

Июль 2023

ДАМУ

д а й д ж е с т

Выставка «Ulttyq Ónim 2023»

S&P пересмотрело
рейтинги фонда "Даму"
на уровне ВВВ-/А-3





Мұрат Бапаев

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ
Басқарма төрайымының орынбасары

Қымбатты достар!

Бүгін назарларыңызға «Даму Дайджест» журналының 2023 жылдың жарты жылын қорытындылаған санын ұсынып отырмыз. Журнал «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ тыныс-тіршілігінен хабар беріп, еліміздегі шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін мемлекеттік бағдарламалар аясында қолдау құралдарымен таныстырады. Сонымен қатар, Қор жаңалықтары мен бағдарламалары жайлы мол мәлімет ала аласыз.

Журналдан Қор қолдауын алған, мемлекеттік қолдау құралдарын пайдаланған кәсіпорындар жайлы нақты мысалдар ретінде келтірілген. Яғни, мемлекеттік бағдарламаларға қатысу арқылы кәсіп ашып немесе жұмысы жүріп тұрған бизнесін дамытып, өрлеп келе жатқан кәсіпкерлердің табыс тарихы беріледі.

Бұл жолғы журнал саны негізінен 5-7 мамыр аралығында Алматыда өткен отандық кәсіпкерлердің «Ұлттық өнім» атты отандық көрмесіне арналды. «Даму-Дайджест» бетінен көрмеге қатысқан кәсіпкерлер, өнімдері жайлы ақпараттар мен көрменің өту барысы, нәтижесі секілді мәліметтермен толық таныса аласыздар.

Даму дайджест электронды журналы №2 (17) 2023

2019 жылдан бастап қазақ және орыс тілдерінде шығады.

Бас редактор

Мұрат Бапаев

Редактор

Зәуре Зақанқызы

Жобаға қатысқандар

Асель Камалиденова

Зарина Құдайбергенова

Дизайн мен беттеу

Абзал Қуандық

Фотосуреттер

ЖШС/ЖК иелеріне тиесілі

Меншік иесі:

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ

Мекенжай:

ҚР, Алматы қ, А05С9У3.
Гоголь көш, 111

E-mail:

info@fund.kz

Тел:

+7 (727) 244 55 66

Call-орталық (тегін) 1408

«QAZAQ SUMKA»

қазақтың брендіне айналса



«Үйден анамның батасын алып бірақ шығам. Ол маған күш береді».

«Qazaq sumka» брендімен сапалы, стильді чемодан, сөмкелер шығаратын қазақстандық компанияның негізін қалаушы Думан Дәулетбек сөзін осылай бастады. Бұл – кәсіпорын цехына бара жатқан жолдағы әңгіме еді. Азық-түлік қана емес, халық тұтынатын тауарлардың барлық түрінің өз елімізде шыққаны маңызды. Думан секілді жанкештілердің арқасында бұл сала да біртіндеп дамып келеді. Кәсіпкерлік – тоғыздан алтыға дейін отырып, айлығын тұрақты алып отыратын өкіметтің жұмысы емес. Ол – қолындағы барын бәйгеге тігіп, тәуекелмен іс бастау, бір құлап, бір тұру. Жобасының жолында жарғақ құлағы жастыққа тимей жүрген кәсіпкердің жүріп өткен жолы жайлы аз-кем сыр тартқан едік.

Думан, болашаққа жоспар, кім болсам деген арман адамның көкейіне бала кезден ұялайды. Ат жалын тартып азамат болғанда сөмке шығаратын кәсіпорын ашам деп ойладың ба?

Бизнеске деген қызығушылығым бесінші сыныптан бастап оянды. Ес біліп қалған шағым ғой, алып-сату, тиыннан теңге құрауды сол кезден қолға ала бастадым. Бұл – қабілет болса керек. Себебі мен жоқшылықтан немесе қаржыдан тарыққан адам емеспін. Әке-шешем оқыған, ұстаздық еткен жандар болды. Әкем – мектеп директоры, шешем – мұғалім. Төрт ағам, үш әпкем бар. Яғни, қалтам бос болмайтын. Еркін өстім. Сабақты да төрт пен беске оқыдым. Алғаш өзім тұратын аудандағы ескі бильярд үстелдерін алып, оны ойнауға жалға беруді бастадым. Біреу тиын береді, кейбірі ойын ақысына жұмыртқа әкеп береді дегендей. Жетінші сыныпқа көшкен жылдан бастап үстіме киімді өзім алатын болдым. Базарға ақшамен өзім барам, таңдаймын, саудаласам дегендей. Сөйтіп қаржылық еркіндік, қаржыны басқаруды ерте үйрендім. Сабақтан бос уақытымда ойын-күлкі емес, мал табуды мақсат тұттым.

Яғни болашақта кәсіпкер болатыныңызды бала кезден білдіңіз?

Солай десем де болады. Мен шетте туған баламын ғой.

Жетінші сыныптқа оқып жүргенде әке-шешем ата қонысымыз – Қазақстанға көш басын бұрды. Астанадағы С.Сейфуллин атындағы аграрлық саладағы оқу орнын бітірген соң алғашқы еңбек жолымды ағамның фирмасында бастадым. Көмектесе жүріп, бизнестің қыр-сырын меңгере бердім.

Сөйте жүріп өз компанияңызды ашу, жеке заңды тұлға ретінде тіркелуді мақсат тұттыңыз...

Иә. «Qazaq sumka» компаниясын 2010 жылы құрдым. Бастапқыда таза-сауда саттық болды. Алдымен елге спорт товарлары, сөмкелер, чемодандар тасып, көтерме бағамен өткізіп жүрдім. Кейіннен бизнесте тәжірибесі бар ағаларымның кеңесімен бір ғана тауар түріне машықтануға көштім. Қазақ-Қытай шекарасындағы Қорғас бекеті жақын. 280 шақырым. Күніне бір мәшине тауар чемодан өткізіп кетем. Осы жерде мен мен сату өнерім жайлы айта кеткім келеді. Мен – сатам деп ойыма алған кез келген дүниені сәтті өткізе аламын. Бизнесте қажет ең басты қабілет сата алу өнері. Құдай менің бойыма осы қабілетті берген.

Құдай берген мұндай қасиеттің арқасында сауданы да шыр айналдырып жүре беруге болар еді ғой. Соқпағы мол өндірушілік деген «өнерге» қалай келдіңіз?

Қиыншылық болмады, жолым тақтайдай тегіс еді дей алмаймын. Арасында такси

болып та бала-шаға асыраған күндерім болды. Ең басты себеп – бизнесімнің бұл бағытынан пайданың аз түсе бастағаны еді. Баға өсе бастады. Мына жақта өткізіп келген сомамен барсаң – ана жақта баға өсіп тұрады. Тасымал құны да артып келе жатты. Сол кезде «осы затты неге өзім шығармаймын?» деген ой келді. Қашанғы чемодан тасып жүрем. Қазақы брендпен отандық тауар етіп шығара бастауым керек деген ойға табан тіредім.

Арада неше жыл өтіп еді?

«Qazaq sumka» брендімен өндірісті 2013 жылы тіркедім. Яғни құрай бастадым. Дұрыс түсіндіңіз, құрай бастадым. Себебі әлі де жүз пайыз отандық чемодан жасауға қажетті материалдар мен аксессуарлар біздің елде шықпайтын еді. Мен өндірісті құраудан бастадым. Детальдарын сырттан әкелем.

Саудада табыс азайған еді деп отырсыз. Ал өндіріс (тіпті құрастыру цехы болса да) ашу қомақты қаражатты қажет етеді. Ол мәселені қалай шештіңіз?

Сол кезде мен цех ашу үшін «Даму» Қорына жүгіндім. «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасы аясында мен 60 млн теңге несиені жеңілдікпен алдым. Бұл – аса қиын шаруа болды демеймін. Банкке бардым, сұратқан құжаттарының бәрін өткіздім, бухгалтериям таза, оны да ашық өткіздім. Айналасы 25 күннің ішінде қаржымды алдым.

Оны мақсатты түрде жұмсадым. Қазір оған ашық есеп беріп отырмын. Соның арқасында әлі күнге дейін осы кәсіппен шұғылданып келемін. Негізгі табыс көзім – көтерме саудада. Яғни, бүкіл Қазақстан өңірлеріне көтерме бағамен көптеп чемодан жөнелтем. Тіпті Ресей, Қырғыз республикасы, Өзбекстанға да экспорттауға шықтым. Алматыда жекелеп сататын бірнеше сауда орындарымыз бар. Ол жерлерде халықтың қалтасы көтере алатындай бағада сатылады. Бұл цехта елуге жуық адамға жұмыс беріп отырмын. Бюджетке толық салық төлеймін.

Даму процесі біртіндеп жүзеге асатыны белгілі ғой. Алдымен тауар әкеп саттыңыз. Кейін оны өзіңіз құрастыра бастадыңыз. Енді құрайтын дүниені де шығару, жүз пайыз өндірушіге айналудың да ауылы алыс емес шығар?

Иә, дұрыс айтасыз. Алдағы жоспарым осы. Менің арманым – қажетті материалдардың бәрін өзіміз шығарып, өзіміз тігіп, 100 пайыз отандық өнім ұсыну. «Qazaq sumka» - ұлттық бренд болып қалыптасса. 50 емес, бес жүз, мың адамға жұмыс берсем. Осы мақсатта Алматы облысынан көлемді жер телімін алып қойғанмын. Сол жерге үлкен зауыт салмақ ойым бар. Мемлекет тарапынан осындай қолдаулар барда ол мақсатыма да жетем деп ойлаймын.

Мақсатыңызға жетуіңізге тілектеспіз! Әңгімеңізге рахмет!



S&P пересмотрело рейтинги фонда "Даму" на уровне ВВВ-/А-3

7 марта 2023 года международное рейтинговое агентство S&P Global Ratings пересмотрело прогноз по кредитным рейтингам АО "Фонд развития предпринимательства "Даму" с "Негативного" на "Стабильный" после аналогичного действия по суверенным рейтингам Казахстана.

Рейтинги подтверждены на уровне "ВВВ-/А-3". Одновременно подтвержден рейтинг Фонда "Даму" по национальной шкале на уровне "kzAAA".

Аналитики агентства S&P Global Ratings оценивают Фонд "Даму" как ключевую структуру в составе НУХ "Байтерек" и приравнивают оценку GCP к суверенному рейтингу Казахстана по обязательствам в национальной валюте.

Они также отмечают важную роль Фонда "Даму" для государства в сфере поддержки предприятий малого и среднего бизнеса. В частности, в Казахстане действует ряд программ, реализуемых исключительно фондом.



Тамирлан Талғатұлы: «Омарта ұстау оңай шаруа емес»

Биыл 5-7 мамыр күндері «Атакент» көрме орталығында өткен «ULTTYQ ÖNİM» көрмесіне Қалбатаудағы омартадан таза бал жинайтын жас кәсіпкер де келді.

Ахмеджанов Тамирлан Талғатұлы – бұл көрмеге бірінші рет қатысып отыр. Ара өсіруге деген қызығушылық мектепте оқып жүргенде пайда болды. Құрбы-құрдастары ойнап жүргенде ол бос уақытын нағашысының омартасында өткізетін. Нағашысына көмектесе жүріп, таңғажайып жәндіктердің тіршілігін бақылап отырды. Омарташылықтың қыр-сырын үйреніп, тәжірибе жинады. Осылайша балалық шақтағы хоббиі өсе келе тұрақты кәсіпке айналды.

Қазір кәнігі омарташыға айналған Тамирлан үш жылда бір рет Германия мен Австриядан ара тұқымын сатып алады. Балмен қатар ара сүті, май, балауыз, прополис, прополис тұнбалары, ара желімі және ара уын да өндіреді. Жарма ауданының бұл тәтті өнімі еліміздің өзге өңірлеріне де белгілі. Тапсырыс әлеуметтік желілер арқылы қабылданады, өнімдер тұтынушыларға пошта арқылы жіберіледі.

Ара шаруашылығына деген құштарлық қомақты инвестицияны қажет ететін кәсіп болғандықтан, кәсіпкер түрлі құрал-жабдықтарды, бал ара ұяларын және бал араларын сатып алуға несие алу мақсатында банкке жүгінді. «Ұлттық жоба» бағдарламасы аясында ол «Даму» қоры арқылы сыйақы мөлшерлемесін 5%-ға дейін төмендетіп алды. Кепілзат жетіспейтін бөлігіне Қор кепілдігін ұсынды.

+7 777 015 41 69

Абай облысы, Жарма ауданы, Қалбатау ауылы

Инстаграм: @paseka_tamirlana



Астанада скотч шығаратын кәсіпорын табысты жұмыс істеп тұр



«Даму» Қоры жылда ұйымдастыратын «UlttyqOnim» атты отандық өндірушілер көрмесіне биыл Астанадан «Марқатай» ЖШС да қатысты. Скотч шығаратын зауыттың негізін қалаған Думан Хамлет – Шығыс Қазақстан облысының тумасы. Оның кәсіпкерлік жолы 2000 жылдардағы көптеген бәсекелестеріне ұқсас болды. Алдымен Алматыдан тауар әкеп сата бастады. Бірнеше жыл өтті. Осы уақыт аралығында кәсіпкер скотчқа сұраныс жоғары екенін байқады. Нарық пен өндіріс барысын зерделей келе, Астана қаласында цех ашу туралы шешім қабылданды. Сөйтіп, 2006 жылдың соңында елордада бірінші, ал елімізде жабысқақ пленка шығаратын алғашқы цехтардың бірі ашылды.

Бүгінгі таңда ауданы 1500 ш.м алып жатқан, тәулігіне 10 000 жабысқақ таспа, 5000 тонна созылатын пленка, 100-ден астам сұрыпты жабысқақ таспалар мен созылатын пленкалар шығаратын кәсіпорынға айналды. Өнімдер көрші елдерге экспортталады, тұтынушылар арасында сұраныс жоғары.

Кәсіпкер 2023 жылы «Ұлттық жоба» аясында банктен шикізат үшін алған несиесінің бір бөлігін жылына 8%-ға дейін субсидиялап, қарыз жүгін жеңілдетіп алды.

Қазіргі уақытта республиканың 16 қаласында филиалдар желісін кеңейту жоспарлануда. Кәсіпорын 17 жылдан бері табысты жұмыс істеп келеді.

Астана қ., Сауран к-сі 3/1, ВП-1
+7 (7172) 68 03 33, +7 (778) 471 04 18
Сайт: <https://newastana.kz/>



Выставка «Ulttyq Ónim 2023»



Количество
участников

320



Общая
площадь

5 970 кв.м



Посетителей
зарегистрировались
онлайн

1873

кол-во посетителей
за 3 дня

22 000



Сумма
продаж

74,1 млн тг



«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ Еуропалық Одақтың Еуропалық кепілдік ұйымдары қауымдастығына қосылды. Бұл қандай ұйым және бұл ынтымақтастық «Даму» Қоры үшін қаншалықты пайдалы?

Еуропалық кепілдік институттары қауымдастығы (АЕСМ) 1992 жылы құрылған, ол кез келген саяси немесе қаржылық топтарға тәуелсіз ашық демократиялық ұйым ретінде жұмыс істейтін халықаралық коммерциялық емес компания. АЕСМ штаб-пәтері Брюссельде орналасқан Еуропалық комиссияның серіктесі.

АЕСМ өз серіктестері мүддесін Еуропалық Одақ (ЕО), Еуропалық Комиссия, Еуропалық Парламент және Еуропалық Одақ Кеңесі, сондай-ақ (Еуропалық инвестициялық банк (ЕИБ), Еуропалық инвестиция Қоры (ЕИК), Экономикалық ынтымақтастық ұйымы және (ЭЫДҰ), Дүниежүзілік банктер тобы, Еуропалық қайта құру және даму банкі (ЕКДБ)) сияқты қаржылық институттар алдында ұсынады.

Айта кету керек, бүгінде АЕСМ-ге Еуропаның 31 елінен 46 кепілдік ұйымы кіреді.

АЕСМ мүшелерінің ортақ міндеті шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері несиелері мен басқа да міндеттемелерін қамтамасыз ету. Ресми деректерге сәйкес, АЕСМ -ге мүше ұйымдардың жалпы кепілдік портфелі 6 миллионға жуық шағын және орта кәсіпорындарды қамтитын 312 миллиард еуродан асады.

Сонымен, «Даму» Қорының АЕСМ қатарына қосылуы не береді?

Біріншіден, АЕСМ материалдарына және зерттеулеріне қол жеткізу. Еуропалық қауымдастық серіктестерге жақсырақ қызметтер ұсынуға қажет тиісті кепілдік құралдарын алға жылжыту үшін техникалық деректерді, статистиканы, ақпараттық бюллетеньдерді және басқа жарияланымдарды ұсына отырып, кепілдік секторын үнемі қадағалап отырады. Атап айтқанда, бұған мыналар жатады: жартыжылдық статистикалық есептер (фактілер мен сандар); белгілі бір тақырыптар бойынша пікір білдірген мақалалар (оның ішінде баспасөз-баяны); кепілдік шараларына қатысты мәселелер бойынша тақырыптық есептер; жылдық қызмет туралы есеп; жаңалықтар топтамасы қолжетімді болады.

Екіншіден, АЕСМ-мен серіктестік «Даму» компаниясына еуропалық кепілдік берудің озық тәжірибесі және ЕО кепілдік беретін ұйымдармен тәжірибе алмасу мүмкіндігі Қордың халықаралық серіктестік желісін кеңейту әлеуетін қамтамасыз етеді. АЕСМ жұмысы шеңберінде жұмыс топтарының отырыстары, жыл сайынғы семинарлар, тренингтер және спикерлерді шақыру арқылы жекелеген мәселелер бойынша арнайы іс-шаралар өткізіледі. Осы орайда АЕСМ жыл сайын гибридті форматтарда шамамен 15-16 техникалық кездесу өткізетінін атап өткен жөн.

Сондай-ақ, Еуропалық қауымдастық жүйелі түрде ауқымды іс-шара ретінде АЕСМ мүшелерінің жыл сайынғы кездесуін ұйымдастырады. Жиналыс жалпы отырыс пен семинарды қамтиды, оған еуропалық институттардың, ұлттық жоғарғы органдардың, кепілдік институттарының топ-менеджерлері қатысады.

Мұндай іс-шараларға қатысу Қорға халықаралық қаржы институттарымен және АЕСМ мүше ұйымдарымен тікелей диалог пен ынтымақтастық орнатуға мүмкіндік береді.



Гарантирование за **1 полугодие 2023 г.**

01

Национальный проект по развитию предпринимательства на 2021-2025 годы/
(программа «Дорожная карта бизнеса-2025»)



5 947
проектов



194 млрд тг
сумма кредитов



96 млрд тг
сумма гарантий

02

Программа «Экономика простых вещей»
(механизм кредитования и финансового лизинга приоритетных проектов)



10
проектов



4.6 млрд тг
сумма кредитов



1,9 млрд тг
сумма гарантий

03

Программа гарантирования
«Даму-Оптима»



52
проекта



7 млрд тг
сумма кредитов



3.2 млрд тг
сумма гарантий

Всего за 1 полугодие

Поддержано **6 009 проектов**

На сумму кредитов **206,5 млрд тенге**

На сумму гарантий **102 млрд тенге**

Субсидирование за **1 полугодие 2023 г.**

01

Национальный проект по развитию предпринимательства на 2021-2025 годы/
(программа «Дорожная карта бизнеса-2025»)



3 993
проекта



365,9 млрд тг
сумма кредитов



81,3 млрд тг
выплачено субсидий

02

Программа «Экономика простых вещей»
(механизм кредитования и финансового лизинга приоритетных проектов)



83
проекта



139,5 млрд тг
сумма кредитов



37,2 млрд тг
выплачено субсидий

03

Программа Портфельное субсидирование в рамках Национального проекта
по развитию предпринимательства на 2021-2025 годы



3 766
проектов



34,3 млрд тг
сумма кредитов



10,9 млрд тг
выплачено субсидий

04

«Устойчивые города для низкоуглеродного развития» и Снижение рисков инвестирования
в возобновляемые источники энергии (совместные программы с ПРООН)



8
проектов



0,4 млрд тг
сумма кредитов

Всего за 1 полугодие

Поддержано **7 850 проектов**

На сумму кредитов **540,1 млрд тенге**

Выплачено субсидий на сумму **129,4 млрд тенге**

Размещение средств по программам льготного кредитования через БВУ, МФО, ЛК за **1 полугодие 2023 г.**

Программа регионального
финансирования

7 723 500 000 тг

Даму Лизинг

1 400 861 175 тг

Даму Микро

2 000 000 000 тг

Итого

11 124 361 175 тг



Цифры для бизнеса на 2023 г.

Месячный
расчетный
показатель (МРП)

3 450 тг

Минимальный
размер
заработной платы (МЗП)

70 000 тг

Максимальный
оборот
по патенту ИП (за год)

12 171 600 тг

Максимальный оборот
по упрощению для
ИП и ТОО (за 6 мес)

82 931 100 тг

Годовой порог для
обязательной постановки
на учет ИП по НДС

69 000 000 тг

Максимальный оборот
по фикс. вычету для
ИП и ТОО (за год)

497 434 800 тг

