерін [мақұлдау үлесі](#) 40%-дан төмен болды.

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

Solva жылдам әрі ыңғайлы сервис пен кепілсіз микрокредит беру арқылы қажетті қаржыландыруды алуда ШОБ үшін мүмкіндіктерді кеңейтуге өз үлесін қосуға ұмтылады. Біз сондай-ақ еліміздегі ШОБ секторының дамуына әсерімізді бағалауымыз маңызды, сондықтан біз қатарынан үшінші жыл экономикалық үлесімізді бағалау бойынша зерттеу жүргізіп келеміз. Осы есепте біз сіздермен оның қорытындыларымен бөлісуге қуаныштымыз.



Зерттеуіміздің мақсаты мен шектері

2024 жылдың қазан айында біз Қазақстандағы Solva микро-, шағын және орта бизнесті кредиттендірудің экономикалық әсерін анықтау және 2022 және 2023 жылдары жүргізілген ұқсас зерттеулермен салыстырғанда біздің әсеріміздің динамикасын зерттеу мақсатында клиенттеріміздің арасында жаңа сауалнама жүргіздік.

Сауалнамаға шамамен 1200 клиент қатысты. Сауалнамаға қатысу үшін клиенттерді таңдағанда біз келесі болжамдарды қолдандық:

- ▶ клиент бизнес-мақсаттары үшін микрокредит алды;
- ▶ микрокредит 2023 жылғы сәуірден 2024 жылғы сәуірге дейінгі аралықта алынды;
- ▶ клиент Solva-дау бірінші рет микрокредит алды сондай-ақ біздің тұрақты клиентіміз бола алады;
- ▶ клиент 2022 және 2023 жылдары осындай зерттеуге қатысқан жоқ.

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

Өз зерттеуіміздің барысында біз қорытындыны тек алынған сауалнама қорытындыларыне сүйене отырып жасаймыз. Біз қорытындыда қателіктер болуы мүмкін екенін мойындаймыз, өйткені клиенттерді іріктеу көріністі толық көрсетпеуі мүмкін.

Анна Гаянцева, Solva Зерттеу департаментінің басшысы

Алайда, белгіленген болжамдарды қанағаттандыратын барлық ШОБ клиенттерінің шамамен **5%-ы** сұралғандықтан, және олар кездейсоқ таңдалғандықтан, біз деректер жеткілікті түрде репрезентативті деп санаймыз.

Сауалнама барысында келесі тақырыптарға қатысты сұрақтар қойылды:

- ▶ қызмет саласы, қызметкерлердің ағымдағы саны және айлық түсімі;
- ▶ қарыз қаражатын алу мақсаты (соның ішінде оның неге жұмсалуды);
- ▶ қарыз алғаннан кейін жаңа қызметкерлерді жалдау және түсімнің өсуі;
- ▶ Solva-да микрокредит алғаннан кейінгі түсім мен айлық айналымның өсуі;
- ▶ Solva-да қарыз ала алмаушылықтың салдары;
- ▶ Клиенттердің энергияны үнемдейтін және жасыл жабдықтар мен технологияларды таңдауға дайындығы.

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 кредиттендіруге алынған зерттеу қорытындыларын экстраполяциялау кезінде сақтық танытқан жөн.

Solva клиентінің портреті

Жүргізілген сауалнама қорытындысы бойынша біз клиенттердің ШОБ қызметінің салалары бойынша мынадай деректерге қол жеткіздік:

Клиенттердің **41%-ы** сауда саласында бизнесі бар (киім, тоқыма, тұрмыстық химия, косметика, электроника, гүлдер, дәріханалар және т.б.);

17%-ы қызмет көрсету саласында жұмыс істейді (сұлулық салондары, ателье, жөндеу қызметтері, медициналық қызметтер және т.б.);

15%-ы азық-түлік немесе кондитерлік дүкендері бар;

Клиенттердің **6%-ы** ауыл шаруашылығымен айналысады: мал шаруашылығы және егін шаруашылығы;

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

5% тасымалдаумен айналысады (такси, жүк тасымалы);

Клиенттердің **4%-ы** автокөлікпен байланысты бизнесі бар (жөндеу, бөлшектерді сату, көлік жуу және т.б.);

4% қонақжайлылық саласымен айналысады: мейрамханалар, дәмханалар, қонақ үйлер;

1% жалға беру қызметтерін ұсынады (тұрғын үй, Автокөліктер және т.б.);

1% білім беру саласында жұмыс істейді.

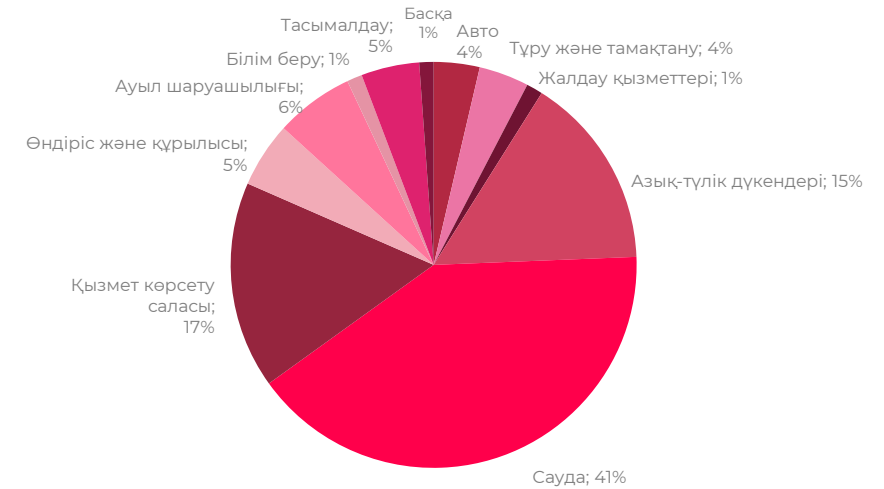
Алынған деректер негізінен былтырғы зерттеулердің қорытындыларымен сәйкеседі, бұл біздің ШОБ клиенттеріміздің қызмет салалары бойынша тұрақты үлестірілгенін көрсетеді.

Сауалнамаға қатысушылардың **85%-ы** компаниясындағы қызметкерлер саны

5-тен аспайды

Клиенттердің көпшілігінің ай сайынғы түсімі

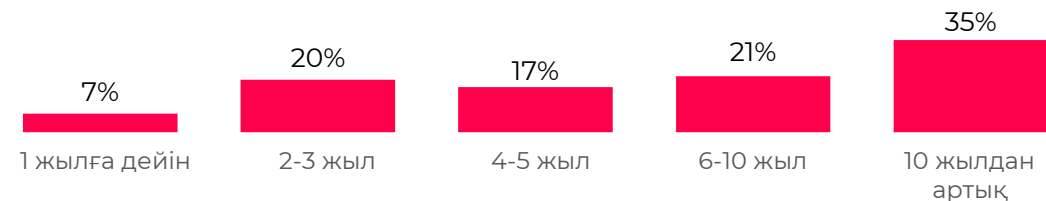
10 миллион теңгеге дейін



ШОБ клиенттері қызметінің салалары

Клиенттеріміздің **35%-ы 10 жылдан** астам уақыт бойы бизнеспен айналысып келеді. 2023 жылы бұл көрсеткіш 38%, ал 2022 жылы – 46,1% құрады. Бұл экономикада өз бизнесін бастау және дамыту үшін қаржыландыруды қажет ететін жаңа кәсіпкерлердің саны артып келеді деген тұжырымды растайды. 2022 және 2023 жылдарды салыстыратын болсақ, бизнесті 1 жылға дейін жүргізіп келе жатқан клиенттер саны шамамен 5% құрған, қазір - 7% құрайды

Бизнеспен айналысу ұзақтығы



Solva-ның ШОБ-ты қолдаудағы рөлі

Жыл сайынғы зерттеу жүргізу біз үшін Қазақстанда кәсіпкерлікті дамытуға жәрдемдесу жөніндегі алға қойылған миссияны іске асырудағы нақты прогресті бағалау мен талдаудың үйреншікті және маңызды әдісіне айналды.

Жыл сайын біз Solva-ның өз клиенттеріне қаржыландыруды беру арқылы еліміздің секторы мен экономикасының ШОБ дамуына әсерін талдаймыз. Қатарынан үшінші жыл біз бұл әсерді нақты сандар мен көрсеткіштермен өлшеп келеміз.

Сандық деректер мен олардан алынған қорытындыларға сүйене отырып, біздің қаржыландыруымыз кәсіпкер клиенттерге өз бизнесінің нақты қысқа мерзімді мәселелерін шешуге немесе оны кеңейту мен дамытуға қаражат салуға көмектеседі деп сенімді түрде айта аламыз. Осылайша, сауалнамаға қатысқан клиенттердің 96%-ы Solva-да алынған қарыз олардың бизнесіне тікелей оң әсер еткенін растайды (біз алдыңғы жылдары да осындай нәтижеге қол жеткіздік).

Біз жеке шағын бизнестегі оңтайлы өзгерістердің «толқындық әсер» беретінін түсінеміз: кәсіпорын қызметкерлеріне, олардың отбасыларына және үй шаруашылықтарына, сондай-ақ мердігерлер мен жеткізушілерге және олардың бизнесіне оң экономикалық әсер етеді. Осы факторлардың барлығы ел экономикасының және оның ЖІӨ-нің тұрақты түрде жалпы өсуіне алып келеді.

Өткен жылғы зерттеулердің қорытындылары бойынша біз ШОБ секторын қаржыландырудың нақты экономикалық әсері кредит портфелінің көлемінен гөрі әлдеқайда көп параметрлермен есептелетініне көз жеткіздік.

Осы зерттеудің нәтижелері біз осыдан 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.

Жыл сайын біздің кредиттік портфеліміздегі ШОБ секторын қаржыландыру үлесі тұрақты түрде өсіп келеді, бұл ШОБ пен экономикаға берілген қаржыландырудың оң әсері де артып, кеңейіп келе жатқанын білдіреді.

Бұдан әрі, сіз жүргізілген зерттеудің егжей-тегжейлі нәтижелерімен және біздің қорытындыларымызбен таныса аласыз.



Қаржыландыруды алу мақсаттары және оны пайдалану мерзімдері

Solva-да алынған қаражат істі дамытуға және бизнес үшін маңызды бірқатар қызмет түрлерін қолдауға жұмсалады. Біздің сауалнамаға қатысқан клиенттер негізінен оларды операциялық қызметке **(64,2%)** және бизнесті дамытуға инвестициялауға **(33,3%)** жұмсайды.

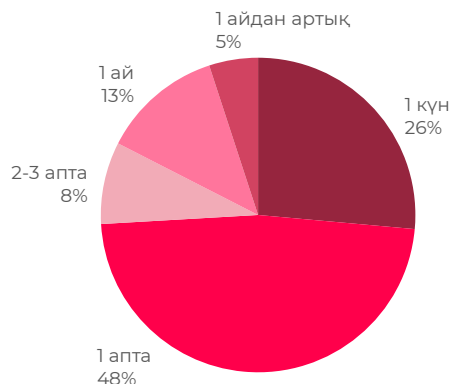
Осы нәтижелер былтырғы зерттеулердің қорытындыларына сәйкестікте қалып отыр, бұл кәсіпкерлердің күнделікті қызметін жүзеге асыруға, атап айтқанда тауарлар мен қызметтер ассортиментін ұлғайту үшін **(54%)** қаржыландыруды алу қажеттілігінің сақталып тұрғанын көрсетеді.

Кәсіп иелерінің 28%-ы Solva-дағы соңғы микроқарызын жұмысқа қажетті жабдықты, техниканы немесе көлікті сатып алу немесе ауыстыру үшін пайдаланды. Бұл көрсеткіш жыл сайын өсіп келеді, бұл ШОБ секторы белсенді дамып келе жатқанын және біртіндеп ел экономикасының негізіне айналуға.

Бұл көрсеткіштің өсуі біз үшін болашақта жасыл қаржыландыру өнімдерін іске қосу тұрғысынан да аса маңызды. Біз қаржыландыруға деген сұраныстың жабдықты және/немесе көлікті сатып алу үшін артып келе жатқанын көріп отырмыз, бұл бізге тиімді шарттарда экологиялық баламаларды ұсынуға мүмкіндік береді.

Клиенттердің 74%-дан астамы алған қаражатын бірінші аптада жұмсайды. Өткен зерттеулерде де біз 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 олардың әрі қарайғы кәсібіне де кедергі болуы мүмкін.



Solva-да алынған қаражат жұмсалған уақыт

Операциялық қызмет **64,2%**

Бизнесті дамытуға инвестициялар (жабдықты сатып алу, аумақты кеңейту және т.б.) **33,3%**

Басқа **2,5%**

Solva клиенттерінің соңғы қарыз қаражатын пайдалануы

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 көмегін тигізгеніне сенімді.

96%

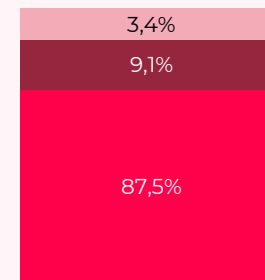
Solva микрокредиті олардың бизнесін дамытуға көмектесті деп жауап берді

Үшінші жыл қатарынан біздің клиенттеріміздің бір бөлігі бізбен өз бизнесін жалғастыру үшін қаржыландыру алудың күрделі сипаты жөніндегі мәселемен бөлісіп келеді. Біздің **клиенттеріміздің шамамен 10%-ы** Solva-да қарыз алмай, **бизнесін жалғастыра алмайтынына және оны жабуға мәжбүр болатынына сенімді**

Клиенттеріміздің

10-нан 1-і

Solva-дан микрокредитсіз өз бизнесін жабуға мәжбүр боламыз деп жауап берді



Сіз соңғы микрокредитсіз өз кәсібіңізді жалғастыра алар ма едіңіз?

Сенімді емеспін Жоқ Иә

Бұл көрсеткіш өте маңызды болып табылады: ол ШОБ секторының қаржы ресурстарына жылдам қол жеткізудегі шұғыл қажеттілігінің және біздің компаниямыздың оны қамтамасыз етудегі маңызды рөлінің айқын көрінісін айшықтайды.

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.

Біз нарықтың өзгеріп отыратын жағдайларын, клиенттерімізде туындайтын қиындықтар мен трендтерге үнемі талдау жасап отырамыз, бұл бізге кез келген өзгерістерге жедел жауап беруге және клиенттеріміздің қажеттіліктерін қанағаттандыратын қаржылық өнімдерді ұсынуға мүмкіндік береді.

Клиенттердің бизнесінің айналымының өсімі

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

Мұның бәрі жаңа мүмкіндіктердің пайда болуына және кейіннен бизнес кірісінің өсуіне әкеп соғады.

Сауалнамаға қатысқан клиенттердің **73%-ы** Solva-да алынған микроқарыздың арқасында ай сайынғы айналымының (түсімінің) өскенін айтты. 2023 жылғы зерттеуде бұл көрсеткіш 64% құрады, бұл 9 п.п. төмен.

Бұл көрсеткіштің өсуі қажетті қаржыландыруды алу бизнес-қызметті жалғастыру үшін ғана емес, сонымен қатар бизнестің өсуінің маңызды факторларының бірі болып табылатындығын және сәйкесінше бүкіл ШОБ секторының өсуін айқын көрсетеді.

Сондай-ақ, біздің клиенттеріміздің түсімінің артуы бизнес көлемінің ұлғаюына және кәсіпкердің әл-ауқатына ғана емес, сонымен қатар жаңа жұмыс орындарының көбеюіне, жалдамалы қызметкерлердің табысының өсуіне, ел бюджетіне салық аударымдарының өсуіне, ЖІӨ мен ел экономикасының өсуіне оң әсерін тигізеді.

Біз үшін үш жыл қатарынан клиенттеріміздің басым бөлігі Solva-дан алынған микроқарыз олардың бизнесінің қаржылық әл-ауқатын, сәйкесінше соның салдарынан жеке әл-ауқатының деңгейін арттыруға көмектескенін атап өтуі біз үшін өте маңызды болып табылады.

Біз сондай-ақ ай сайынғы түсімі өскен клиенттерден пайызды немесе өсім сомасын белгілеуді сұрадық сондай-ақ оларды өткен зерттеулердің қорытындыларымен салыстырдық: түсімі 1 млн. теңгеден жоғары кәсіпкерлер саны 40%-дан 21%-ға дейін төмендеді, 100 мыңнан 1 млн. теңгеге дейін 54%-дан 71%-ға дейін өсті, қалған көрсеткіштер салыстырмалы болып қалды.

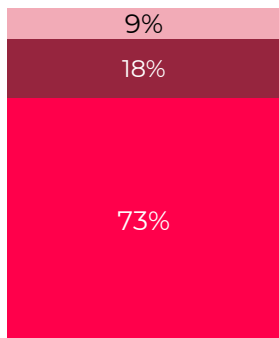
Бұл ретте, берілген қаржыландырудың әрбір **1 млн теңгесі** 1 жыл ішінде ШОБ түсімінің орта есеппен **8,2 млн-ға** өсуіне алып келеді, бұл өткен жылғы нәтижеден 36%-ға жоғары. Біздің клиенттеріміз 2024 жылғы қаржыландыру қорытындысы бойынша күтілетін түсімнің өсімі **683 млн доллар**.

73%

Solva-да алынған микроқарыздың арқасында айлық түсім өсті деп жауап берді

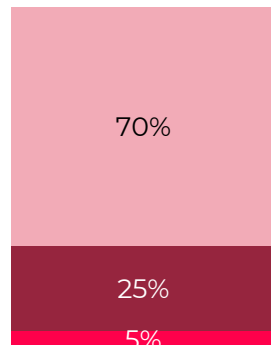
\$683 млн

Solva клиенттері 2024 жылғы қаржыландыру қорытындысы бойынша күтілетін түсімнің өсімі.



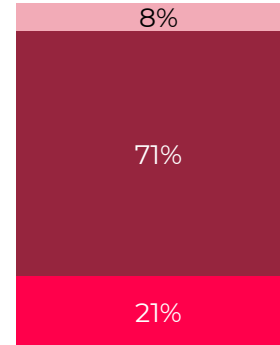
Solva-да микрокредит алғаннан кейін Сіздің бизнесіңіздің айлық түсімі артты ма?

- Сенімді емеспін
- Жоқ
- Иә



Solva-да микроқарыз алғаннан кейін айлық түсімнің өсу көлемі бойынша сауалнамаға қатысқандарды сегменттеу

- 30% дейін
- 30%-дан 50% дейін
- 50%-дан жоғары



Solva-да микрокредит алғаннан кейінгі айлық түсімнің ақшалай түрде өсуі

- 1000000 теңгеден жоғары
- 100000 теңгеден 1000000 теңгеге дейін
- 100000 теңгеге дейін

Жаңа жұмыс орындарын құру

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

Биылғы зерттеу қорытындысы бойынша сауалнамаға қатысқан клиенттеріміздің шамамен 24%-ы Solva-да микрокредит алғаннан кейін қосымша қызметкерлерді жалдай отырып, жаңа жұмыс орындарын ашты.

Жаңа қызметкерлерді жалдай алған клиенттердің 82%-ға жуығы 1-ден 3-ке дейін адамды тартты.

Сөйтіп, егер осы деректерді ағымдағы жылы барлық Solva клиенттеріне экстраполяциялайтын болсақ, алынған қарыз қаражатының арқасында **31 мың қосымша** жұмыс орны құрылды. Сондай-ақ, 2022-2023 жж., зерттеу қорытындылары бойынша біз 2020 жылдың ортасынан бастап Solva-ның қаржыландыруының арқасында шамамен **48 мың жаңа** жұмыс орны құрылғанын анықтадық. Осылайша, соңғы 4 жылда Solva-да шағын және орта бизнесті қаржыландырудың арқасында **79 мыңға жуық жаңа** жұмыс орны құрылды.

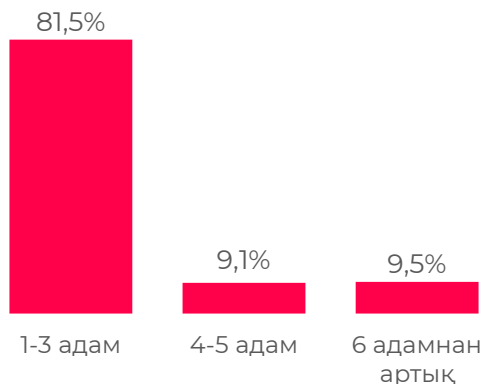
2,8

қызметкер орта есеппен Solva-дан алынған микрокредиттің арқасында жалданды

Өткен жылы Solva-да алынған микроқарыздың арқасында

31 мың

жаңа жұмыс орны құрылды



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

Solva-да микрокредит алу кезіндегі клиенттердің тәжірибесі

87%-дан астам клиент микроқарыз алу үшін Solva-ға нақты немесе ықтимал жүгінетінін айтты, бұл 2023 жылы алынған көрсеткіштен **3%-ға** және 2022 жылы алынған көрсеткіштен 7%-ға жоғары.

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

Сондай-ақ, біз үшін бұл көрсеткіш клиенттердің ұсынылатын өнімдерге қанағаттануының маңызды көрсеткіші болып табылады.

Біздің клиенттеріміз кредиттік шешім қабылдаудың және ақша алудың жылдамдығының, сондай-ақ өтінімді рәсімдеудің және қарызды онлайн өтеудің ыңғайлылығының арқасында өз таңдауларын Solva-ның пайдасына жасап жатқанын үнемі атап өтеді.

Сондай ақ клиенттер Solva-ның артықшылығы ретінде өтінімді мақұлдаудың жоғары деңгейін және кепілзат ұсынудың қажеті жоқ екенін атап өтеді.

87%

клиент Solva-ға микрокредит алу үшін қайта жүгінер еді

Гендерлік облигациялар

2023 жылғы 2 маусымда Solva Қазақстан Республикасы тарихында 20 млрд теңге сомасына ESG-гендерлік облигациялардың алғашқы корпоративтік шығарылымын жүзеге асырды.

Solva-ның гендерлік облигацияларды шығару кезіндегі негізгі мақсаттары атап айтқанда әйелдер кәсіпкерлігін белсенді дамыту және олардың бизнес-жобаларын қаржыландыруға қолжетімділігін ашу есебінен Қазақстан Республикасында салауатты кәсіпкерлік ортаны дамытуға жәрдемдесу және халықтың әл-ауқатының деңгейін арттыру болды.

Компанияның осы гендерлік облигацияларды орналастырудан түскен барлық қаражаты 100% көлемінде кәсіпкер-әйелдерді, бизнес иелерін қаржыландыруға және/немесе қайта қаржыландыруға бағытталды.

Гендерлік облигациялар шығару арқылы қаржыландыру 14000-нан астам әйелге берілді. Біз осы қаржыландыруды алған әйелдер арасында жеке зерттеулер жүргіздік және келесі нәтижелерге қол жеткіздік:

- Сауалнамаға қатысқан клиенттердің **97%-ы** Solva кредитсі олардың бизнесіне тікелей оң әсер еткенін растады.
- Гендерлік облигациялар шығару арқылы қаржыландыру алған кәсіпкер-әйелдердің **67%-ы** алынған микроқарыздың арқасында түсімнің өскенін растады. Осылайша, берілген қаржыландырудың әрбір **1 млн** теңгесі 1 жыл ішінде олардың бизнесі түсімінің орта есеппен **5,3 млн-ға** өсуіне алып келеді. Біздің әрбір клиент есепті кезеңдегі қаржыландыру қорытындылары бойынша түсімнің орта есеппен **7 млн теңгеге** өсуін күте алады, ал экономикадағы түсімнің жалпы өсімі **100 млрд.теңгеден** астам соманы құрауы мүмкін.
- Сауалнамаға қатысқандардың шамамен **23%-ы** Solva-да микроқарыз алғаннан кейін қосымша қызметкерлерді жалдай алды, осылайша ел экономикасында жаңа жұмыс орындарын ашты. Жаңа қызметкерлерді жалдауға қол жеткізген кәсіпкер-әйелдердің **78%-ға** жуығы 1-ден 3-ке дейін адамды тартты. Осылайша, егер бұл деректер Гендерлік облигациялар шығару арқылы Solva-да қаржыландыруды алған әйел кәсіпкерлердің барлық клиенттеріне экстраполяцияланса, алынған қарыз қаражатының арқасында **7 400-ден** астам қосымша жұмыс орны құрылды.

Сондай-ақ, гендерлік облигациялар шығару бізге кәсіпкер-әйелдерге қолдау көрсету деңгейін кеңейтуге мүмкіндік берді, сондай-ақ Қазақстанның қаржы қызметтері саласында гендерлік теңдік пен инклюзияны ілгерілетуге елеулі үлес қосуға көмектесті деп сеніммен айтуға болады.

14 000+

кәсіпкер-әйел гендерлік облигациялар шығару арқылы Solva-ның қаржыладыруына қол жеткізді

97 %

Solva микрокредиті олардың бизнесін дамытуға көмектескеніне сенімді

Гендерлік облигациялар шығару арқылы Solva-да қаржыландырылған кәсіпкер-әйелдер

7 400

жаңа жұмыс орнын құрды

Гендерлік облигациялар шығару арқылы Solva-да қаржыландырылған кәсіпкер-әйелдердің

67 %

микрокредит алғаннан кейін түсімнің өсуін тіркеді

100+ млрд ₸

Гендерлік облигацияларды шығару арқылы Solva-да қаржыландыруды алған кәсіпкер-әйелдер күте алатын түсімнің өсімі

Жасыл қаржыландыруға сұранысты талдау

«Жасыл» экономикаға көшу Қазақстанның негізгі басымдықтарының бірі болып табылады және бүгінгі күні төмен көміртекті даму және экономиканы трансформациялау бойынша бірқатар стратегиялық құжаттар қабылданды. Алайда жасыл қаржыландыру нарығы өз жолының басында ғана.

Solva жаңа форматтар мен сұраныстарды сынау арқылы клиенттердің шағын және орта бизнесіне арналған өнім желісін үнемі арттырып отырады. Сондай-ақ, біз өзіміздің қоршаған ортаға теріс әсерімізді де, клиенттеріміздің әсерін де азайтуға күш салуға тырысып келеміз. Сондықтан біз үшін жасыл қаржыландыру өнімдерін әзірлеу біздің дамуымыздың қисынды және маңызды кезеңі болып табылады.

Біз қазіргі уақытта ШОБ-клиенттеріне «жасыл» технологиялар мен жабдықтарды пайдалануға көшуге кедергі келтіріп тұрған жасыл қаржыландыруға сұраныстың өсуін баяулататын бірқатар кедергілер бар екенін түсінеміз. «Жасыл» технологияларға сұранысты тежейтін негізгі кедергілердің қатарына білім мен ақпараттың жетіспеушілігі, қаржыландыруға қол жетімділіктің қиындауы және оның жоғары құны, жасыл технологиялардың пайдасына таңдау жасауға мотивацияның болмауы немесе болмауы жатады.

Алайда, біз бұл кедергілер біртіндеп жойылып, бизнестің «жасыл» мақсаттарға қаржыландыру қажеттілігін арттырады деп сенеміз.

Дәл осы себептен 2023 жылы Solva ШОБ сегментінде кәсіпкерлер үшін өзінің – «Бизнеске арналған жасыл қаржыландыру» пилоттық өнімін іске қосты, оның шеңберінде қызметі қоршаған ортаға теріс әсерді азайтуға бағытталған бизнес қаржыландыруды ала алды, соның ішінде қаражатты энергия тиімді технологиялар мен жабдықтарды сатып алуға жұмсауға болатын. Клиенттер өз кезегінде ай сайынғы төлемді өтеу үшін пайдалануға болатын кэшбекті ала алады. Бұл пилоттық өнім біздің клиенттеріміздің осындай өнімдерге деген ықтимал сұранысын сынау үшін іске қосылды.

Сонымен қатар, біздің ШОБ-клиенттеріміздің жасыл қаржыландыру өнімдеріне деген ықтимал қажеттілігін анықтау үшін біз жыл сайынғы зерттеуімізге бірқатар сұрақтар қостық және келесі нәтижелерге қол жеткіздік:

Клиенттердің

59%

өз қызметінде жабдықты пайдаланады

Олардың

66%

алдағы жылы жаңа жабдық сатып алуды немесе өз қызметін жүзеге асыратын үй-жайда жөндеу жұмыстарын жүргізуді жоспарлап отыр

77%

клиент оған кредит берудің неғұрлым тиімді шарттарында «жасыл» жабдықтың пайдасына таңдау жасауға әзір

Сөйтіп, 2024 жылы Solva-ның кем дегенде 13 600 клиенті микрокредит берудің тиімді қаржылық шарттарын ұсынған кезде экологиялық таза технологияларды қолдауға дайын болар еді.

Сондай-ақ, біз өз клиенттерімізден кредит шарттарының қайсысы жабдықты сатып алу кезінде оларды экологиялық таза таңдау жасауға итермелейтінін нақтыладық. Клиенттердің 92%-ы микрокредит беру кезінде төмендетілген пайыздық мөлшерлеме оларға «жасыл» технологияларға артықшылық беруге көбірек мотивация беретінін айтты.

Осылайша, алынған деректер жасыл қаржыландыру бойынша толыққанды өнімді әзірлеудің өзектілігін көрсетіп қана қоймайды, сонымен қатар клиенттерге экологиялық таза технологияларды таңдауға көмектесу үшін қосымша мотивация беру қажеттілігін көрсетеді.

Қорытындылар



Биылғы жылы Solva өзінің микро-, шағын және орта бизнесті дамытуға қосқан экономикалық және әлеуметтік үлесі туралы үшінші рет ауқымды зерттеу жүргізді. Алынған нәтижелер Қазақстандағы ШОБ секторы қаржыландыруға шұғыл қажеттілікті сақтай отырып, белсенді өсуді жалғастыруда және Solva өз кезегінде Қазақстан экономикасы мен халықтың әл-ауқатының өсуіне елеулі үлес қосатын микро-, шағын және орта кәсіпорындардың дамуын ынталандыруда маңызды рөл атқарады деген қорытындыларымызды тағы да бір растады.

Жүргізілген зерттеулердің қорытындыларын талдау бізге ШОБ секторына экономикалық әсеріміздің оң динамикасын және тұрақты өсуін көруге мүмкіндік береді.

Елдің ЖІӨ-дегі ШОБ үлесінің тұрақты өсуіне және бірқатар мемлекеттік қолдау шараларын іске асыруға қарамастан, біз дәстүрлі қаржы институттары тарапынан осы секторды қаржыландыруда айтарлықтай қиындықтардың бар екенін байқадық.

Соңғы 3 жылда біз өз клиенттерімізге жедел операциялық міндеттерді шешу және күнделікті қызметті жүзеге асыру үшін қаржы ресурстарына жылдам қол жеткізу қажет екенін көруді жалғастырып келеміз. Клиенттер қаражатты алғаннан кейінгі бірінші аптада жұмсайды: 2022-2024 жылдардағы зерттеулерде клиенттердің **70%-дан** астамы кредиттің бірінші аптада жұмсалғанын растады.

Осылайша, көбінесе ШОБ-клиенттерінің құжаттардың үлкен пакетін жинауға, кепілмен қамтамасыз етуге және оң кредиттік шешім мен қаражаттың берілуін ұзақ күтуге мүмкіндігі мен уақыты болмайды. Дәл осы себептен Solva клиенттің уақытын үнемдеу және оның «өтінім беруден бастап ақша алуға дейін» жолын қысқарту үшін ыңғайлы цифрлық сервисті ұсынуға және үнемі жетілдіріп тұруға баса назар аударады. Біздің клиенттер кредиттік шешімді бірнеше минут ішінде ала алады, бұл біздің артықшылығымыз ғана емес, сонымен қатар кәсіпкерлер үшін олардың бизнесін дамытуға және қолдауға арналған маңызды ресурс.

Бұл тұжырымдарды сондай-ақ біздің әрбір сауалнамамызға қатысқан клиенттеріміздің шамамен **10%-ы** Solva микрокредиті болмаса, өз бизнесін жабуға мәжбүр болатынын растайды. Бұл сандар шынымен де әсерлі, өйткені олар ШОБ секторының қаржы ресурстарына жылдам қол жеткізу қажеттілігін айқын көрсетеді.

Solva кредиттік портфельін одан әрі кеңейтуге тырысады, бұл көптеген ШОБ-қа қажетті қаржыландыруға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Қазіргі уақытта жалпы портфельдегі ШОБ үлесі **60%-дан** асады, ал жоспарларда - 70% және одан жоғары деңгейге жету жоспарланған. Осы уақыт ішінде біз шамамен 227 млн. доллар сомасына 110 мыңнан астам кәсіпкерге қаржы ұсындық. Бұл ретте біз тек қалаларды ғана емес, еліміздің шалғай өңірлері мен ауылдық жерлерді де қамтуға тырысамыз. Микрокредиттердің басым бөлігі ай сайынғы айналымы 10 млн. теңгеден аз және орташа штаты 2 қызметкерден тұратын бизнеске берілді.

Біз берілген қаржыландыру бизнеске кассалық алшақтықты жабуға, шұғыл операциялық тапсырманы шешуге ғана емес, сонымен қатар масштабтауға, кірісті және қызметкерлер құрамын арттыруға көмектесетінін түсінеміз.

Біз сауалнамаға қатысқан клиенттердің **96%-ы** Solva-да алынған қаржыландырудың арқасында өз бизнесін дамыта алғанын мақтан тұтамыз. Бұл пайызды 2022 және 2023 жылдардағы зерттеулерде алынған нәтижелермен салыстыруға болады.

Біздің клиенттеріміздің 73%-ы Solva-да алынған микроқарыздың арқасында түсімінің артқанын растады. Өткен жылы клиенттердің шамамен 64%-ы бізге осы жылдың нәтижесінен 9 п.п. төмен екенін хабарлады. Осылайша, берілген қаржыландырудың әрбір **1 млн теңгесі** 1 жыл ішінде ШОБ түсімінің орта есеппен **8,2 млн-ға** өсуіне алып келеді, бұл өткен жылы алынған нәтижемен салыстырғанда 36%-ға артты. Біздің клиенттеріміз 2024 жылғы қаржыландыру қорытындысы бойынша күтілетін жалпы түсімнің өсімі **683 млн доллар**.

Қорытындылар



Зерттеуге қатысқан клиенттердің шамамен 24%-ы бізден алынған қарыз қаражатының көмегімен қосымша жұмысшыларды жалдай алғанын айтты. Осылайша, Solva қаржыландыруының арқасында өткен жылы Қазақстан экономикасында шамамен **31 000** қосымша жұмыс орны, ал соңғы 4 жылда шамамен **79 000** жұмыс орны құрылды.

Құрылған жаңа жұмыс орындары мен клиенттеріміздің табысының өсуі «толқындық» әсер етеді және кәсіпкер мен оның отбасының жеке әл-ауқатының ғана емес, сонымен қатар оның қызметкерлерінің, жеткізушілерінің және серіктестерінің отбасыларының әл-ауқатының, сондай-ақ елдегі экономикалық дамудың артуына ықпал етті.

Біз жаңа бастамаларды қолдай отырып және туындайтын сын-тегеуріндерді қабылдай отырып, ШОБ секторы мен ел экономикасын дамытуға қосатын оң үлесімізді арттыру үшін бар тәжірибемізді саламыз.

Сондай-ақ біз өнім желісін кеңейте отырып, жаңа бағыттарды дамытуға әзірміз. Мәселен, Solva Қазақстанның «жасыл» экономика жолындағы стратегиясын қолдайды және өзінің жасыл қаржыландыру өнімдерін әзірледі. Біз сондай-ақ өнім желісін кеңейте отырып, жаңа бағыттарға баруға дайынбыз. Мысалы, Solva Қазақстанның «жасыл» экономика жолындағы стратегиясын қолдайды және өзінің жасыл қаржыландыру өнімдерін әзірлейді. Біз сауалнамаға қатысқан клиенттердің 77%-ы неғұрлым тиімді шарттарда кредит берілетін болса, энергияны үнемдейтін және жасыл жабдық пайдасына таңдау жасауға дайын екеніне қуаныштымыз.

Көптеген клиенттердің Solva-ға қайта жүгінетіні біз үшін ерекше мақтаныш болып табылады. Клиенттердің **87%-ы** Solva-ға қайта жүгінетінін хабарлады, бұл өткен жылмен салыстырғанда 4%-ға және 2022-ге салыстырғанда 7%-ға артық. Бұл клиенттеріміздің көбінде біздің компаниямен әрекеттестігіне қатысты жағымды әсер қалыптасқанын көрсетеді.

Алдағы уақытта бізді көптеген жаңа міндеттер мен өршіл мақсаттар күтіп тұр және біз дұрыс жолда екенімізге сенімдіміз!

