

НОЯБРЬ 2019

ДАЙДЖЕСТ

ДАМУ

Сарсекеев Фархат Кайнарвич

Заместитель Председателя Правления
АО «Фонд «Даму»»

ИНТЕРВЬЮ

МЫ
КОНСУЛЬТИРУЕМ
ВСЕХ
БЕСПЛАТНО

ЭКОНОМИКА

ПРОСТЫХ

ВЕЩЕЙ

ПРОСТЫМИ
СЛОВАМИ

ТАБЫСТЫЛАР
ТАРИХЫ

WWW.DAMU.KZ

 **facebook** @damu.fund

 **instagram** @funddamu

 **youtube** @FundDamu

 **telegram** @DAMU_bot

БИЗНЕСІНДІ ӘРЛЕП АЛ

РАЗУКРАСЬ СВОЙ БИЗНЕС ПО ПРОГРАММЕ ЕҢБЕК



CALL CENTER 1408

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ПРОДУКТИВНОЙ ЗАНЯТОСТИ И МАССОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА 2017-2021 ГОДЫ «ЕҢБЕК»



Жантелиев Дастан Темірәліұлы

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ
Басқарма төрайымының орынбасары

Қымбатты достар!

Назарларыңызға «Даму» Қорының қызметі жайлы әй сайын шығатын журналдың төртінші санын ұсынамыз.

Бұл жолы журнал бетінен «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ Басқарма төрайымының орынбасары Фархат Құндықұлы Сарсеневтің сұқбатын оқып, ШОБ қолдаудың жаңа мұдәлын іске қосылатынын жайлы білесіздер. «Даму» Қорының аймақтардағы филиалдарында өткен айтулы оқиғалар хронологиясы да осы сәндә жарық көрді. Сондай-ақ, мемлекетпен қолдау алған кәсіпкерлердің табыс тарихы, Қордың Аятуібе облысында өткізген пресс-туры жайлы, Филиалдардағы кеңес беру мен «Қарапайым экономика», «Жібек жолы» бағдарламасы жайлы да ұсынылады.

Белгілі кәсіпкер Максим Сарсеновпен және Қордың ардагер мамандарының бірімен болған сұқбат жастарды бизнеске ынталандырып, өз мамандығын сүйеге шақыратынын айқың.

DAMU MAGAZINE Электронды журналы №4 (4) 2019

2019 жылдан бастап қазақ және орыс тілдерінде шығады.

Бас редактор
ДАСТАН ЖАНТЕЛИЕВ

Редакторлар
**ЗӘУРЕ ЗАҚАНҚЫЗЫ
ЖАНАРА ҒАЛЫМЖАН**

Жобаға қатысқандар
**Мәди Мұхтұбаев
Асель Камалиденова
Жалғас Бекбаев
Дария Дентаева
Роза Байсалихова
Елена Матвеева
Сабыржан Исаков
Жанара Ермаханбетова**

Дизайн мен беттеу
ӘБЗАЛ ҚУАНДЫҚ

Фотосуреттер
ЖШС/ЖК иелеріне тиесілі

Меншік иесі:

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ
Мекенжай: РҚ, Алматы қ, А05С9У3, Ғоғоль көш, 111, Наурызбай батыр көш. қылысы
E-mail: info@fund.kz
Call-орталық (тегін) 1408
Tel: +7 72 72 44 55 66



ФОНД ДАМУ ЗАПУСКАЕТ НОВЫЙ МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ МСБ

Саркисев Фархат Кайнарвич

Заместитель Председателя Правления АО «Фонд «Даму»

“ Фонд намерен выкупать секьюритизированные ценные бумаги, обеспеченные кредитным портфелем банков ”

Последние 2-3 года банки все чаще сталкиваются с нехваткой длинных и дешевых средств, которые они могли бы направить на кредитование бизнеса. Между тем на рынке уже есть механизм, который может решить эту проблему – выпуск секьюритизированных ценных бумаг обеспеченных активами. В интервью корреспонденту «Капитал.кз» заместитель председателя правления Фонда «Даму» Фархат Саркисев рассказал о преимуществах этого инструмента и почему фонд принял решение о его запуске в Казахстане.

ПОЧЕМУ В ФОНДЕ «ДАМУ» БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ ЗАПУСТИТЬ ПРОЕКТ ПО СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ)?

Ввиду последних изменений на Банковском рынке наш фонд в прошлом году стал задумываться над внедрением альтернативных механизмов льготного финансирования МСБ в приоритетных отраслях экономики через БВУ Размещая обусловленные средства в банках по госпорядку финансирования МСБ, наш фонд сейчас несет определенные риски. Поэтому было принято решение снизить риски по предоставленным государственным средствам и использовать передовую схему финансирования бизнеса – выкуп «Даму» секьюритизированных облигаций. С помощью этого механизма фонд будет нести минимальные риски, предоставляя банкам деньги через СОК (специальные финансовые компании). Соответственно и банки, МСБ получат доступные средства. Сделки по секьюритизации активов активно используются в США, первое упоминание об этом механизме появилось в СМИ Соединенных Штатов в 70-е годы. В Казахстане же эта схема почти не применяется.

КАК БУДЕТ РАБОТАТЬ НОВАЯ СХЕМА?

Для начала следует выбрать банк, который заинтересован в средствах для финансирования МСБ. У него должен быть качественный портфель малого и среднего бизнеса, который в дальнейшем будет выкуплен специальной финансовой компанией – SPV. SPV может быть создана банком или Фондом «Даму». SPV переводит банку деньги за выкупленные активы, в данном случае за кредитный портфель МСБ, и выпускает облигации, обеспеченные этими активами, их называют выделенные облигации. После Фонд «Даму», выступая инвестором, выкупает эти облигации и получает по ним прибыль по мере того, как заемщики через банк будут выплачивать SPV свой долг. Тот кредитный портфель МСБ, который банк будет передавать SPV, будет списываться за баланс Банка. Этот портфель «посадят» на баланс SPV. Таким образом, у банка будет снижаться давление на регуляторный капитал и он будет иметь возможность выдавать больше кредитов МСБ.

НА КАКУЮ СУММУ ПЛАНИРУЕТСЯ СЕКЬЮРИТИЗИРОВАТЬ АКТИВЫ?

Изначально предполагалось выкупить кредитный портфель МСБ на 1 млрд тенге, но просчитав все расходы, выяснилось, что эта сумма мала. Поэтому предварительная сумма, на которую будет проведена секьюритизация, может составить около 5 млрд тенге. Секьюритизируется будет портфель МСБ, в котором не должно быть просроченных и реструктуризированных займов.

НА КАКОЙ СРОК ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ ВЫКУПИТЬ ПОРТФЕЛЬ МСБ У БАНКА?

Планируем выкупить портфель со средней дюрацией 5 лет. Поэтому в кредитном портфеле должны содержаться займы, по которым срок погашения не превышает 5-6 лет.

СРЕДСТВА ОТ ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТОВ БУДУТ НАПРАВЛЯТЬСЯ В ФОНД «ДАМУ»...

Верно, средства от погашения займов будут направлены на погашение секьюритизированных облигаций SPV. Далее эти средства будут идти на погашение обязательств перед инвестором – то есть перед Фондом «Даму».

ПОД КАКОЙ ПРОЦЕНТ БАНКИ БУДУТ ПРЕУСТАПЛЯТЬ ПОРТФЕЛЬ SPV?

Пока уровень купона обсуждается, он будет напрямую зависеть от структуры кредитного портфеля, который будет выкупаться, от сроков по займам. По нашим оценкам, купон составит от 8-10%.

ЕСТЬ ЛИ ЕЩЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПОРТФЕЛЮ, КРОМЕ ЕГО КАЧЕСТВА?

Приобретаемый портфель в основном должен состоять из невозвобновляемых кредитных линий и не должен содержать займы, которые были выданы для казино, игрового бизнеса и так далее. Те средства, которые будут предоставлены банку за счет схемы секьюритизации, должны быть направлены только на финансирование МСБ.

СКОЛЬКО БАНКОВ БУДУТ УЧАСТВОВАТЬ В СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ?

Мы открыты и готовы работать с любым банком. В настоящее время Фонд «Даму» ведет переговоры с несколькими коммерческими банками.

КАКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО РЕЙТИНГАМ К БАНКАМ?

Требований по рейтингу к банкам не предполагается, так как нами будут приняты риски выделенного кредитного портфеля, а не банка. К тому же одно из главных требований

к банкам-претендентам было наличие высококачественного кредитного портфеля МСБ. Именно наличие истории выдан и «оплаченных» займов – это один из главных факторов при определении качества пула займов.

КАКОЙ ЭФФЕКТ МОЖНО БУДЕТ ОЖИДАТЬ ОТ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ?

Банки за счет полученных средств от секьюритизации кредитного портфеля получат дополнительную ликвидность, они смогут больше «вливать» средств в экономику Казахстана за счет наращивания кредитования МСБ. Эта схема повлечет за собой появление рабочих мест, перерождения бизнеса на новые рынки, развитие фондового рынка страны. В дальнейшем к этой схеме по секьюритизации можно будет привлечь международные институты развития, такие как ADB и EBRD, предварительно присвоив международные рейтинги выпущенным облигациям.

С КАКИМИ БАНКАМИ ВЕДУТСЯ ПЕРЕГОВОРЫ?

Пока не могу озвучить. Мы находимся на уровне обсуждения term-sheet.

- ЕСЛИ ПО ВЫКУПЛЕННОМУ ПОРТФЕЛЮ СТАНУТ ВЫПЛАТЫВАТЬ NPL?

Такой риск возможен, поэтому мы планируем разбить схему на несколько траншей (старшей и младшей). Также в основе портфеля будут привлекаться финансовые консультанты и независимые аудиторы.

КОГДА ЭТОТ МЕХАНИЗМ ЗАРАБОТАЕТ?

Зависит от договоренностей с банком, ориентировочно сделка по секьюритизации может быть реализована до конца 2019 года.

КАК СТУДЕНЧЕСКОЕ ХОББИ ПРЕВРАТИЛОСЬ В ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Столичный 25-летний предприниматель Демегенов Диас открыл школу, обучающую профессиональной фото и видео съемке.

Диас занимается видеосъемкой около 11 лет, он окончил Международный университет информационных технологий, параллельно начал изучать видео и фото. В студенческие годы Диас принимал активное участие в жизни университета, делал фото и видеосъемку для университета и позднее участвовал в съемках на телеканалах.

Спрос на фото и видео съемку будет всегда, да и ниша свободна, поэтому Диас принял решение открыть школу. «Сначала думал открыть просто класс в какой-нибудь частной школе. Взять в аренду маленький кабинет и просто проводить уроки пару раз в неделю. Но обстоятельства не сложились, и я отложил идею в долгий ящик. Спустя время, услышал о программах государственной поддержки от Фонда «Даму», решил попробовать получить кредит и занялся сбором необходимых документов в Банк. Параллельно уже шла работа над дизайном проекта, подбор помещения.» - рассказывает Диас.



Проект получил финансирование в АО «Народный Банк Казахстана» в рамках региональной программы «Астана Бизнес 2» под 8,5% годовых на 5 лет под гарантию Фонда «Даму» в рамках государственной программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» в размере 46% от суммы кредита. На полученные средства было закуплено специальное оборудование для школы звукозаписи, а также средства были направлены на ремонтные работы.

Сегодня в школе можно получить базовые знания по съемке и монтажу, пройти полный курс, для желающих есть индивидуальные занятия. В школе имеется своя фото-видео студия, класс с компьютерами, студия звукозаписи. «То есть учащиеся могут отснять ролик, сделать дубляж, а в соседнем кабинете делать монтаж. Уникальность нашей школы – это удобство. Есть все оборудование, остается только прийти» - говорит Диас.

КОНТАКТЫ

г. Нур-Султан
ул. Кунаева 12/1 (Водно-Зеленый бульвар)
тел: +7 (701) 735 62 26, +7 (775) 577 05 45
Instagram: renderastana





МЫ КОНСУЛЬТИРУЕМ ВСЕХ БЕСПЛАТНО. О МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ ФОНДА «ДАМУ»

Автор статьи:
Роза Байсалганова
Главный менеджер по работе с клиентами
Региональный филиал Фонда «Даму» по Атырауской области

«Кто владеет информацией, тот владеет миром» – как-то сказал Натан Роштинльд, основатель огромной банковской династии Ротшильдов, это выражение стало крылатым. Действительно информация, как и мысли человека, его идеи – являются главным двигателем прогресса и залогом того или иного успеха. Можно сказать, что информация в современном (информационном) обществе выходит на уровень самостоятельного фактора производства.

И сегодня, я хочу рассказать вам о нашей работе, о людях, которые помогают развивать малый и средний бизнес в регионе.

Региональный филиал Фонда «Даму» находится в самом центре города Атырау. Ориентиром офиса является Центральный мост, который позволяет предпринимателям области без труда добраться до нас из любой части города.

Здание Фонда имеет своеобразную архитектуру и современный дизайн, что располагает предпринимателей чувствовать себя комфортно и ознакомиться с дос таточной рекламной продукцией по государственным программам поддержки предпринимательства.

Для предпринимателей предусмотрен гибкий график работы, где они в течение дня с 9 до 6 вечера, без обеденного перерыва, могут получать бесплатную консультацию.

Среди предпринимателей большой популярностью пользуются Государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020 и государственная программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы «Еңбек», а также недавно стартовавшая Программа «Экономика простых вещей», которая также дает возможность многим предприятиям расширить свое производство.



С каждым годом, формат обслуживания предпринимателей меняется в лучшую сторону и совершенствуется. Если ранее на работу консультанта привлекали работники, имеющие стаж в консалтинговых услугах, теперь на позицию менеджеров по обслуживанию клиентов были приглашены сотрудники из банков второго уровня, которые благодаря своему опыту в грамотном написании и составлении бизнес планов, на площадях которого выросло поколение действующих предпринимателей, открывшие и успешно развивающие свой бизнес. Сегодня Андрей Иванович продолжает консультировать начинающих и действующих предпринимателей, предлагая Программы Фонда, делясь своим опытом для развития бизнеса клиентов.

Андрей Иванович Коровицын, можно сказать, старожил системы поддержки предпринимательства, имеющий большой стаж и опыт работы руководителя «Атырауского Бизнес-Инкубатора», на площадях которого выросло поколение действующих предпринимателей, открывшие и успешно развивающие свой бизнес. Сегодня Андрей Иванович продолжает консультировать начинающих и действующих предпринимателей, предлагая Программы Фонда, делясь своим опытом для развития бизнеса клиентов.

Наши менеджера Алмаз Максотов и Алмагуль Жанұзақ были приглашены из банковской структуры, они также имеют большой опыт работы в развитии МСБ и помогают сопровождать проекты в БВВ до финансирования.

Еще раз хочется отметить, что Фонд Даму оказывает свои услуги по поддержке предпринимательства, в том числе подробные консультации, абсолютно бесплатно. Если у вас нет времени в ближайшее время посетить офис, вы можете всегда обратиться для предварительной консультации в наш единый Call-центр по бесплатному номеру 1408. Как показывает практика, многие предприниматели уверенно идут к нам за консультацией, зная, что здесь они могут получить необходимую информацию и найти для себя новые направления менеджмента по улучшению производства, оказания услуг, понимая, что четко обозначенные задачи и цели – залог успеха и высоких результатов.

Каждый день мы работаем над тем, чтобы процесс взаимодействия с Фондом был максимально приятным, комфортным и полезным. Фонд предлагает достаточно широкий спектр поддержки, постоянно улучшая качество предоставляемых услуг





«ЭКОНОМИКА ПРОСТЫХ ВЕЩЕЙ» ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ

Автор статьи:
Елена Матвеева,
главный менеджер по работе с клиентами,
РФ Фонда «Даму» по Костанайской области

Государственная поддержка бизнеса на сегодняшний день позволяет говорить о ее огромной роли и мощной стимуляции предпринимательского сектора. В текущем году в Казахстане стартовала программа «Экономика простых вещей». На ее реализацию государством выделено 600 миллиардов тенге.

ЭКОНОМИКА ПРОСТЫХ ВЕЩЕЙ. А ЧТО ОНА ОЗНАЧАЕТ? ЧЕМ ОНА МОЖЕТ ПОМОЧЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ?

Это по сути импортзамещение, то есть производство товаров, которые мы используем в ежедневной обиходе. Товары, которые нам привозят из-за рубежа, необходимо производить самим. Мы живем в период рыночной экономики, поэтому присутствие зарубежных товаров неизбежно. Для того, чтобы наши предприниматели были конкурентоспособны, государство оказывает поддержку, тем самым стимулируя бизнес производить тот или иной товар.

КАКИМИ МЕРАМИ ЭТО ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ?

Первое - субсидирование процентной ставки по кредиту в банке. По условиям программы, максимальная ставка, которую банк вправе предложить заемщику – 15%, из которых предприниматель будет оплачивать 6%. Разницу субсидирует Фонд «Даму». Субсидирование ставки вознаграждения позволяет предпринимателям избежать большой кредитной нагрузки. Второе - гарантирование кредита позволяет бизнесу получить необходимую сумму кредита, даже если не хватает своего залогового обеспечения. Фонд «Даму» дает гарантию на покрытие недостающего залога до 50% от суммы кредита.

На сегодняшний день средняя ставка по кредитам для предпринимателей в районе 17-18%. В случае если предприниматели будут получать кредиты под такую ставку, себестоимость продукции будет достаточно высокой. Путем снижения процентной ставки, государство фактически снижает себестоимость продукции, делая его



конкурентоспособным. При этом предприниматель ничего не теряет и остается при своей марже.

Один из положительных моментов этой программы заключается в том, что субсидии выделяются напрямую из республиканского бюджета, без распределения по областям. Это благоприятно сказывается на скорости принятия решения при получении субсидий. К тому же, программа не ограничена только сектором МСБ, в ней могут участвовать и субъекты крупного бизнеса, что является основным отличием от программы «Дорожная карта бизнеса 2020», в рамках которой участниками могут быть только субъекты малого и среднего предпринимательства. Также, важно что максимальная сумма кредита по данной программе не ограничена. Государственную поддержку могут получить предприниматели, реализующие проекты в секторах обрабатывающей промышленности и услуг, таких как: производство продуктов питания, производство кормов, выращивание культур ур, разведение скота, складирование и хранение груза, производство одежды, обуви и аксессуаров, производство бытовой химии, текстильных и бытовых изделий для дома, мебели, строительных материалов, услуг в сфере образования и туризма.

Руководитель Костанайской компании «Азурит» - ПТФ Светлана Шипилина рассказывает о своем положительном опыте участия в программе. «ТОО «Азурит»-ПТФ с 1996 года производит снежежду и средства индивидуальной защиты. Основными потребителями нашей продукции являются физические и юридические лица региона и Республики Казахстан, к крупным потребителям производимой продукции относятся такие компании как АО «НК «КазМунайГаз» и АО «Самрук-Казына». Для поддержания текущих объемов производства компания обладает полным материально-техническим обеспечением, имеет укомплектованный штат наемных работников. Однако, для достижения цели по увеличению производственных мощностей и увеличения ассортимента необходимы существенные денежные вложения, как в основные средства, так и в оборотный капитал. Поэтому мы обратились в ДБ АО «Сбербанк», где нам выдали 2 кредитных линии (по 18,6 млн тенге каждая) со ставкой вознаграждения 15% годовых, из которых 6% оплачиваем мы, а 9% годовых возмещает государство», делится Светлана. На заемные средства ТОО планирует закупить швейного и вышивального оборудования, а также пополнить оборотные средства.



ХРОНОЛОГИЯ СОБЫТИЙ

11.10.19

в **ЭКО** прошла информационно-разъяснительная встреча по поддержке студенческих общинств и частных школ с предпринимателями и представителями банков второго уровня в формате «Road Show» совместно с **АО «Финансовый центр»**, Фондом «Даму».



10.10.19

АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по **Костанайской области** проводит пресс-тур по предприятиям города, которые были подвзяты в рамках государственных программ



10.10.19

в **г. Кокшетау** состоялась открытая веревка в Казахстане фабрики по выпуску национальных изделий из дерева компании «**Блаэк**».

14.11.19

в **Павлодарской области** прошла подписание Соглашения договора гарантии



15.10.19

в **г. Талдыкорган** прошло заседание Совета деловых женщин Алматинской области.

11.10.19

в Доме Дружбы прошло заседание Совета предпринимателей **Астана** города Казахстана
г. Нур-Султан. На заседании была проведена презентация по всем государственным программам поддержки бизнеса от Фонда «Даму».



10.10.19

региональный филиал Фонда «Даму» по **Кызылординской области** с рабочим визитом посетил Явава представительства **Korea SMEs and Startups Agency (KOSME)** в г. Алматы



07.11.19

Фонд «Даму» и российский «МСП Банк» договорились о сотрудничестве на форме в **Омске**

в **г. Омске** в рамках XVI форума межрегионального сотрудничества России и Казахстана прошла панельная сессия на тему: «Женское предпринимательство как драйвер роста креативной экономики».

22.10.19



22 И 25.10.19

в АО «Барабайский банк» и АО «АТФ Банк» в городе Алматы были проведены дни открытые двери для предпринимателей, в рамках которых Фонд «Даму» рассказывал о мерах государственной поддержки

Фонд «Даму» по **Атырауской области** провел разъяснительную консультацию начинающим предпринимателям-женщинам. Также была проведена встреча с руководителем ИТ «Даулетов» Нурбергенем Даулетовым, который рассказал о планируемых проектах и получил консультацию по их продвижению



////////////////////

КӘСІПКЕР МАКСИМ СӘРСЕНОВ: «ЖАСТЫҒЫҢАҚ ШАҚТЫҢ ЖАЛЫНЫҢ ЖАҚСЫ ІСТЕРГЕ ЖАҒЫСАҢЫЗ»

Сәрсенов Максим Мәлікұлы
1986 жылы 18 желтоқсанда дүниеге келген
Кәсіпкер

«ЕcoTaxi» негізін қалаушы
Яндекс таксиді Қазақстандағы серіктесі
Қазақстанның таксимотор бизнесі
құрылмасының төрағасы, «Болашақ»
құрылмасының, «Нұр Отан» партиясының
Алматы қаласы әкімінің жанындағы Жастар
кеңесінің мүшесі, «Даму» қорының клиенті

С: 17 ЖАСЫНДА САУДА-САТТЫҒЫҢ БАСТАП, БҮГІНДЕ ІРІ БИЗНЕС НЕСІЯН АЙНАЛҒАН КӘСІПКЕРСІЗ, ЖҮРІП ӨТКЕН ЖОЛЫҒЫЗ ЖАЙЛЫ АЙТЫҢЫЗШЫ. КӨНІЛІҢІЗ ТОЛА МА?

М.С: Иә, 17 жаста мен ұялы телефондарды жинапай сатып алып, сәтүмен ғана айналғым емес. Кейін жанар-жанар май сандарында да банк сынадым. Бұл — алып ұшып тұрған жас кез ғана емес, болашақты аңғардымнан да кезең деп ойлаймын. Себебі дәл осы кезде қолыңнан не келетінін, қай салаға бейім екеніңізді белгіліі бастайды. Кәсіпкерлік деген соғымға мол салаға тек 20 жасында нақты бел бардым. Яғни, сатып алу, сатып жіберу, клиент іздеу, табу, тауар өткізу секілді шааралардан алыстап, салмақты салаға тұрған салғым келді.
Bubble Tea жобасы сол кезде дүниеге келді. Екі жыл ішінде сауда орнын 15-ке жеткіздік. 55 адам жұмыс істеді. Негізін студенттер еді. Кадрлігіз дәмпы келе жаттық. Бір ғана аттеғ-айы — бұл маусымдық жұмыс болатын. Яғни белгілі бір маусымдарда кіріс мөлшері азая бастайды. Табысы қалағаманмен, уақыт өте келе мен даму керек деген шешімге келіп, қаржылық-брокерлік салада бағ сынадым.

С: СІЗДІ ҚАЗІР ЖҮРҮП АВТОБИЗНЕСТЕГІ ІРІ КӘСІПКЕРЛЕРДІҢ БІРІ ДЕ БІЛЕДІ. ДӘЛ ОСЫ АВТО САЛАҒА ҚАЙ КЕЗДЕ КЕЛДІҢІЗ?

М.С: Мен шет елдерге жиі шығатыным. Сапар кезінде үнемі күнделік бизнес жобалар сөз өткінін назар аударып жүрмін. Сондай саяхаттардың бірінде шет елден жеміс көліктер алып келіп, елде жалға беру бизнесіне қызықтым. Алғашында Mercedes, Rolls-Royce, BMW, Maybach секілді өте көптеп көліктерімен іс бастағым келді. Ол кездері бұндай көліктермен үйлену тойының көртежін алып жүру санге еніп жатқан тұс болатын. Мен Америкаға барған сапарымда осы саладағы азаматтарыммен кездесіп, осы бизнес процесі жолға қоюға кірістім. Ақырында Toyota Camry 40 маркасына тоқтадым. Дегенмен бұл көлікті құрып алуға беру емес, өз такси парк желімді қурып жайлы шешім қабылдадым. «Командир» такси компаниясымен 2011 жылдан бастап істейміз. Ол кезде Toyota Camry 40 маркалы такси желісіне басекелек болатын парк болмады.

С: Иә, АЛҒАШҚЫ ЛЮКС ТАКСИ ЖОБАСЫ ЕЛДІ ЕЛЕҢ ЕТКІЗДІҢІЗ. РАС. БІРАҚ СІЗ БҮЛ ЖЕТІСПІКПЕН ДЕ ТОҚТАП ҚАЛҒАН ЖҮМІСІЗ.

М.С: Мен бір орында тұрып қалмауды, үнемі дамып отыруды қалайтын адаммын. Бұл ретте де мен мойн тақсис емес ЭКО такси жобасын қолға алдым. Әлем бет бұрған «жасыл экономика» бағыты біздің елде де басты қағида. Мен де осы бастамаға үлес қосу мақсатында ғазбағ жүретін «жасыл такси» қызметін ұстап жүрміз. Бүгін мақсатында 100 Ssang Yong Kugon автокөлігін сатып алуға бел будым. Отандық құрастыру зауытының 200 көлігін сенімді басқару бөліміне алдым. Алғаш «Банк ЦентрКредит» Ақ қаржылық компаниясы тарапынан сатып алынған кезде «Даму» Қоры арқылы субсидияладық. Ол кезде шындығы керек, жұрттық көбі осылай несиеңнің пайызын үкімет субсидиялап береді дегенге сен де қоймайтын. 2013 жылы бұл — өте күрделі процессіне құжат жинау әрекеті екең, мүмкін емес ауаға секілді қабылдайтын. Шынәйтуына келгенде құжаттарды дер кезінде тапсырып, барлық процедураларды сақтаған — субсидия алуға мүмкіндік берген екен. Бірақ сол кезде көз жеткіздім. Тіпті біздің субсидия алуымызға бар-жоғы екі-үш ай ғана кетті. «Даму» Қоры арқылы көлімді алу процедурасы ол кезде қазіргіге қарағанда күрделірек, автоматтандырылмаған кез болатын.

С: ЯҒНИ, МЕМЛЕКЕТ ТАРАПЫНАН ҚОЛДАУ АЛУ НАҚТЫ АЙТҚАНДА СІЗ КӨПІНДІК АЛУ ПРОЦЕСІ ҚАЗІР ЖҮРІП ОЙЛАҒАНДЫ ӨТЕ ҚИЫН ШАРА ЕМЕС ЕКЕНІНЕ КӨЗ ЖЕТКІЗДІҢІЗ?

М.С: Иә, банк алдында кепілзат жетпеген кезде кәсіпкерді Даму Қорының көлімді алу процесі қазір автоматтандырылды, жеңілдетілген. Сондықтан да мен кәсіпкерлерге бұл құралдарды пайдалануды ұсынар едім. Даму Қоры арқылы субсидия, көлімді, алу — кәсіпкерге бизнесіңіз енесіңіз көтеріп, қарадым нық басуына көп көмек болары айқын. Мысалы біз кәсіпкерлер несие алып, оны пайызымен өтеп жатқан кезде 14 пайыз бен 8 пайыздың ауыртпалық айырмасы бірден аңғарамыз. Мен сол кезде несиеңнің пайызының жұртшысы субсидиялау — мұндай жеңілдік алмаған басекелектеріңнің алдында мүмкіндік болды. Бұл — тариф белгілеуге, кадр саясатына асерін тигізді. Яғни басекелектеріңмен экономикалық жерделімі бірдей болғанмен, субсидия арқылы үндемеген қаражатты кадр даярлау, мамандарды оқыту, біліктілігін көтеру, қауіпсіздік шараларын қушейтеу жұмсадық. Қосымша акселерация деген осы мағыла. Осылайша жеңілдіктерің қолдануы арқында Алматы мен Астана қалаларында жемісті таңдап келе жаттық.

С: ЯҒНИ, СІЗ БАСҚАРҒАТЫН КОМПАНИЯНЫҒА ЖҮМІСІЗ ЕҢ ІРІ ТАКСИ ПАРКТЕРІҢІЗДІ БІРІ ДЕП АТУАҒА БОЛДА ҒОЙ?

М.С: Иә, біз бытыр «АЗІЯ АВТО» көлік құрау зауытымен мың көлік құраушы жасасым. 400 іліктің ішінде солшына жүк жеткіздік. Қазір бұл көліктер санғы екі жүзге жақындап қалды. Біз бұндай санатты көліктерді 2014 жылы сатып алуымыз бастап, Алматы көшелеріне 100 такси Reno Logan шығарып болдым. Ол кезде де мемлекет несиеңізді субсидиялады. Яғни, мұндай әріптестік қалада ірі таксикар құрып, көп таксисілермен қарат, қала көшелеріне қарапайым халықтың қалтасы көгеретіндігі, әрті қауіпсіз, бірлесіп жұмыс істейтін шағырды. Нарықта 8 жыл ішінде ТМД елдеріндегі ірі таксикар паркі атауымызға септігін тигізді. Бұл — мыңдаған жаңа жұмыс орындарының ашылуы.

С: ЖҮМІС ОРЫНДАРЫ ДЕМЕКШІ, ЖҮМІСҚА ҚАБЫЛДАУ БЫЛЫҢ АН ҚАНДАЙ ТАЛАПТАР ҚОЙЛАДЫ?

М.С: Міндетті түрде такси жүргізушінің жасы 23-тен асқан, 58 жасқа дейін болуы керек. Алғашқы көлік жүргізуші таңиріңбіз не дегенде 4 жыл өзб жемісіншік анықтамаға, СПИД, нарко орталықтан анықтама, Әскери билет көшірмесі, барлық еселетірі анықтамаларының көшірмесі талап етілді. Прокуратура сұрау салғынп азаматтың қаламыстық жауапкершілікке тартылмағанын анықтады. Алдымен оқытып, көлікте тест-драйв өткізіп барып көшеге шығарды. Яғни қауіпсіздік мәселесі басшы орында тұр. Осы талапқа сай 200-ден астам көлік жүргізушісі біздің көліктерді тіптіңден күнделікті қала көшелерінде қызмет етеді.

С: АЛДАҒЫ ЖОСПАРЛАРЫҢЫЗБЕН БӨЛІССЕҢІЗ

М.С: Алда ерекше бір жобаны көпшілікке ұсынбақпыз. Бұл жолы мейрамжаннар желісі болды. Міндетті түрде «Даму» Қорына қолдан алу үшін көлемдік анық. С: Іс бастаймын деген жастарға қандай кеңес айтар едіңіз? **М.С:** Ең алдымен трендтен қалмау керек дер едім. Айналандығы өзгерістерді қапті жібермең, қай салада оны бағыттайтын жемілі күрелтіңіз өскері керек. Екінші айтарым — жақтық шақты пайдаланғызы. Биологиялық жұнейін алдай алмайсың. Яғни сізге жаратқан күш пен энергия бер, ақыл, ой берген. Жастың өзі жаңа дүние кезде жүсі пен зереңіңіз бас жүріс арзан күлікке қор қылмай, әрекет ету керек. Бұл әрекет тажірибеге айналады. Іс бастап, жығылып, сұрпы де маңызды. Мен тіпті, сол сұрпыңды ең тамаша тажірибеге деп едім. Себебі сен қулаған сайын сол қателігінді қайталамайтын әрекетке қарап ойысыңан. Тіпті нәтиже нашар болса да қуаныс керек. Себебі бұл — нәтиже. Қоң қуырып, бос отырған адам әрекетсіз ғана емес нәтижесіз де болмақ. Тағы бір айтарым ойды мекісі жоспар құрып жүргеніңе, олды-солпы қылып болса да іс баста. Милді жаңеткісі ақпараттарға толтырып, әркінің бір ақылдан тыңдап, керексіз оқуға жазылып жүргеніңе әрекет ет.

ЖІБЕК ЖОЛЫ

А Й М А Қ Т Ы Қ БАҒ Д А Р Л А М А С Ы

МАКСИМАЛ СОМА

180 МЛН Т

НОМИНАЛ ПАЙЫЗЫ

7%



Бизнес салалары бойынша Қазақстанның әр өңірінің өз ерекшеліктері бар. «Даму» Қоры шағын және орта кәсіпкерлікті қолдауға бағдарлама жасау бағысында әр өңірдің өз басымдықтарын ескереді. Қорда республиканың әр өңірінің өзіндік мақсатты бағдарламалары бар. Бұл жайында толығырақ «Аймақтық бағдарламалар» айдарында таныстырамыз. Бүгін Алматы қаласының бағдарламаларын ұсынамыз. Алматыда «Алматы-Жібек жолы», «Алматы-Өнім», «Алматы-Туризм» атты 3 бағдарлама бар.

ҚОЛ ЖЕТКІЗУ КЕЗЕҢДЕРІ



Қордың Алматы қ. филиалына келіп, мамандардан кеңес алу



Құжаттар дайындау



Өтінім беру



Мақұлдау

“Жібек жолы” бағдарламасы бойынша басымдық берілген салалармен damu.kz сайтында танысуға болады



СБЕРБАНК КАЗАХСТАНА ПРЕДЛАГАЕТ НОВЫМ КЛИЕНТАМ УНИКАЛЬНОЕ ПАКЕТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ «ЛЕГКИЙ СТАРТ»

Сбербанк предлагает множество тарифов расчетно-кассового обслуживания, рассчитанных на предпринимателей с разным уровнем финансовой активности. Они отличаются доступными лимитами и комиссиями за ведение счета, переводы, операции с наличными и другие условия. Начинающие предприниматели могут выбрать любой из пакетов услуг в зависимости от уровня оборотов, количества сотрудников предприятия, размера прибыли компании и других финансовых показателей.

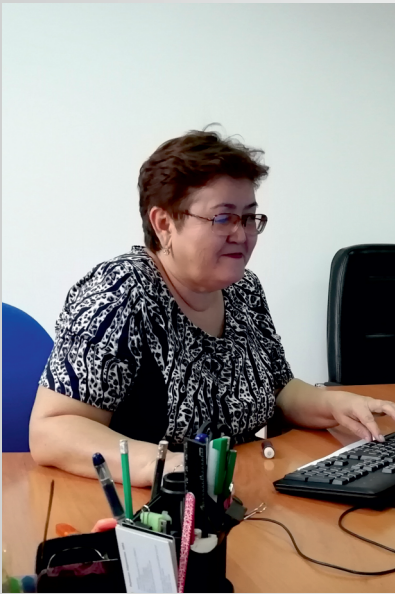
В начале сентября пакет услуг Сбербанка Казахстана пополнился еще одним уникальным пакетным предложением для новых юридических лиц – предложением «Легкий старт». Оно включает в себя большое количество льготных плюсов по расчетно-кассовому обслуживанию юридических лиц.

ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА НА БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ УЧАСТНИКАМ ПАКЕТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО:

- открытие одного текущего счета;
- подключение системы «**Sber Business**» (1 комплект ключей);
- выпуск одной платежной карточки «**Visa Business Start**»;
- внутренние переводы по сети банка посредством «**Sber Business**»;
- 10 ежемесячных платежей в тенге через «**Sber Business**» до 12:30 ч. (сумма платежа до 5 млн. тенге);*
- 5 ежемесячных пополнений текущего счета посредством **УСО** (АДМ, ИПТ, банкомат формата CashIn);*
- 5 ежемесячных выдач наличных денег с текущего счета по электронному чеку;*
- ведение счета+абонентская плата посредством системы «**Sber Business**» (1 раз в месяц);
- особые условия - предоставляется только новым клиентам (**ЮЛ и ИП**), которые зарегистрировались как налогоплательщики не более 6 месяцев, предшествующих дню открытия счета.

«Уникальное пакетное предложение «Легкий старт» направлено для создания большого комфорта для наших новых юридических клиентов. Внедряемые передовые технологии, собственные разработки и удобные приложения позволяют начинающим предпринимателям открыть расчетный, быстро и легко, тем самым экономия время и деньги. При этом условия открытия и обслуживания расчетного счета для юридических лиц в Сбербанке достаточно выгодны и удобны для разных категорий клиентов. Поэтому любой предприниматель сможет собрать предложение «под себя», выбирая необходимые сервисы и пакеты финансовых услуг», - рассказал Первый заместитель Председателя Правления ДБ АО «Сбербанк» Ельдар Тенизбаев.

ӘР ЦИФР ӨЗІНШЕ СӨЙЛЕЙДІ, ТІЛІ БАР, СЫРЫ ДА КӨП...



ЕЛІМІЗДЕГІ ІРІ БАНКТЕР МЕН ҚАРЖЫ ҰЙЫМДАРЫНДА ҚІЗМЕТТЕ БОЛҒАН МОЛ ТӘЖІРИБЕЛІ ГҮЛМИРА КЕНЖЕКҰЛЫҚЫЗЫ ӘДІБЕВА «ДАМУ» КАСИПКЕРЛІКТІ ДАМУТҮ ҚОРЫ» АҚ ҰЖЫМЫНА 2007 ЖЫЛЫ БАС БУХГАЛТЕРДІҢ ОРЫНБАСАРЫ БОЛЫП ҚАБЫЛДАНҒАН. ҚОРЫН БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ПЕН ЕСЕПТІЛІК ДЕПАРТАМЕНТІНІҢ ДИРЕКТОРЫ, БАС БУХГАЛТЕРЛІК ДЕЙІН КӨТЕРІЛІП, 11 ЖЫЛ БОЙЫ ҚОРДА ТАБАН А УДАРМАЙ ЕҢБЕК ЕТТІ. СОҒҒЫ ЖЫЛДАРЫ БЮЖЕТТІ ЖОСПАРЛАУ ДЕПАРТАМЕНТІНДЕ АБЫРОЙЛЫ ҚІЗМЕТ АТҚАРЫП, ҚҰРМЕТТІ ДЕНАҚСАУ А ШЫҚТЫ. ҰЖЫМДА ҚАТЫЛЫП, ӨЗ ІСІНІҢ БАЛҒАРЫ БОЛҒАН ГҮЛМИРА КЕНЖЕКҰЛЫҚЫЗЫНА ҚОРДАҒЫ СОҒҒЫ ЖҰМЫС КҮНІНДЕ АЗ-КЕМ СҰҚБАТАСЫП, ЕҢБЕГІНІҢ ЗЕІНЕТІН КӨРУДІ ТІЛЕДІК.

«ДАМУ» ҚОРЫНА ЖҰМЫСҚА КЕЛГЕН АЛҒАШҚЫ КҮНІҢІЗ ЕСІҢІЗДЕ МЕ?

Есімде. Қорға келгенге дейін Қазақстанның ірі банктөріндегі бухгалтерлік есеп және есептілік департаменттерінде қызмет еттім. Жұмыс барысында жаңа технологияларды пайдаланып, бухгалтерлік есепте өзіңізге күш салдым. Бухгалтерлік нормативтік құжаттар дайындап, орындаушылардың жұмысын жеңілдетуде атсалыстым. Ұлттық Банктегі жұмыс тобының мүшесі бола тұра, өзімше дегуейдегі банктөртінде көптеген есептілік формаларын нықтамдауға/қысқартуға қатыстым. Менің сол кездегі және алғашқы еңбек жолым бастаған кездегі оқытушыларым да өте білімді, өз істеріне мықты азаматтар болды, оларға алғысым зор.

ҚОРДАҒЫ МІНДЕТТЕРІҢІЗ, АТҚАРҒАН ШАРА, ЖЕТІСТІКтеріңіз ТУРАЛЫ АЙТЫП БЕРІШІЗ. ӨТТЕГЕН-АЙ ДЕГЕН КЕЗДЕРІҢІЗ БОЛДЫ МА?

Қорда өзімнің банкте алған тәжірибемді



қолдандым. Бухгалтерлік есептіліктің процестерін автоматтандыруға, жаңа деңгейге көтеруге белсенді үлес қостым. Орындаушылардың жұмысын жеңілдетуге атсалыстым. Қордың басқа да департаменттерінің автоматтандыру жұмысына араластым. Жұмыс барысында Қордың әр жылында Жылдық қаржылық есебін жаздым. Өткеннен өткен кездері болған жоқ сияқты.

ӨЗ ҚІЗМЕТІҢІЗДІ МАҢЫЗДЫ ДЕП САНАСЫЗ БА?

Әрине. Себебі бухгалтерлік есеп жүргізу әр компанияның маңызды міндеті. Қордың әрбір бөлімінің, әрбір қызметкерінің істеген жұмысының нәтижесі, олардың бір-бірімен байланыстылығы бухгалтерлік және қаржылық есептілікте көрінеді. Дұрыс нәтиже көрсету үшін Бухгалтерлік нормативтік құжаттар дайындап, процестердің дұрыс жұмыс істеуіне, автоматтандыруға көп ықпал еттім.

ДАМУ ҚОРЫНДА ЖҰМЫС ІСТЕГЕН 11 ЖЫЛЫҢЫЗ СІЗГЕ НЕ БЕРДІ?

Қордағы жұмысымнан көп тәжірибе алдым, өз жұмысыма жаңа технологияларды енгізуге, өзің керекті жерде пайдалануда көп тәжірибе жинадым. Іске қосылған жобаларды сынақтан өткізгендеі қуаныш сезімдерді сәзбен жеткізу қиын. Семинарларға қатысып, әр түрлі сертификаттарға ие болдым. Тәуекелдер координаторы болдым, проблемаларды Қордың жоғарғы инстанцияларына жеткізіп, шешу жолдарын анықтадым. Тәжірибеден өтуге көптеп және мамандармен жұмыс істеп, оларға таңдаған мамандығын игеруге көмектестім.

ЖАС ТҮЛЕК АТАНҒАН КЕЗДЕГІ АРМАНЫҢ ҚАНДАЙ ЕДІ? СОЛ КЕЗДЕГІ ҰАТІЛІКҮАЙ ДҮЙІРЕКЕРГЕ КӨЛ ЖЕТКІЗДІМ ДЕП АЙТА АЛАСЫЗ БА?

Әкем медицина қызметкері болса екен деп армандады, өз дәрігері – эпидемиолог еді. Әзіркем мен сіңлім сол кісінің жолын қуады, кәсіпті кезде өзім өз ісінің білікті маманы, әр түрлі марапаттардың иесі. Ал мен қаржыгер мамандығын таңдадым. Мен арманым орындалды деп ойлаймын. Мамандығымды жақсы

таңдап, жақсы меңгердім, білімдімі ардайым жетілдіріп жүрдім. Жұмыс істеген орында заманның талабына сай деңгейге жеткізуге тырыстым. Жас мамандарға, практикаға келген студенттерге көп көңіл болдым, біздің жұмыстың қыр-сырынғы өте көп екенін үйреттім. Себебі әр цифр өзінің сөз сөйлейді, тілі бар, сыры да бар. Соған арнайы мадау жасап отыру керек. Менің қарауымда болған жас маман, студенттердің көбісі жақсы жетістіктерге жетті. Олар үшін мен ардайым қуанып жүремін, себебі олардың өсуіне мен де үлесімді қостым ғой, деп ойлаймын!

ОТБАСЫҒЫЗ ТУРАЛЫ ДА АЙТА КЕТСЕНІЗ.

Еңбек жолында жолдасымның көмегі өте зор болды. Ол да қаржыгер. Мамандығымың қиындығын біліп отырды, арқаз маған тіреу болды. Екі жақтап екі балаға білім беріп, таңдаған мамандық иесі болыпна жағдай жасарды. Қазір жақсы қызмет істері, өз жолдарын тапты деп ойлаймын. Әлі де анап асылары алда. Мен оларды мақтан тұтамын. Олар мені жетістіктеріме қуанады және мақтаншы өтеді деп сенемін.

СОҒҒЫ ЖҰМЫС КҮНІҢІЗДЕ ҚАНДАЙ СЕЗІМДЕ БОЛДЫҢЫЗ?

Әрине, Орынды босататын кез келді дегенде, қобалжыдым. Бірақ ол күннің ерте ме, кеш пе келеріне дайын болып қалдым. Бірақ дәл дұрыс. Келешек жастарды, оларға да жол беру керек. Жастарға мына заманда орын табу, мамандықтың иесі болу өте қиын. Сондықтан менің жұмысым көптің күш қуаттым барды, білім тақабімен жеткілікті кезде болғаны орынды деп санаймын. Себебі ендігі жерде демалып, еркін жеке бизнеспен айналысыма болады. Менің Қордағы тәжірибем, білімім бұған көп мүмкіндік береді. Мен Қорға, басшылығына да алғысым шексіз.

ОРНЫҒЫЗДЫ КЕЛЕТІН ЖАС МАМАНҒА ҚАНДАЙ КЕҢЕС БЕРЕР ЕДІҢІЗ?

Көп еңбектенген жөн, өз жұмысына сүйіспеншілікпен қарап, білім алуға жалқылай, еңбек ету керек. Таңдаған мамандығыңды ұнатпай, қиыналып жұмыс істеу ешқандай нәтиже бермейді. Ол адамның өзін өз қиына

деп ойлаймын. «Мансап биігі деген не» десе, мен былай дер едім: «Ең алдымен білім алуға ниеттену, таламай еңбек ету, аңғалы болу және көп тәжірибе жинау, сонда мансап адамға өзі келеді». Тағы айтарым, ешқашан «мен бол сұраққа жауап бере алмаймын» дегуе асықтау керек. «Жауабын кейінірек бергінім» деп қорқып іздену керек (қазіргі кезде ақпарат көздері де жеңілдікті, норматив құжаттарды пайдалану арқылы да...) , одан кейін міндетті түрде сол адамға қайта хабарласып, жауап бергінім деп ескеру. Бұл не үшін керек дегісіз бе? Сұраққа жауап іздеу арқылы өз білімімізді төрінде тексеріп және басқалардың алдында абыройымыз да арта түседі.

АЛДАҒЫ ЖОСПАРЛЫҒЫЗ ТУРАЛЫ АЙТЫП БЕРІШІЗ.

Аздап демалып, үй шаруасына біраз көңіл бөліп, туыстарым араласып, бір айдың ішінде жұмысқа араласам деп ойлаймын. Соңғы бір айдың ішінде интернетті біраз қолланып едім, бухгалтер мамандығы бойынша жұмысқа сұраныс көп екен, сұқбатқа шақырығандар да көп. Баріне: «Сіздерді менің жасым келгені аңдаптайды ма?» – деймін. Олар: «қоң алғандайтайды бірақ тек тәжірибеңізді қанет», - дейді. Сондай мүмкіндіктер болғанына да қуанамын Себебі бухгалтердің жасы ұлғайғанымен, жинаған тәжірибесі ұлғайған ескірімді екен.

РҮС: Әріптестер лебі! Ақпаратал Бекмурғатова:

Гүлмира Кенжекұлықызы! Ұқыпты деген тез өтеді, бұл күнде жетуде де бір бақыт. Сіз - білімді, сөзге иелісің. Барлық сұраққа мағыл беру, жастарға ардайым көмектесіп тұратыны өз ісінің маманысыз. Сіздің жұмысыңызды мақтауым мүмкін емес. Алғашқы бол несиелік операцияларды автоматтандыру жұмыстарын жасайсыз, ішкі наразылық құжаттардың бары сөзін қолғаныздан өтті. Сізбен жұмыс істеп, әріптес болғаным өте қуаныштымын. Болшақтап жинаған тәжірибеңіз бен біліміңізді жас мамандарға үйретіптің үстез болуды тілеймін!

ПОРЯДКА 30 МЛРД ТЕНГЕ (29 803 455 896,85) ГОСУДАРСТВОМ ВЫДЕЛЕНО НА РАЗВИТИЕ МИКРО -, МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОЯБРЕ 2019 ГОДА.

820 146 000 ₸

было размещено в последний месяц осени по программе «Еңбек» ДБ АО «Сбербанк» с разбивкой по следующим регионам

174 813 000 ₸

АКМОЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

190 340 000 ₸

АТЫРАУСКАЯ ОБЛАСТЬ

54 993 000 ₸

АЛМАТИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

300 000 000 ₸

КАРАГАНДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

100 000 000 ₸

ТУРКЕСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

200 000 000 ₸

В этом месяце, Фондом «Даму» была направлены средства для предпринимателей пострадавших в городе Арыс, Туркестанской области. Специально для этих целей в рамках программы Фонда «Даму-Микро» была снижена процентная ставка до 1% годовых и выделены средства в ТОО МФО «Ырыс» в размере 200 млн тенге.



“

Стимулирует развитие предпринимательства в регионах Фонд «Даму» активно поддерживает бизнес инициативы как начинающих, так и действующих предпринимателей, оказывает всестороннюю поддержку предпринимателям через дистанционное обучение, предоставление гарантий Фонда при нехватке залогового обеспечения у предпринимателя, уменьшение процентной ставки с помощью инструмента субсидирования, в филиалах Фонда оказывается комплексная поддержка предпринимателей, где консультанты Фонда оказывают индивидуальные консультации для развития бизнеса.

”

29 МЛРД ₸

привлек Фонд «Даму» из средств **Азматского Банка Развития** для финансирования предпринимателей. Средства были распределены в следующие финансовые институты:

1 МЛРД ₸

ТОО МФО «Арнур кредит»

3 МЛРД ₸

ТОО МФО «КМФ»

25 МЛРД ₸

АО «Fortebank»

ГАРАНТИИ ЗА ОКТЯБРЬ 2019 ГОДА (на 01.11.2019)**01** Государственная программа поддержки и развития бизнеса
«Дорожная карта бизнеса – 2020»

на сумму кредитов
4 688 377 021 Т



на сумму гарантий
1 860 220 797 Т

02 Программа «Экономика простых вещей»
(Механизм кредитования приоритетных проектов)

на сумму кредитов
1 633 518 000 Т



на сумму гарантий
666 654 893 Т

03 Государственная программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 – 2021 годы «Еңбек»

на сумму кредитов
723 660 000 Т



на сумму гарантий
345 654 734 Т

04 Программа «Даму-Оптим»

на сумму кредитов
1 473 896 470 Т



на сумму гарантий
698 957 735 Т

ИТОГО

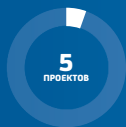
219 проектов на сумму кредитов 8 519 451 491,00 тенге на сумму гарантий 3 571 498 159,50 тенге

СУБСИДИИ ЗА ОКТЯБРЬ 2019 ГОДА (на 01.11.2019)**01** Государственная программа поддержки и развития бизнеса
«Дорожная карта бизнеса – 2020»

на сумму кредитов
4,9 МЛРД Т



выплачено субсидий
2,5 МЛРД Т

02 Программа «Экономика простых вещей»
(Механизм кредитования приоритетных проектов)

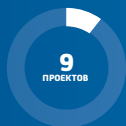
на сумму кредитов
8,3 МЛРД Т



выплачено субсидий
162 МЛН Т

03 «Устойчивые города для низкоуглеродного развития»
(совместная программа с ПРООН)

выплачено субсидий
8,6 МЛН Т

04 Программа жилищного строительства «Нұрлы Жер»

на сумму кредитов
30,6 МЛРД Т



выплачено субсидий
146 МЛН Т

ИТОГО

Поддержано 84 проекта на сумму кредитов 43,8 млрд. тенге, выплачено 2 816,6 млн тенге субсидий



«ДАМУ» ҚОРЫНЫҢ АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫ БОЙЫНША АЙМАҚТЫҚ ФИЛИАЛЫ «ДАМУ-ӨНДІРІС», «ЕҢБЕК» БАҒДАРЛАМАЛАРЫНА ҚАТЫСҚАН КӘСІПОРЫНДАРҒА ПРЕСС-ТУР ҰЙЫМДАСТЫРДЫ

Ақтөбе өнеркәсіптік аймағында орналасқан «ЭкоЭкспресс Ақтөбе» ЖШС 2009 жылы инженерлік-құрылыс кәсіпорны ретінде құрылып, мұнай саласының кәсіпорындары үшін сервис қызметін көрсету, құрылыс-монтаж жұмыстарымен айналысты. 2016 жылы кәсіпорын мұнай-газ өнеркәсібіне арналған технологиялық жабдықтар өндіретін цехты іске қосты. Кәсіпорында 150 адам жұмыс істейді. Компания директорының орынбасары Исламбек Сұлтановтың айтуынша, цех қытай және ресей жабдықтары мен технологияларын алмастыру мақсатында ашылды. Қазір зауыт бу генератор қондырғылар, мұнай қыздыру үшін құбырлы пештер, мұнай-газ сепараторлары, электр генераторлары және желденен, тік резервуарларды шығарады. Компания 2019 жылы «Даму-Өндіріс» бағдарламасы бойынша несие алған.

Екінші нысан – «Дауренбеков Жанат Иманович» 2019 жылы кәсіпкер «Еңбек» бағдарламасы бойынша СberBank арқылы бизнесін дамытуға несие рәсімдеді. Қор кепілдік берді.

«Мен жұмыс істеген кәсіпорын 2018 жылы жабдығында басшылар маған хабарласып, жабдықтарды сатып алуды ұсынды. Мен 2 бөлмелі пәтерімді сатып, оны сатып алдым. Қазір мен аяғыма тік тұрдым және де шығарып жатқан өнімімді сұранысқа ие», - дейді Жанат Иманұлы. Бүгінгі таңда цех екі ауысымда жұмыс істейді, тәулігіне 2 500 метр құбыр шығарады. Әлемде 50-ден 110 мм-ге дейін, олар Қазақстанның батыс аймағында үлкен сұранысқа ие.

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры Ақтөбе облысы АФ директоры Берік Нұрғалиевтің айтуынша, биыл жыл басынан бері «Еңбек» бағдарламасы аясында Ақтөбе облысында банктер 1.015 млрд теңгеге 81 жобаны мақұлдады. Оның ішінде 62 жоба бойынша 750,3 млн теңгеге несие берілді.

Биыл барлық бағдарламалар бойынша (Қарағайым заттар экономикасы, БЖК-2020, Еңбек, Даму-Өлтіма) «Даму» Қоры жалпы сомасы 4 млрд теңгеден астам несиеге 110 кепілдік берді.



КЕПІЛЗАТ ЖЕТКІЛІКСІЗ БЕ? НЕСИЕҢІЗГЕ КЕПІЛДІК ТАҢДАҢЫЗ

НЕ ХВАТАЕТ ЗАЛОГА? ВЫБЕРИ ГАРАНТИЮ ДЛЯ СВОЕГО КРЕДИТА

ІСІН ЖАНА БАСТАҒАН
КӘСІПКЕРЛЕРГЕ
ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

НЕ БОЛЕЕ

85%

ДЕЙН

БИЗНЕСІ БАР
КӘСІПКЕРЛЕРГЕ
ДЛЯ ДЕЙСТВУЮЩИХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

НЕ БОЛЕЕ

50%

ДЕЙН

