

ОКТАБРЬ 2019

ДАЙДЖЕСТ

ДАМУ

Хамитов Ерсалин Ербулатович

Управляющий директор
АО «Национальный управляющий холдинг
«Байтерек»

ИНТЕРВЬЮ

ХАМИТОВ ЕРСАЛИН

ВОСХОЖДЕНИЕ
НА ПИК

ВЫСТАВКА

ULTTYQ

ÓNIM

2019

ТАБЫСТЫЛАР
ТАРИХЫ

WWW.DAMU.KZ

 **facebook** @damu.fund

 **instagram** @funddamu

 **youtube** @FundDamu

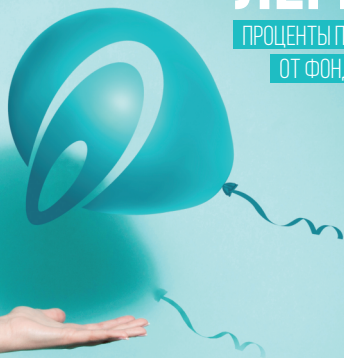
 **telegram** @DAMU_bot

«ДАМУ» ҚОРЫНАН ЖЕҢІЛ

НЕСИЕЛЕР

ЛЕГКИЕ

ПРОЦЕНТЫ ПО КРЕДИТУ
ОТ ФОНДА «ДАМУ»



☎ 1408

#Содержание



**Жантелиев
Дастан Темірәліұлы**

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ
басқарма төрайымының орынбасары

Қымбатты достар!

«Damu Magazine» журналының бұл саны «Бәйтерек» Ұлттық басқарушы холдингі» АҚ Басқарушы директоры Хамитов Ерсайын Ерболатұлының «Kapital.kz» тілшісіне берген сұқбатымен басталған. Онда Ерсайын Ерболатұлы Холдинстің ел экономикасының тұрақты дамуына қосар үлесі жайлы әңгімелеп, өншілес компаниялары жайлы мәлімет берген. Әсіресе «Қазыстан Даму Банкі» мен «Тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» жүдесіне көңінен тоқталып, ірі бизнеске көрсетілген қаржылай көмек пен оның салық, жаңа жұмыс орындары түріндегі қайтарымы, халықты қолжетімді баспанамен қамту бағысындағы жетістіктерге тоқтала кетті. Сондай-ақ «Даму» Қоры арқылы Банкетерге қаражатты шарттаспыз орналасыру қуралы туралы да ақпарат бар.

Сонымен қатар, Қор қолдауын алған кәсіпкерлер жайлы нақты мысал ретінде «Yurtafik» отбасылық саясбағын ашқан Ақтөбелік Жанна Изимбетова жайлы материал бар. Онда кәсіпкер мемлекеттен қалай қолдау алғаны, кісін қалай оң жылжығаны жайлы әңгімелей келе, кәсіпкерлерге деген кеңестерімен бөліседі. Қордың сапалы қызмет көрсету саясаты жөнінде Клиенттік сервис департаментінің директоры Саят Жандосов берген ақпарат та көпшілікке пайдалы. Қордың бірінші жартыжылдықтағы нәтижеліктері, Отандық өндіріштердің елордада өткізген көрмесінің нәтижелері, Қор жаңалықтары журнал мазмұнын түйіндейді.

DAMU MAGAZINE электронды
журналы №3 (3) 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
Алия Болтаева
Бауыржан Дарқұлов**

Дизайн мен беттеу
АБЗАЛ ҚУАНДЫҚ

Фотосуреттер
ЖШС/ЖК иелеріне тиесілі

Меншік иесі:

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



ЕРСАИН ХАМИТОВ ХОЛДИНГ БАЙТЕРЕК НАМЕРЕН ПРОДОЛЖИТЬ КУРС НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ СТРАНЫ

“
Дочерние организации холдинга оказывают поддержку крупным промышленным предприятиям, так и МСБ.”

Дочерние организации холдинга «Байтерек» оказывают поддержку крупным промышленным предприятиям, малому и среднему бизнесу, продвигают несырьевой экспорт, помогают решать казахстанцам квартирный вопрос и приобрести новые автомобили. Все эти меры предполагают и развитие финансового сектора. Об этом корреспондент «Capital.kz» побеседовал с Управляющим директором, членом Правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» Ерсайном Хамитовым.

— Ерсайн Ерубалтавич, холдинг «Байтерек» создан для содействия устойчивому экономическому развитию Казахстана: поддержку получают как крупные предприятия, которым нужны длинные кредиты, так и МСБ. Как деятельность холдинга помогает развитию финансового сектора страны?

— Национальный управляющий холдинг «Байтерек» является одним из ключевых операторов правительства, и работа холдинга направлена на содействие устойчивому экономическому развитию страны через финансирование и оказание поддержки приоритетным секторам экономики. В группе холдинга два института развития имеют статус банков — АО «Банк Развития Казахстана» (БРК) и АО «Жилстройсербанк Казахстана» (ЖССБК). БРК оказывает поддержку предпринимательству в сегменте крупного бизнеса, предоставляет средние- и долгосрочные инструменты финансирования. ЖССБК обеспечивает финансовую доступность жилья. Надо отметить, что развитию финансового сектора страны также способствуют инструменты еще двух дочерних организаций холдинга — АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и АО «Ипотечная организация «Казахстанская ипотечная компания» (КИК). «Даму» предоставляет финансирование проектам малого и среднего предпринимательства через обособленное размещение средств в банках второго уровня, субсидирование ставки, гарантирование. КИК выкупает ипотечные пупы БВУ

— Какую долю на рынке занимает Банк развития Казахстана?

— Доля кредитного портфеля БРК в совокупном долгосрочном кредитовании предпринимательской обрабатывающей промышленности и производственной инфраструктуры составила 48% на конец 2018 года. Это значит, что каждый второй тенге в обрабатывающую промышленность и инфраструктуру был за счет БРК. Кредитный портфель БРК по итогам 2018 года составил 1,7 трлн тенге. Рост за год достиг 9%. А за последние 5 лет портфель увеличен более чем в 4,5 раза.

Основным направлением деятельности является поддержка проектов обрабатывающей промышленности и производственной инфраструктуры. Наибольшие доли кредитного портфеля БРК занимают проекты в нефтепереработке (39%), металлургии (29,9%), энергетике (15%) и химической промышленности (3,8%).

— Сколько проектов БРК поддержал в прошлом году? Можете привести данные: какой вклад в экономику внесли эти предприятия?

— За 2018 год в рамках прямого кредитования профинансировано 17 инвестиционных проектов на 329,9 млрд тенге, обеспечено предэкспортное финансирование 13 проектов на 113,3 млрд тенге. Что касается вклада в развитие экономики страны, приведу следующие цифры. На предприятия, проекты которых поддержал БРК, реализовано производство на общую сумму более 1 трлн тенге, в том числе экспортировано продукции на сумму 648,2 млрд тенге, что составляет 13,2% от общего объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Объем налоговых выплат предприятиями, поддерживаемыми Банком развития Казахстана, за 2018 год составил 104,3 млрд тенге. На введенных в эксплуатацию мощностей создано 151,7 новых рабочих мест.

— Помимо этого, у вас есть программа межбанковского кредитования. Увеличили ли это направление работы? Какие результаты достигнуты?

— Программа межбанковского кредитования была запущена в 2014 году, и она продолжает эффективно работать. Цель программы — финансирование проектов в приоритетных отраслях экономики в сегменте проектов стоимостью до \$30 млн, создание новых и расширение действующих предприятий в обрабатывающей промышленности, рефинансирование действующих легковых и пополнение оборотного капитала. Механизм совместного кредитования позволяет БРК донести доступное финансирование до субъектов бизнеса, разделяя при этом кредитные риски и процедуру мониторинга реализации проектов с коммерческими банками.

Банкам-партнерам запрещается инвестировать выделенные средства в финансовые инструменты и/или операции с ними, а также в валютный рынок для покупки иностранной валюты. Специалисты БРК проводят мониторинг хода освоения кредитных ресурсов и их целевого использования.

По Программе межбанковского кредитования СКП профинансировано 115 проектов в обрабатывающей промышленности на общую сумму 126,7 млрд тенге с учетом вторичного освоения. В разрезе отраслей наибольшую долю занимают проекты в сфере пищевой промышленности (40,5%) и производства строительных материалов (19,1%). Если мы сопоставим объем займов, выданных в рамках данной программы, с консолидированным долгосрочным кредитным портфелем БВУ в обрабатывающей промышленности, то мы получим следующие данные. Доля кредитов, выданных БРК через инструмент обособленного размещения средств в БВУ составила на 1 января 2019 года 12,9% (126,7 млрд тенге).

С начала реализации Программы межбанковского кредитования СКП предприятия-заемщики реализовали продукцию на 4 трлн тенге, в прошлом году показатель составил 1,5 трлн

тенге. При этом объем налоговых и обязательных поступлений в бюджет составил 391 млрд тенге в целом с начала запуска программы и 125 млрд тенге — за 2018 год. За эти годы создано 1950 новых рабочих мест.

— Наверное, здесь нельзя не сказать о программе БРК, интересной не только для бизнеса, — льготном автокредитовании. Какие результаты можете отметить в этом направлении?

— В рамках реализации направления по стимулированию покупательского спроса физическими лицами легковых и общественного транспорта отечественного производства БРК по данным на конец 2018 года выдало 13 122 кредитов на общую сумму 55 797,2 млн тенге с учетом повторного использования средств. Стоит отметить, что в целом на сегодняшний день автообеспечение Казахстана находится в фазе активного развития, чему также способствовала поддержка сектора через инструменты холдинга. Как показывает статистика, по итогам 2018 года почти каждый восьмой (12%) реализованный новый автомобиль казахстанского производства был приобретен через механизм льготного кредитования. Вместе с тем доля реализованных автомобилей отечественного производства в общем объеме продаж новых легковых автомобилей всеми дилерами увеличилась с 17% в 2015 году до 55% по итогам первого квартала 2019 года.

— Давайте поговорим о втором банке. Программы и инструменты «Жилстройсербанка Казахстана» также интересны казахстанцам. Каковы результаты в этом направлении?

— Результаты более чем внушительные. АО «ЖСБК» является лидером на рынке ипотечного кредитования: по итогам 2018 года банк выдал порядка 38 тыс. займов на сумму более 35,6 млрд тенге. Это 63,3% от всей ипотечной популяции за год. Среди банков второго уровня

ЖССБК занимает 3-е место по собственному капиталу и 9-е место по активам. По состоянию на 1 января 2019 года ЖССБК находится на первом месте по долгосрочным вкладам с накоплениями вкладчиков на уровне 624,9 млрд тенге, то есть треть от общегосударственных вкладов БВУ.

Отчасти такие результаты достигнуты за счет того, что ЖССБК является единственным банковским учреждением, реализующим принципы системы жилищных строительных сбережений. Банк активно участвует в реализации социальных государственных программ, оказывает поддержку развитию жилищного строительства для обеспечения доступным жильем широких слоев населения, обеспечивая выкуп жилья за счет системы жилищных строительных сбережений. Одной из стратегических целей ЖССБК является вовлечение экономически активного населения страны в систему жилстроисбережений. Цель стоит к 2024 году вовлечь до 17% экономически активного населения в систему жилстроисбережений. По состоянию на 1 января 2019 года показатель достиг 14,1%, рост за год составил 2,3%, что планомерно ведет к целям банка. За 2018 год АО «ЖССБК» заключено более 386 тыс. новых договоров о жилстроисбережениях при плановом показателе 290 тыс. договоров. Вклады населения во всех БВУ за последние 8 лет выросли в 3,9 раза и составили 8 771 млрд тенге, в то время как непосредственно в ЖССБК за тот же период объем вклада вырос более чем в 15 раз – с 40 млрд тенге по состоянию на 1 января 2011 года до 624,9 млрд тенге на 1 января 2019 года.

– За счет чего достигнуты такие показатели?

– Анализ структуры займов в разрезе целей показал, что наибольшую долю занимают займы, выданные на приобретение жилья и земельного участка (71,85%). Доля займов,

выданных на приобретение жилья по всем государственным программам, составляет 22,11%. Доля займов на ремонт и реконструкцию жилья составляет 2,73%, на рефинансирование и прочее – 3,29%. Положительное влияние на увеличение рыночной доли АО «ЖССБК» и развития системы жилстроисбережений оказал: умеренный рост активности БВУ на рынке кредитования населения на строительство и приобретение жилья; стабилизация цен на рынке недвижимости; внедрение новых государственных программ по строительству и обеспечению граждан доступным жильем.

– А качество кредитного портфеля на каком уровне?

– Кредитный портфель по состоянию на 1 января 2019 года составил 669,5 млрд тенге. ЖССБК имеет высокое качество кредитного портфеля среди БВУ: к началу текущего года доля проблемных займов (займы с просрочкой более 90 дней) составляет 0,29% от кредитного портфеля, в то время как средняя доля проблемных займов БВУ – 7,4%.

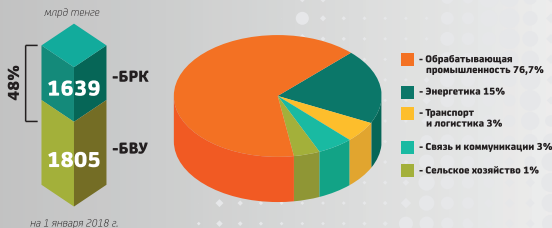
– Как выстроена работа фонда «Даму» с банками?

– Фонд «Даму» реализует Программу обусловленного размещения средств в БВУ. Это один из инструментов реализации государственной политики по финансовой поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в стране. Фонд предоставляет банкам второго уровня финансовые ресурсы на определенных условиях для последующего кредитования предприятий. При этом одним из основных принципов работы с банками-партнерами является политика невмешательства в их внутренние процедуры и кредитный процесс со стороны фонда, а также их полная ответственность за риски принятых решений. По республике через обусловленное размещение средств в БВУ профинансировано 46 456 проектов на сумму 1,9 трлн тенге. Если говорить о результатах 2018

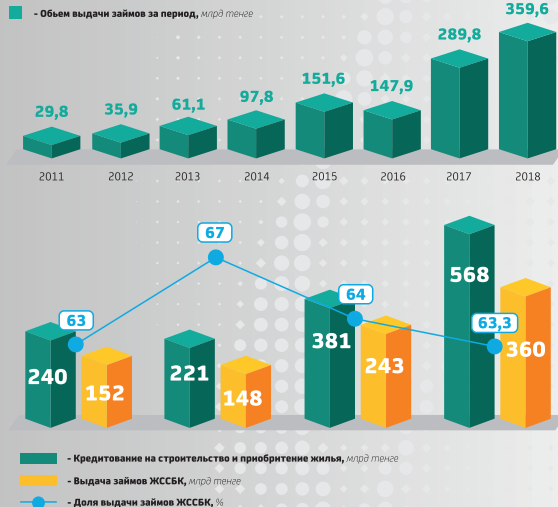
года, то профинансировано 18 656 проектов на общую сумму кредитов 273 млрд тенге. Таким образом, я убежден, что все эти меры, о которых я рассказал вам выше, вносят значительный вклад в обеспечение стабильности финансового сектора нашей страны и ее развитие. На это направление в своих выступлениях указывает и глава государства Касым-Жомарт Токаев. На недавнем расширенном заседании Правительственного комитета отметил, что финансовая система нашей страны, прежде всего, банковский сектор, нуждается в серьезной реформе. При этом холдинг «Байтерек» намерен продолжить курс на обеспечение финансовой стабильности страны.

Источники: <https://kapital.kz/finance/798666ersafr-hamilton-holding-bajterek-amerike-prodizhit-kurs-na-obespechenie-finansovoj-stabilnosti-strany.html>

ПРЯМОЕ КРЕДИТОВАНИЕ



ДИНАМИКА ОБЪЕМА ВЫДАЧИ ЗАЙМОВ



БОЛЕЕ **6 МЛРД ТЕНГЕ (6 251 604 000)** ГОСУДАРСТВОМ ВЫДЕЛЕНО НА РАЗВИТИЕ МИКРО-, МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЗА СЕНТЯБРЬ И ОКТЯБРЬ 2019 ГОДА.

За 2 месяца осени по программе «Еңбек» были размещены средства в размере **2 107 890 тенге**, в следующих регионах по следующим БВУ и МФО:

768 076 000 ₸

В **ДБ АО «Сбербанк»** было размещено **768 076 000 тенге** с разбивкой по следующим регионам

- Акмолинская область **150 млн тенге**
- Актюбинская область **100 млн тенге**
- Жамбылская область **150 млн тенге**
- СКО **50 млн тенге**
- г. Шымкент **318 млн тенге**

180 000 000 ₸

В **ДБ АО «ВТБ-банк»** было размещено **180 млн тенге** для предпринимателей Восточно-Казахстанской области

300 000 000 ₸

В **АО «Альфа Банк»** было размещено **300 млн тенге**

141 553 000 ₸

В **ТОО МФО «Актобе ауыл»** было размещено **141 553 000 тенге** для предпринимателей Актюбинской области.

718 261 000 ₸

В **АО «Народный Банк Казахстана»** было размещено **718 261 000 тенге** в следующих регионах

- СКО **26 047 000 тенге**
- Жамбылская область **336 600 000 тенге**
- ВКО **205 614 000 тенге**
- Акмолинская область **150 000 000 тенге**

450 226 000 ₸

Кроме поддержки в рамках государственных программ, Фонд «Даму» активно поддерживает предпринимателей через региональные программы, так, например, по региональной программе для **ВКО «Ақ Ниет»**, реализуемой совместно в акимате области, были размещены **450 226 000 тенге** в **АО «Альфа Банк»**

318 988 000 ₸

для предпринимателей Кызылординской области по региональной программе **«Даму-Сырдарья»** было размещено **318 988 000 тенге** в **АО «Народный Банк Казахстана»**

3 000 000 000 ₸

3 млрд тенге было выделено для регионального финансирования по программе «Даму Регионы» в **ДБ АО «Сбербанк»**

20 000 000 ₸

Для развития микробизнеса по программе «Даму-Микро» было размещено **20 млн тенге** в **МФО ТОО «Express Financial Group»**

354 500 000 ₸

Для предпринимателей, которые хотят взять в аренду с последующим выкупом транспорт, оборудование по программе **«Даму Лизинг»** было размещено **354 500 000 тенге**

Стимулируя 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.



YURTAPARK

Біз, ана ретінде баламен жұмыс істедудің бар қыр-сырын білеміз. Әр отбасыға қуаныш, сәттілік пен шаттық сыйлағымыз келеді. «Yurtapark» отбасылық саябағымызда әр келушіге жас ерекшелігіне қарай ойын-сауық ұсынамыз, жайлы әрі қолайлы жағдай жасаймыз, – дейді кәсіпкер ана, Ақтөбе облысының Іскер әйелдер кеңесінің мүшесі, «Nurai Invest Group» АҚ бас директоры Жанна Изимбетова. Компания «бір терезе» қағидасын қолданады және бұл – саябақ қонақтарына қолайлы. Өйткені ойын барысында уақытқа және пайдалануға шектеу қойылмайды. Балалар мен ата-аналар сағат 11-00-ден бастап түнгі 24-00 аралығында саябақта ойнал көңіл көтере алады. Ақтөбе облысында бұл саябаққа келмеген бала қалмаған шығар. Облыстың алыс аудандарының балаларына дейін жазғы демалыс кезінде қалаға келіп паркте көңіл көтеріп, ойын қызығына батады.

ЖАННА ИЗИМБЕТОВА БИЗНЕСТЕГІ 3 ҚАҒИДАСЫМЕН БӨЛІСЕДІ

Өз ісінізді сүйіңіз

Сүйікті ісімен айналысатын кәсіп иесі ғана табысты бола алады. Ол үшін «Егер жер бетінде соңғы күн өмір сүретін болғанда, мен қазіргі істеп жүрген жұмысымды тандар ма едім?» деген сұраққа жауап беруді ұсынамын. Өмірді өзгерту ешқашан кеш емес.

Тұтынушының көңілінен шығу

Компания үшін сапалы қызмет көрсету нәтижеден маңызды? Жанна бұрын банк саласында қызмет еткендіктен көңілді толған тұтынушының қаражат көзі екенін біледі, ал көңілді толмаған тұтынушыдан пайда жоқ. Сол себепті де ол көрсетілген қызмет сапасын жақсарту үшін үздіксіз іздеуіне қажет екенін біледі. Тұтынушыны тұрақты келушіге айналдыру үшін, өнім мен қызмет сапасы жоғары болуы тиіс. Сонда тұрақты келуші үшін баға маңызды емес және компанияның бәсекелестерінің жарнамасына көңіл бөлмейді.

Тәуекел ету

Табысты кәсіпкер үшін тәуекел – бір сәттік әрекет емес, өмір сүру көзі. Мұндай кәсіпкер келісімге келудің мейлінше тиімді нұсқасын үздіксіз іздеу жолында болады.

Жанна «БЖК 2020» бағдарламасы аясында Jusan Bank арқылы Азиялық Даму Банкінің қаражатынан несие алып, оның пайызын субсидиялады.



“
Жоба
жүректен
шығуы керек
”



ФОНД «ДАМУ» ЗА КАЧЕСТВЕННЫЙ СЕРВИС

В Фонде «Даму» работает команда специалистов, в функционал которых входит контроль качества оказанных услуг в Центрах обслуживания клиентов предпринимателей Фонда «Даму», улучшение клиентского сервиса. Лозунг этой команды – «Сделать всё и немного больше...». Команда стремится сделать сервис по обслуживанию клиентов всё лучше и лучше, контролируя, оценивая и улучшая качество обслуживания клиентов различными способами. На сегодняшний день в Фонде «Даму» существуют 3 способа оценки качества оказываемых услуг в ЦОП.

«Оценка качества оказанной услуги позволит нам улучшить клиентский сервис»

«Мы контролируем качество услуг, оцениваем сотрудников, анализируем оказанные услуги и видим реальную картину качества услуг, оказанных нашими консультантами.»

Департамент клиентского сервиса Фонда «Даму»

1

Первый способ – оценка качества посредством устройств CRM Sensor. На рабочих столах каждого из менеджеров ЦОП установлены планшеты CRM Sensor, нажав на которые можно поставить оценку обслуживания менеджеру ЦОП. Также, данное устройство позволяет производить аудио-запись обслуживания клиентов, фотографирование клиентов. Прослушивая аудио-записи обслуживания клиентов, анализируя оценки клиентов, проводится масштабная работа по улучшению сервиса в ЦОП.

2

Второй способ – оценка работы менеджеров ЦОП на корпоративном сайте Фонда. Если клиент забыл поставить оценку при обслуживании в ЦОП, придя домой или в офис, он может зайти на корпоративный сайт Фонда, перейти в раздел «Менеджеры ЦОП», найти менеджера по ФИО или фотографии и оставить свой отзыв, оценить качество оказанной им услуги.

3

Третий способ – Клиент может в любое время позвонить в Call-центр Фонда посредством короткого номера 1408 (звонок бесплатный) и оставить свой пожелания/комментарий в отношении работы того или иного ЦОП, или того или иного менеджера ЦОП. Все пожелания/комментарии/отзывы анализируются работниками Департамента клиентского сервиса Фонда и принимаются соответствующие меры. В настоящее время работниками Департамента клиентского сервиса проводится работа по внедрению SMS-оценки качества оказываемых услуг – это значит, что после получения услуги в ЦОП, клиентам будет придти сообщение на мобильные телефоны с просьбой оценить качество полученной услуги.

ҰЛТТЫҚ БҰЙЫМДАР ФАБРИКАСЫ АШЫЛДЫ



Көкшетау қаласында «Блэк» компаниясы ағаштан жасалған ұлттық бұйымдар шығаратын тұңғыш фабрикасын ашты. 3500 шаршы метр жерді алып жатқан кәсіпорында жүзден астам жұмыспен қамтылған. Айына 3500-ден астам бұйым жасалады.

«Блэк» - Қазақстанда таза ағаштан қазақтың ұлттық ыдыс-аяқ, аспап және тұрмыстық заттарын дайындаумен айналысатын әйгілі бренд. 2019 жылы 15 қазанда «Блэк» компаниясының ашылғанына 30 жыл толды!



КЕЛУШІЛЕР САНЫ КОЛИЧЕСТВО ПОСЕТИТЕЛЕЙ



КӨРМЕ НӘТИЖЕСІ РЕЗУЛЬТАТЫ ВЫСТАВКИ

КЕЛУШІЛЕР САНЫ	САТЫЛҒАН ӨНІМ СОМАСЫ	ҚОЛ ҚОЙЫЛҒАН КЕЛІСІМ ШАРТТАР СОМАСЫ
КОЛИЧЕСТВО ПОСЕТИТЕЛЕЙ	ПРОДАНО ПРОДУКЦИИ НА ОБЩУЮ СУММУ БОЛЕЕ	ЗАКЛЮЧЕНО СОГЛАШЕНИЙ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ НА СУММУ
15000	41.3 МЛН Т	391.5 МЛН Т

ULTTYQ ÖNİM



ЖАМБЫЛДЫҚ ЖАС КӘСІПКЕРДІҢ ЖЕҢІСІ



КОМПАНИЯҢЫҢ ЖЕТЕКШІ РАХМАНҚҰЛОВ ЕЛНҰР ЖЕҢІСКҰЛУЛЫ АРМАНЫНА АСЫҚПАЙ ЖЕТКЕН АЗАМАТ. 2012 ЖЫЛДАН БАСТАП АЛМАТЫ МЕН АСТАНА ҚАЛАСЫНДАҒЫ ЕРЛЕР САЛОНЫНДА ШАШТАРАЗ БОЛЫП ЖҰМЫС ІСТЕГЕН. 2018 ЖЫЛЫ БАРБЕРДІҢ ОҚУЫНА БАРЫП, БІЛІМІН ЖЕТІЛДІРІП 1 РАЗРЯД АЛАДЫ (ТЕОРИЯ МЕН ПРАКТИКАНЫ УШТАСТЫРЫП). ОСЫ САЛАДА БІРАЗ ЕҢБЕК ЕТІП, ТӘЖІРІМЕ ЖИНАҒАН СОҢ ӨЗ БИЗНЕСІН АШУДЫ УЙҒАРДЫ.



Елнұр Жеңіскұлұлы бизнесіңіз жайлы қысқаса айтп беріңізші

Біздің салон – ерлерге арналған сәулелік салоны. Барбершоптың атқаратын қызметі – шашқа күтім жасау: кырқу, бояу, сәндеу; сақал бастыру; патшаларша сақал қыру, ойымын күзеу, реңк беру; маникюр, педикюр; тері күтімі.

Бұл бизнеске келу туралы ой қалай келді? Неге дәл осы сала? Ісіңіздің ерекшелігі неде?

Ерлерге арналған шаштаРАЗ ашу туралы ой – қазіргі азаматтардың осы салаға деген сұранысын көрген соң туды. Мен осы саланың болашағы бар, сұранысқа ие деген ойға бекім, шаштаРАЗ ашуға бекімді.



Идеяны қалай жүзеге асырдыңыз?

Бастапқы кезде барлығы есептеп, үлгіні алға қойып, қалай жасау керектігін жоспарлайтынбыз. Бүгінгі күнге қарағанда ол кезде үлгі жоқ еді. Қазір бәрі түсінікті. Ол кезде қағазға сызып, суретін салып көріп, болжап, график жасап жататынбыз. Керемет қанаттанатынбыз! Бұл біздің өз күшімізге деген сенімділікті арттырды. Мен бұл жобаны жүзеге асырғанша талмай жұмыс істедім.

«Даму» Қорына жүгінген күнінен бастап, іс алға жылжығанға дейін қанша уақыт кетті?

Жобаны жүзеге асыруға шамамен 2-3 апта кетті. Екінші деңгейлі банктерге бірнеше рет барып жолықтым. Жалпы алғанда өтінімді қарауға 1-2 апта кетіп отырды.

Жобаны іске қосуға қанша қаржы кетті?

Өз қалтамнан шамамен 2 млн теңге салдым. Негізінен барберге арналған құралдар мен жабдықтарға кетті.

Бизнесіңіздің дамуы, болашағына көзқарасыңыз қандай?

Барбер индустриясының қарқынды дамуымен қатар білікті мамандарға деген сұраныс та артты. Бұдан 2 жыл бұрын мұндай проблема болмаса қазір барбершоп иелерінің бас қатар шаураусы болып тұр. Қазір бұл бағыт өте табысты болып саналады.

Бизнесіңізге бәсекелестік туралы не айтар едіңіз?

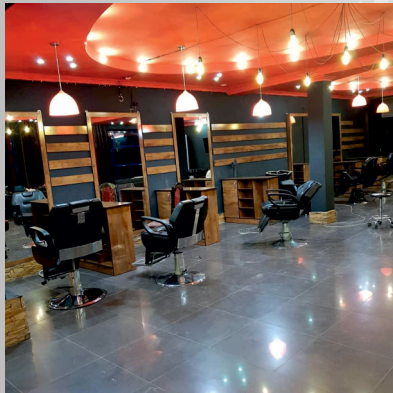
Жыл өткен сайын бәсекелестік артып келеді. Қазір мұндай орындар көптеп ашылып жатыр. Бірақ олардың барлығын барбершоп деп атауға келмейді. Біздің барберлердің барлығы – ер адамдар, тек тіркеу орнында ғана қыздар отырады.

Қазақстанда кәсіпкерлердің жолын алғанды кедергі не деп ойлайсыз?

Ең үлкен проблема – ескертусіз жетіп келіп, айыппұл салуға әрекеттену дер едім.

Бизнес несі ең алдымен нені басты назарда ұстауы керек? Бизнес жемісті болу үшін керек деген 3 мақсатты атаңызшы

Кәсіби өсу, білім, сабыр керек дер едім.



ГАРАНТИИ СЕНТЯБРЬ 2019 ГОДА

01 Гарантии в рамках государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса – 2020»



на сумму кредитов
8 001 225 400 Т



на сумму гарантий
3 142 498 213 Т

02 Гарантии в рамках программы «Экономика простых вещей» (Механизм кредитования приоритетных проектов)



на сумму кредитов
1 000 000 000 Т



на сумму гарантий
316 383 640 Т

03 Гарантии в рамках государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 – 2021 годы «Еңбек»

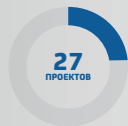


на сумму кредитов
1 093 195 801 Т



на сумму гарантий
534 325 346 Т

04 Гарантии в рамках Даму-Оптим



на сумму кредитов
1 749 683 986 Т



на сумму гарантий
656 650 000 Т

ИТОГО

310 проектов на сумму кредитов **11 844 135 187,15 тенге** на сумму гарантий **4 649 857 199,50 тенге**

ОБУСЛОВЛЕННОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ СРЕДСТВ СЕНТЯБРЬ 2019 ГОДА

1. Программа «Даму – Регионы»

83 проекта



на сумму кредитов
2 151 545 410 Т

2. Программа поддержки МСБ в обрабатывающей промышленности

161 проект



на сумму кредитов
7 964 631 890 Т

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

240 проектов



на сумму кредитов
2 203 647 130 Т

4. Программа финансирования женского предпринимательства ЕБРР

3 проекта



на сумму кредитов
55 000 000 Т

5. Программа «Даму – АБРР»

1028 проектов



на сумму кредитов
3 261 448 960 Т

6. Региональное финансирование субъектов малого частного и среднего частного предпринимательства

83 проекта



на сумму кредитов
2 173 368 660 Т

7. Программа «Даму – Микро»

7 проектов



на сумму кредитов
62 629 410 Т

ИТОГО

1 583 проектов на сумму **17 862 271 460 тенге**

БИЗНЕСТІҢ ЖОЛ КАРТАСЫ - 2025

“
БИЗНЕСТІ ҚОЛДАУ МЕН
ДАМУҒА АРНАЛҒАН
МЕМЛЕКЕТТІК
БАҒДАРЛАМАҒА
ҚАНДАЙ ӨЗГЕРІСТЕР
ЕНДІ?
”

01

АЙНАЛЫМ ҚАРАЖАТЫ ҮШІН
БЕРІЛЕТІН НЕСИЕНІҢ СОМАСЫ **60 МЛН Т - 360 МЛН Т** ДЕЙІН
КӨТЕРІЛЕДІ

02

ЖАС КӘСІПКЕРЛЕРГЕ
БЕРІЛЕТІН НЕСИЕНІҢ СОМАСЫ **20 МЛН Т - 60 МЛН Т** ДЕЙІН
АРТАДЫ

03

ҚАЙТА ҚАРЖЫЛАНДЫРУҒА ДА **НЕСИЕ** БЕРІЛЕДІ

04

ОБЛИГАЦИЯЛАР БОЙЫНША КУПОНДЫ СЫЯҚЫ МӨЛШЕРЛЕСІН **СУБСИДИЯЛАУ** МЕХАНИЗМІ
ОҢТАЙЛАНДЫРЫЛАДЫ

05

БИЗНЕС ҮШІН ЖЕҢІЛ НЕСИЕНІ **МИКРОҚАРЖЫ** УЙЫМДАРЫ ДА БЕРЕ БАСТАЙДЫ

06

ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ЖІНЕ ШЕТ ЕЛДІК **ФРАНШИЗА** БОЙЫНША БИЗНЕС БАСТАҒЫСЫ КЕЛГЕН КӘСІПКЕРЛЕР ДЕ
ҚОЛДАУ АЛА АЛАДЫ

07

ГРАНТТЫҚ
ҚОЛДАУ **3 МЛН Т - 5 МЛН Т** ДЕЙІН
КӨТЕРІЛЕДІ



ПРОГРАММА
ПОДДЕРЖКИ
СУБЪЕКТОВ
ЖЕНСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

СОЗДАЙ
СВОЙ
БИЗНЕС