



корпоративный журнал

| k m f . k z

ІСКЕР

№ 1 (49) МАРТ 2019

В номере:
КРЕДИТЫ
для **ФЕРМЕРОВ**
и **ИСТОРИИ**
УСПЕХА
клиентов КМФ

Шерали Айтбаев

**ЧИСЛЕННОСТЬЮ КРС И НЫНЕШНЕМУ
МАСШТАБУ СВОЕГО БИЗНЕСА Я ОБЯЗАН КМФ**

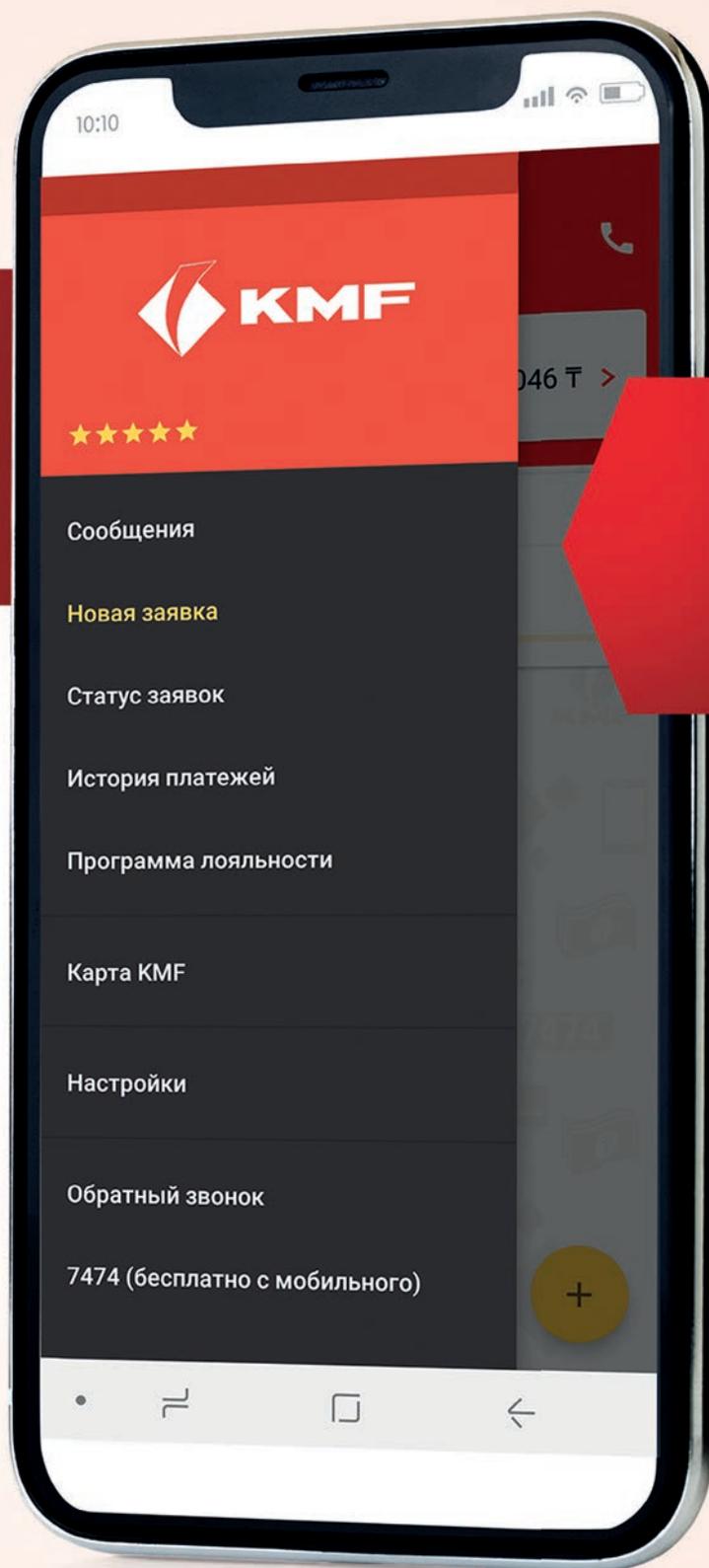
БОЛЬШЕ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ
С ПРИЛОЖЕНИЕМ

KMF

Скачайте
на Ваш смартфон



Google Play





УВАЖАЕМЫЙ ЧИТАТЕЛЬ!

Для многих наших клиентов весна — это не только пора обновления и традиционных праздников, но и время больших и малых забот, связанных с выращиванием самых разных культур.

Этот номер мы посвящаем фермерам, которые уже в феврале начали подготовку к новому сезону. Мы гордимся тем, что среди наших клиентов много аграриев и животноводов, чья продукция поступает на столы казахстанцев.

Поддерживая сельское хозяйство, мы можем быть уверены в том, что в Казахстане производятся местные, качественные продукты питания.

На протяжении всей истории существования KMF мы делаем акцент на поддержку и развитие фермерства и животноводства. Ведь эти сферы издревле были основой быта народов проживавших на территории Казахстана. Мы кредитруем свыше 85 тысяч предпринимателей на селе на сумму около 40 млрд тенге.

Другой важной составляющей экономики является малый и средний бизнес. Нам знакомы сложности, с которыми сталкиваются предприниматели МСБ на пути развития своего дела, ведь в KMF часто обращаются представители МСБ. Мы рады оказывать им посильную помощь!

На страницах этого номера журнала «Искер» вас ждут вдохновляющие истории успеха, важная и интересная информация о сельскохозяйственных циклах, а также новости по программе лояльности для наших клиентов.

Мы постарались наполнить наш журнал полезной и актуальной информацией для представителей МСБ, а также для тех, кто только планирует начать собственное дело!

Искренне с Вами,
Шалкар Жусупов

НОВОСТИ КОМПАНИИ

- 6 Увеличена максимальная сумма микрокредита
Кредитная поддержка малого бизнеса в регионах
- 7 О налогах простым языком. Конференции в помощь предпринимателям-клиентам КМФ
- 8 Доходы от отходов. Как заработать на мусоре и сохранить экологию?
- 9 Мобильное приложение для клиентов КМФ!

КРЕДИТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

- 10 Кредиты для МСБ: лучшее решение от КМФ
- 12 Шерали Айтбаев: «Численностью КРС и нынешним масштабам своего бизнеса я обязан КМФ»
- 14 Как микрокредит помог запустить автозаправку
- 15 Как открыть сеть магазинов одежды после пожара.

КМФ ISKER HANUMY

- 16 Семейное дело в руках женщины
- 18 Пельменный цех – отличный выбор бизнеса для женщины-предпринимателя

ПОЛЕЗНОЕ

- 20 Уральский металлист. Как бывший сотрудник МЧС создал производство систем отопления под собственной торговой маркой
- 22 Цветочный бизнес: не только красота и праздники

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

- 24 «Каждый клиент – звезда!»
- 26 Как важно найти свою нишу в бизнесе и сохранять сотрудничество с КМФ





20



30

ФЕРМЕРАМ

- 28 Сельскохозяйственный цикл и кредитование в КМФ
- 29 Кредит «Микро» для фермеров от КМФ

ИСТОРИЯ УСПЕХА

- 30 Шеф-повар на выезде. Как официанту стать профи в кейтеринге и открыть свое дело?!

СОВЕТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

- 34 Единый совокупный платеж для предпринимателей
- 37 Почему малому бизнесу не стоит бояться брать кредиты: как их использовать с умом

ВАЖНО ЗНАТЬ

- 38 5 признаков финансово грамотного человека
- 39 Бизнес-образование для клиентов КМФ

НАШИ АДРЕСА

40



34

Корпоративный журнал
«Іскер»

Собственник:
ТОО МФО «КМФ»

Адрес:
г. Алматы, 050004,
пр. Назарбаева, 50
Тел: +7 (727) 331-74-74
Веб-сайт: www.kmf.kz
[f](#) [kmf.official](#) [i](#) [kmf_kz](#) [You Tube](#)

Главный редактор:
Ибрагимов Рауза
Абдулвахитовна

Выпускающий редактор:
Павел Пономаренко

Над номером работали:

Калитова Акбота
Пономаренко Павел
Айгерим Сакенова

Дизайнер:
Артыгалиев Алишер

Издается: с 1998 года
Тираж: 30 000 экз.

Отпечатано в типографии:
ТОО «Реформа»

При цитировании ссылка
на корпоративный журнал
«Іскер» обязательна.

Распространяется бесплатно.

УВЕЛИЧЕНА МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА МИКРОКРЕДИТА

Максимальная сумма микрокредита с начала 2019 года увеличена с 19 до 20 млн тенге. Согласно закону о МФО, максимальный размер микрокредита ограничен 8000 МРП. Этот показатель каждый год растет, поэтому автоматически увеличивается и максимальный размер микрокредита.

В КМФ микрокредит до 20 млн тенге можно получить по продуктам:

«МСБ» – кредитный продукт, предоставляемый индивидуально для клиентов малого и среднего бизнеса на развитие и расширение бизнеса

«Стандарт» – кредитный продукт, предоставляемый индивидуально клиенту на потребительские цели.



КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ

Среди регионов Казахстана по объему кредитования малого бизнеса лидируют три мегаполиса: Алматы (1,3 трлн тг), Астана (374,3 млрд тг) и Шымкент (82,1 млрд тг). В Алматы и Астане объемы кредитов малому бизнесу уменьшились.

Кредитование малого бизнеса. Ноябрь 2018 (млрд тг)						
	Всего		Рост к итогу		Доля от РК	
	2018/11	2017/11	2017/10		2018/11	2017/11
Казахстан	2421,9	2872,8	84,3%	-450,8	100,0%	100,0%
Алматы	1303,0	1426,8	91,3%	-123,7	53,8%	49,7%
Астана	374,3	715,3	52,3%	-341,0	15,5%	24,9%
Шымкент	82,1	-	-	-	3,4%	-
Карагандинская	77,3	85,8	90,0%	-8,5	3,2%	3,0%
ВКО	76,5	69,3	110,5%	7,3	3,2%	2,4%
Акмолинская	67,8	67,4	100,6%	0,4	2,8%	2,3%
Павлодарская	67,1	88,2	76,1%	-21,1	2,8%	3,1%
Актюбинская	58,3	49,7	117,3%	8,6	2,4%	1,7%
ЗКО	58,3	52,0	112,0%	6,3	2,4%	1,8%
Костанайская	54,8	49,9	109,9%	4,9	2,3%	1,7%
Атырауская	43,6	45,4	96,1%	-1,8	1,8%	1,6%
Мангистауская	39,5	41,7	94,8%	-2,2	1,6%	1,5%
Жамбылская	39,5	34,6	114,0%	4,8	1,6%	1,2%
СКО	30,6	34,4	88,8%	-3,9	1,3%	1,2%
Кызылординская	25,6	22,6	113,3%	3,0	1,1%	0,8%
Алматинская	23,6	18,9	124,9%	4,7	1,0%	0,7%
Туркестанская	-	70,8	-	-	-	2,5%

* данные по ЮКО (Туркестанская область + Шымкент)
 Расчеты Ranking.kz на основе данных НБ РК



Число действующих активных малых компаний по Казахстану на конец ноября 2018 года достигло 155,9 тыс. единиц, что на 15,1% больше, чем в прошлом году. Средняя сумма кредита одной активной малой компании составляет 15,5 млн тенге (годом ранее — 21,2 млн тг). На Алматы приходится 23,3% от всех активных компаний, что на 17,4% больше, чем годом ранее. Средняя сумма взятого кредита у одной активной малой компании в южной столице составляет 35,8 млн тенге. Микрофинансовая организация КМФ также обеспечивает кредитными ресурсами сектор МСБ. В январе 2019 года активными клиентами компании являлись свыше 1000 субъектов малого предпринимательства, которые имели в обороте кредитные средства на сумму свыше 7,1 млрд. тенге. Средняя сумма выданного микрокредита малым предприятиям составила 6,8 млн тенге.

О НАЛОГАХ ПРОСТЫМ ЯЗЫКОМ

Конференции в помощь

предпринимателям-клиентам КМФ



КМФ с прошлого года активно сотрудничает с Республиканским центром помощи предпринимателям (РЦПП). В начале года, в 22 городах Казахстана состоялась практическая конференция, на которой наши клиенты имели возможность послушать специалистов РЦПП, которые рассказали о нововведениях в налоговой сфере, а также дали множество практических рекомендаций по налогообложению и в сфере труда. Спикером на мероприятии выступил эксперт в области налогообложения, директор центра – Дмитрий Казанцев.

Конференции состоялись с 14 января по 22 февраля в Караганде, Темиртау, Астане, Алматы, Талдыкоргане, Таразе, Шымкенте, Туркестане, Кызылорде, Уральске, Актобе, Атырау, Актау, Петропавловске, Кокшетау, Усть-Каменогорске, Семей, Экибастузе.

Участие в конференциях было бесплатным, но по предварительной регистрации. Для создания дополнительных услуг для клиентов КМФ опросила своих клиентов и зарегистрировала на конференцию тех, кому участие было интересно. Кроме того, были информационные стенды, где сотрудники КМФ рассказывали об услугах и возможностях компании для представителей бизнеса. Кредитные эксперты активно рассказывали о продуктах, тем самым вызывая интерес потенциальных клиентов к нашей компании.

Все желающие могли получить лифлеты, брошюры и свежие номера журнала «Искер». Они распространяли среди участников конференции информационные материалы и отвечали на вопросы об услугах компании. Таким образом, посетители ме-

роприятия узнали не только о налогах, но и о возможности кредитования своего бизнеса.

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ ВКЛЮЧИЛА В СЕБЯ ТРИ АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ:

- ♦ Режимы налогообложения: патент; упрощенный режим; фиксированный вычет; общеустановленный режим; единый совокупный платеж (для самозанятых).
- ♦ Налогообложение: налоги по сотрудникам (ИПН, СО, СН, ОПВ, ОСМС); НДС; ЭСФ; ЕАЭС; реестр договоров аренды; реализация алкогольной продукции; договора ГПХ; интернет-торговля; оптимизация налоговой нагрузки; виды налоговых проверок; отчеты физических лиц; счета и недвижимость за рубежом; всеобщее декларирование доходов; использование кассовых аппаратов; использование POS-терминалов.

ВОПРОСЫ ТРУДА: ПРИЕМ НА РАБОТУ; РАБОТНИКИ-МИГРАНТЫ; УВОЛЬНЕНИЕ СОТРУДНИКА.

Отзыв от конференции клиента КМФ **Дилмурода Нишанова** из Темиртау (торговля хозтоварами).

По словам Дилмурода, ему понравилось то, что в процессе конференции, лектор приводил живые примеры и советовал, как лучше поступить и какие решения принять. Кроме того, спикер рассказывал о том, какие последствия ждут бизнесмена если принять неверные решения. Так же, участники мероприятия получили дельные советы о налогообложении и целесообразности открытия патента сейчас.

Кроме выездных конференций, РЦПП предоставляет консультации предпринимателям в целях удобства, экономии времени и средств. Компания предлагает в одном месте получить ответы на вопросы по направлениям:

1. Финансовые услуги, где представлен КМФ
2. Интернет-маркетинг
3. Техническое обслуживание КРМ, изготовление печатей
4. Услуги типографии, наружная реклама
5. Внедрение CRM
6. Независимая оценка
7. Разработка, внедрение, аутсорсинг Call Centre
8. Консультации нотариуса

9. Консультации по тендеру

10. Страхование приобретения полиса, а также выплаты

11. Консультации по розничной торговле
Консультации сможет получить как владелец уже действующего бизнеса, так и начинающие предприниматели. Это очень удобно для клиентов КМФ. Ведь задача КМФ не только предоставлять кредиты клиентам, но и способствовать развитию их бизнеса предоставляя всевозможные услуги для предпринимателей МСБ.

В свою очередь РЦПП предоставляет услуги:

- ♦ Регистрация ИП/ТОО
- Налоговое сопровождение
- Бухгалтерское сопровождение
- ♦ Кассовые аппараты
- ♦ POS-терминалы
- ♦ Помощь в госзакупках
- ♦ Юридическое сопровождение
- ♦ Печати и штампы

В центре есть еще одно направление это обучение предпринимателей РЦПП «Education». Это образовательная площадка для предпринимателей и бухгалтеров МСБ. Это возможность получить грамотное, профессиональное, а самое главное бесплатное образование, повысить квалификацию, используя различные обучающие программы для бизнеса.

В центре все консультации бесплатные, но есть платные.

Перечень услуг планируется расширять в зависимости от требований МСБ.

КМФ продолжит свое сотрудничество с РЦПП, предоставляя доступ к кредитам и консультации для развития бизнеса, повышая при этом финансовую грамотность владельцев бизнеса.

Контакты центра:

www.rcppkz
Instagram: @rcppkz
Facebook: РЦПП-Помощь Предпринимателям
Youtube: Помощь предпринимателям
Vkontakte: РЦПП-Помощь предпринимателям
тел.: +7(727)341-01-75,
+7(727) 329-62-24
Адрес в г. Алматы ул. Ауэзова 14а,
БЦ «Берекет», 6 этаж.



ДОХОДЫ ОТ ОТХОДОВ

Как заработать на мусоре и сохранить экологию?

KMF выпустила для своих клиентов специальную брошюру, в которой рассказывается об экологических угрозах, связанных с загрязнением природы бытовыми отходами и способах снижения уровня мусора. Также в издании рассказывается о том, как сортировать бытовые отходы и как заработать на этом, если у вас малый бизнес.

Одной из главных проблем Казахстана, которая накладывает свой отпечаток на качество жизни, остается экология. Люди, из-за удобства и простоты использования все больше применяют одноразовые вещи: упаковку и пластиковые пакеты, пластиковую посуду и т.д. Большинство людей уверены, что мусор, от которого они ежедневно избавляются, отправляется в параллельную Вселенную. Однако отходы никуда не исчезают: они, как правило, уезжают на грузовике на ближайшую свалку в нескольких километрах от вашего дома. Но на этом ваши с мусором «отношения» все равно не заканчиваются: отходы возвращаются к нам бумерангом в виде опасных для здоровья веществ.

Спрашивайте брошюру у своего кредитного эксперта, а также в отделениях KMF.



ВЫ И ВАШ БИЗНЕС МОЖЕТ ПОВЛИЯТЬ НА ЭКОЛОГИЮ, СНИЗИТЬ РАСХОДЫ И СТАТЬ ПРИМЕРОМ ЭКОЛОГИЧНОСТИ

В СЕМЬЕ

1. Производить меньше отходов:

- ❖ при покупке товара отказываться, по возможности, от полиэтиленовых пакетов.
- ❖ выработать привычку ходить за покупками с экосумкой из хлопка, которая может служить годами.
- ❖ покупать полезные продукты, которые чаще всего идут без «вредной» упаковки.

2. Вторично использовать ту же упаковку или отслужившие свой срок вещи.

3. Сдавать вторсырье для переработки:

- ❖ завести привычку делить мусор
- ❖ начать с самого простого – делить мусор на полиэтиленовые пакеты, пластиковые бутылки, картон, батарейки и лампочки.

В БИЗНЕСЕ

1. Производить меньше отходов и получать отдачу:

- ❖ при продаже товара откажитесь от раздачи от полиэтиленовых пакетов. Да, это вроде норма сервиса, но это заблуждение. Клиенты постепенно привыкнут, и сами будут отказываться от ненужного пластика.
- ❖ стимулируйте у покупателей привычку приходить за покупками с экосумкой, возможно это для вас будет и новым видом бизнеса в вашем регионе. Для начала откажитесь от пластиковых пакетов или сделайте их платными.

2. Сдавать вторсырье на переработку.

- ❖ бизнес производит большое количество отходов: коробки и упаковка от сырья или товаров. Практически весь этот мусор можно сдавать на переработку.
- ❖ собирать и сортировать отходы вашего бизнеса: картон, пластик, металл, стекло.
- ❖ заключить договор на вывоз и переработку отходов с компанией по переработке.

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ КЛИЕНТОВ КМФ!

С февраля 2019 года КМФ запустила мобильные приложения для клиентов компании. В век информационных технологий финансовые институты стремятся быть технологичными и инновационными для удобства пользования клиентами. Шагая в ногу со временем, КМФ предлагает клиентам мобильные приложения, которое содержит полезные и востребованные функции.

ФУНКЦИИ И ПРЕИМУЩЕСТВА МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ КМФ:

- ♦ Легкий доступ к приложению. Один раз, установив приложение, пользователь сможет возвращаться в него постоянно по одному нажатию на экран телефона. Интерфейс приложения интуитивно понятен и прост.

- ♦ В мобильном приложении можно просмотреть информацию по кредитам: остаток долга, историю погашений. Детальная информация по кредитам в вашем смартфоне. Теперь нет необходимости обращаться для дополнительной информации в отделение или к кредитному эксперту. В приложении отражена вся информация по кредитам – суммы и сроки полученных кредитов, график платежей, оплаченные суммы, сумма досрочного погашения на дату, статус заявок и т.д.

- ♦ Теперь заявку на кредит можно подать в мобильном приложении. В этом случае клиент сразу получает предварительное сообщение о статусе заявки, и процесс оформления кредита проходит максимально оперативно.

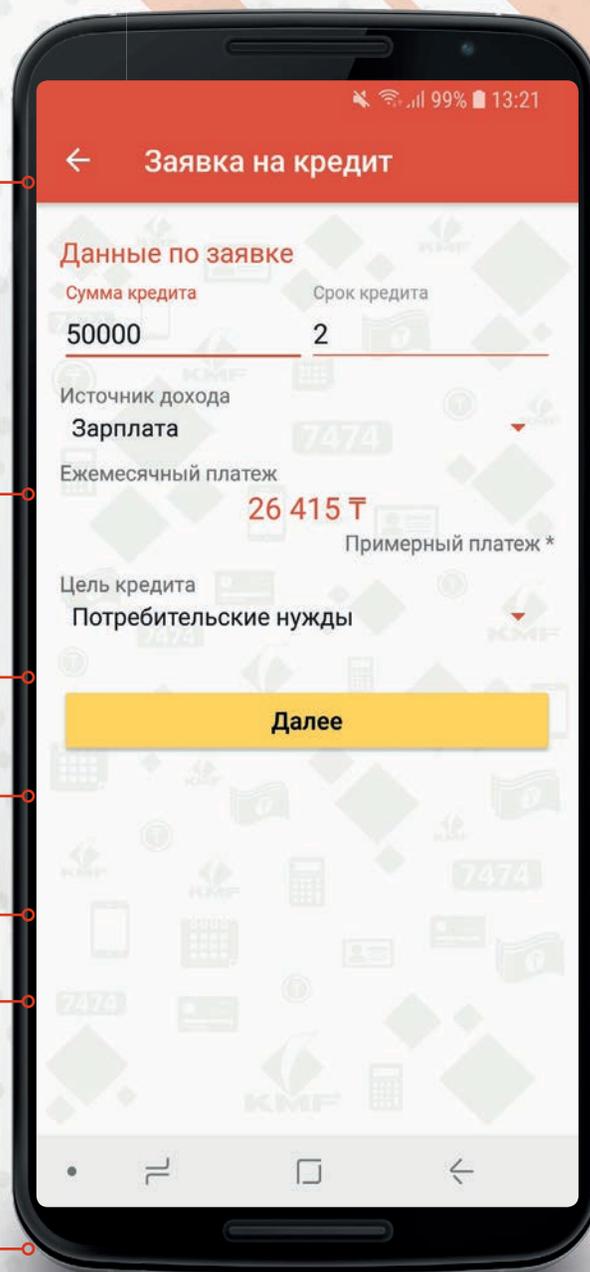
- ♦ Push уведомления позволяют клиентам отслеживать информацию об акциях и мероприятиях в КМФ.

- ♦ Можно погасить кредит прямо в приложении с помощью любой платежной карты.

- ♦ Информация о программе лояльности КМФ.

- ♦ Карта офисов КМФ. Через приложение можно проложить маршрут к ближайшему для клиента отделению.

Мобильное приложение КМФ разработано для мобильных устройств на операционной системе Android версии 5.0 и выше. Скачать приложение можно в Play market, набрав в строке поиска «МФО КМФ». Версия для IOS будет доступна в ближайшем будущем.



КАК ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ?

Регистрация в приложении доступна только для клиентов КМФ. Для регистрации необходимо в поле «Телефон мобильного» указать номер мобильного телефона, который зафиксирован в КМФ. После ввода номера, на него придет SMS с паролем, который необходимо ввести в строке «пароль». Далее завершите регистрацию заполнив необходимые поля.

Поздравляем! Теперь Вы сможете пользоваться мобильным приложением КМФ и получать необходимую информацию в любое время!

Важно! Если у вас изменился номер телефона, необходимо сообщить об этом в колл-центр по номеру 7474. Оператор изменит номер в базе, после чего вы сможете пройти регистрацию в мобильном приложении, как описано выше.



КРЕДИТЫ ДЛЯ МСБ: лучшее решение от КМФ

Для каждого предпринимателя важно всегда иметь доступ к финансированию. Бизнесмены ценят удобные условия получения кредита, гибкий подход к залому, когда есть возможность предоставить в залог товар или другое имущество, а также как можно меньше подтверждающих доход бумаг и отчетов.

КМФ имеет огромный 20-летний опыт работы с разными категориями предпринимателей, как с физическими, так и с юридическими лицами. Учитывая все это, специалистами компании был предложен для категории более крупных предпринимателей кредитный «продукт МСБ».

Кредитным продуктом для МСБ пользуются свыше 1000 предпринимателей КМФ, используя финансирование на сумму свыше 7 млрд. тенге.

Продукт МСБ позволяет получить финансирование практически любому представителю бизнеса. Взять кредит можно в удобной для предпринимателя форме, учитывающей особенности бизнеса.

По продукту МСБ можно получить в виде кредитной линии, сроком до 60 месяцев на пополнение оборотных средств, инвестиции и другие цели. В зависимости от цели кредита и вида бизнеса, возможно погашение по гибкому графику с предоставлением льготного периода.

Кроме этого, кредит по продукту МСБ можно получить на рефинансирование задолженности, сроком до 60 месяцев. Под рефинансированием подразумевается изменение условий кредитования: снижение ставки по кредиту, увеличение или сокращение срока

кредитования.

Ведь зачастую предприниматель имеет кредит в финансовой организации, но в тоже время испытывает потребность в дополнительных средствах. В такой ситуации он может обратиться в КМФ. Суть рефинансирования в том, что КМФ предоставляет финансирование для закрытия задолженности в другой финансовой организации и удовлетворяет потребность клиента в дополнительных средствах.

УСЛОВИЯ ПРОДУКТА «МСБ»

Продукт позволяет получать кредиты на развитие бизнеса с максимально возможной суммой кредита от 7 до 20 млн. тенге. Ставка по кредиту составляет 25 %

Вне зависимости от цели финансирования, кредитный продукт МСБ имеет несколько важных преимуществ:

- ♦ минимальные процентные ставки*;
- ♦ отсутствие необходимости любых видов страхования;
- ♦ отсутствие комиссии за получение кредита — вся сумма кредита выдается на руки;
- ♦ лояльные требования к принимаемому залоговому обеспечению, так как для нас ключевым является наличие стабильного дей-

ствующего бизнеса клиента;

- ♦ оценка залогового обеспечения производится сотрудником нашей компании бесплатно;
 - ♦ возможность получения права на прохождение семинаров по бизнес образованию - для повышения эффективности своего бизнеса.
- Все эти преимущества делают кредитный продукт МСБ очень удобным инструментом получения необходимой ликвидности в очень короткие сроки. Для отдельных сфер бизнеса, таких как торговля, данный кредитный продукт становится незаменимым и позволяет в короткие сроки расширять или обновлять ассортимент, открывать новые точки сбыта. Основной целевой группой заемщиков по продукту «МСБ» являются крупные фермеры, представители торговли: владельцы магазинов, СТО и т.д., те, кому требуются значительные средства на приобретение или строительство бизнес-объектов, пополнение основных средств или приобретение техники и оборудования. Узнать больше о возможностях получения финансирования по кредитному продукту МСБ можно у кредитного менеджера в филиале КМФ в вашем городе или позвонив в колл-центр на номер 7474 (бесплатно с мобильного).

* в сравнении с кредитами в КМФ

ПАЙДАЛЫ ♦ ПОЛЕЗНЫЙ

КРЕДИТ



АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН
ДАМУҒА

НА РАЗВИТИЕ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА



до **20 000 000 ₸** дейін



до **60** айға дейін
месяцев



БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУ
ТЕГІН

ОЦЕНКА БИЗНЕСА
БЕСПЛАТНО

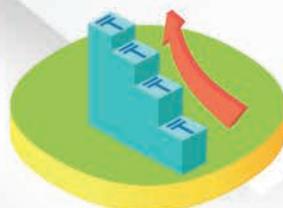


КРЕДИТТІ БИЗНЕС
ОРНЫНДА РӘСІМДЕУ

ОФОРМЛЕНИЕ КРЕДИТА
НА МЕСТЕ БИЗНЕСА



ЕҢ АЗ ҚАРАУ МЕРЗІМІ –
1 КҮННЕН БАСТАП**
МИНИМАЛЬНЫЙ СРОК
РАССМОТРЕНИЯ – ОТ 1 ДНЯ**



ҮЗДІКСІЗ
КРЕДИТТЕУ
БЕСПРЕРЫВНОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ

кредитке
өтінім қалдыр

тегін
бесплатно

7474
call-center

оставь заявку
на кредит

www.kmf.kz

/kmf.official

/kmf_kz



ШЕРАЛИ АЙТБАЕВ:

«Численностью КРС и нынешнему масштабу
своего бизнеса я обязан КМФ»

«Я могу назвать себя счастливым человеком, у меня есть любимое дело, которое приносит хороший доход...»

Шерали Айтбаев – фермер и глава крестьянского хозяйства из села Покровка, Северо-Казахстанской области. Увидев как стойко работает фермер в двадцатиградусный мороз, можно подумать, что мужчина вырос в местности с трескучим морозом. Однако, Шерали родился и вырос в солнечном городе Ташкент. Уже более двух лет он кредитуются в КМФ.

В 2009 году, переехав в Казахстан, мужчина сначала перебивался разными заработками в столице. Несмотря на диплом учителя начальных классов, мужчина работал даже на стройке. Все заработанные деньги отправлял отцу, чтобы он покупал скот. Отец Шерали в Ташкенте занимался разведением скота, благодаря этому Шерали вырос, зная как ухаживать за скотом. Это послужило причиной, тому что 2016 году мужчина решил продолжить дело отца, переехав вслед за ним в Северный Казахстан. Открыв ИП, начал с разведения коров. Для увеличения оборотов мужчине не хватало средств. Шерали поделился, что до сотрудничества с КМФ, обошел все банки Петропавловска, но источник дохода фермера для банкиров показался не достаточно надежным.

«Как-то я стоял на остановке, ждал свой автобус, увидел объявление о кредитах без залога. После обращения, кредитные эксперты КМФ сами приехали ко мне в поселок, сделали финансовый анализ, посчитали, сколько у меня голов скота и одобрили мой первый кредит», – рассказывает фермер.

Рабочий график семьи Айтбаевых начинается с раннего утра. По хозяйству мужчине помогает жена, которая параллельно успевает приглядывать за пятью детьми. Шерали признается, что в детстве он мечтал стать богатым пастухом с большой численностью голов.

«Я могу назвать себя счастливым человеком, у меня есть любимое дело, которое приносит хороший доход, родители здоровы, есть любимая жена и много детей. Что еще нужно для счастья?» – задает риторический вопрос наш герой.

Сегодня в крестьянском хозяйстве Шерали насчитывается 60 голов скота, не считая телят. Все сырье сдают в СПК по договору. В 2018 году общим объемом сдали 57 тонн молока и 37 тонн чистого мяса. В летний период одна корова дает 20-30 литров молока в день, в зимнее время до восьми литров. В хозяйстве трудятся три человека. В ближайшем будущем в хозяйстве у коров ожидают приплода и Шерали планирует расширить штат наемных работников до семи человек.

«С КМФ сотрудничаю с 2017 года, брал микрокредиты на развитие бизнеса, а именно на увеличение голов КРС и покупку хороших доильных аппаратов. Скоро планирую обновить эту технику на турецкую вместо российской».

По словам фермера, она качественнее, большой плюс, в том, что можно подключить такой аппарат сразу к двум коровам. Так, заемные средства помогают оптимизировать процессы работы и получить больше дохода.

Шерали говорит, что численностью КРС и нынешним масштабам своего бизнеса он обязан КМФ.

В этом году предприниматель планирует увеличить количество КРС с 60 до 100 и попробовать силы в агробизнесе. Уверены, что с поддержкой КМФ у него все получится!



КАК МИКРОКРЕДИТ ПОМОГ ЗАПУСТИТЬ АВТОЗАПРАВКУ



А вы бы продали квартиру в Астане, чтобы переехать в село ради своего дела? Именно так поступил наш герой рассказа из Акмолинской области – **Владимир Чеканов**. До того как стать предпринимателем, Владимир двенадцать лет проработал на ТЭЦ-2 заведующим склада ГСМ в Астане. Однако в 2009 году решил продать квартиру для строительства АЗС возле города Макинска Акмолинской области. Строительство затянулось на пять лет. «Но по окончании строительства, денег на закуп нефтепродуктов не осталось. Обращался во многие банки, но так как АЗС была

построена, а товарооборота и доходов не было, везде получал отказ. Только в КМФ согласились выдать под залог 7,5 млн тенге – поделился предприниматель.

На эти деньги Владимир закупил бензовоз и топливо. За полтора года досрочно закрыв кредит, оформил второй на 18 млн тенге, приобрел второй бензовоз, так же планирует строить мойку, шиномонтаж и СТО.

На АЗС работают три оператора, два водителя и повар. Так как АЗС стоит на трассе Астана-Щучинск поток клиентов хороший, в летний сезон увеличивается количество туристов, которые приезжают отдыхать в Боровое. Даже иностранцы гости для АЗС «Элив» не в новинку. Самое главное в АЗС есть магазин и небольшое кафе, которое работает круглосуточно. В теплый сезон в среднем заправляются около 250-300 машин в сутки, в зимнее время 100-150 машин. Было немало случаев когда АЗС «Элив» становился оазисом в снежной пустыне сурового северного климата Казахстана. *«Когда сильная метель, бураны люди заезжают отогреться и переждать. Особенно много было случаев когда дизельное топливо замерзает, именно поэтому планирую скоро начать строительство теплого бокса для машин»*, – заключил предприниматель.



КАК ОТКРЫТЬ СЕТЬ МАГАЗИНОВ ОДЕЖДЫ ПОСЛЕ ПОЖАРА

Вера в себя и микрокредиты от КМФ помогли девушке в развитии бизнеса.

История Алены Чекуновой из Петропавловска не из простых, но именно такие жизненные истории вдохновляют не опускать руки при невзгодах.



В апреле 2011 года Алена переехала в Караганду.

«Я только переехала в незнакомый район и начала узнавать его, как это обычно бывает с магазинов поблизости. И вот как-то раз вышла за хлебом, а вернулась с отделом. Увидела его пустующим и загорелась. Место было не «айс» - пристройка, тупик, проходимость маленькая. Но меня это не пугало», — вспоминает девушка.

Она заняла денег у знакомых и купила этот отдел. На следующий день после покупки она узнала, что беременна вторым ребёнком. Это, конечно, усложнило дело, но не остановило ее от желания работать и открыть собственное дело.

«Бывало что приедешь, развесишь товар и на сохранение в больницу ложишься. Но за полгода моих трудов, я доби-

лась хороших результатов и оборота», — вспоминает Алена.

Но в один день случилось ЧП — пожар. Магазин сгорел, а с ним товар и все труды по развитию. По словам Алены, было желание все бросить, но сейчас, оглядываясь назад, она благодарит себя за проявленное упорство.

«Слава Богу, что не бросила. За мое упорство в итоге мне вернулось вдвойне».

После пожара Алене потребовались средства на развитие магазина. Так она оказалась в КМФ. Ей одобрили кредит на покупку товара и оборудования. Переплата по кредиту девушку также устроила.

«Так, началось наше сотрудничество, и с тех пор КМФ мой самый надежный партнёр! За 6 лет существования моего бизнеса в Караганде мы и горели,

и топили, и переживали несколько девальваций, но КМФ всегда выручал в трудную минуту!» — рассказывает Алена.

Вот уже год как она живет в Петропавловске. Первое что она сделала после переезда - нашла отделение КМФ. Хотя на тот момент она ещё не знала, чем будет здесь заниматься.

С помощью финансирования КМФ Алена открыла 2 бутика в ТРЦ «Семейный» и ТД «Пирамида» в городе Петропавловск, а также магазин в Караганде. Более того, Алена расширила свой бренд до уровня франчайзинга. Весной открылись сразу два магазина под маркой «Bambini Jeans» в Астане и Кокшетау.

Вместе с КМФ легче строить бизнес и развиваться. Пример Алены Чекуновой это доказывает!



СЕМЕЙНОЕ ДЕЛО В РУКАХ ЖЕНЩИНЫ

Салямат Дауитова – предприниматель из села Корам Алматинской области, и постоянный заемщик КМФ. В прошлом он работала бухгалтером в районном акимате. Снять белый воротник и уйти с офисной работы вынудили тяжелые обстоятельства в 90-х годах и низкая зарплата на госслужбе. Сегодня она благодаря своему трудолюбию, а также микрокредитам КМФ имеет большой оптовый магазин в селе Шелек Алматинской области, а также помогла организовать всем детям по собственному бизнесу.

Начинала Салямат с торговли штучным товаром на базаре, куда она пошла, отбросив все общественные предрассудки. Спустя пять лет женщина смогла позволить себе купить продуктовый магазин в своем родном селе. Дело пошло в гору, всего за год Салямат открыла свой магазин хозяйственных товаров, а еще через два года третий магазин, напротив того самого акимата.

В 2011 году Салямат решила переехать в село Шелек, поближе к своим сыновьям. В этот же год построила продуктовый магазин.

«У нас была «Газель» на которой мы возили товар, но объемы этого магазина постоянно росли и потребовалась авто гораздо большей грузоподъемности. Срочно нужен был «Камаз». Как раз одна из наших постоянных покупательниц, которая была сотрудницей КМФ, рассказала, что в селе недавно открылось новое отделение. Так, узнав о КМФ, я взяла кредит и смогла купить автомашину», – вспоминает о первом микрокредите предприниматель.

«За 4 года тот магазин мне уже казался маленьким, захотела магазин еще больше. Попросила у КМФ 9 млн на строительство, через год понадобились деньги на оборотные средства, закрыв прошлый кредит, 2015 году взяла столько же», – говорит женщина.

Как и любой родитель, Салямат трудится ради будущего своих четверых детей. Продав свои магазины с села Корам, и дополнив капитал в виде кредита КМФ, она помогла каждому сыну открыть свой индивидуальный бизнес. Старший сын с женой руководят отдельным продуктовым магазином, младшему сыну открыла общественную баню в селе Шелек. Для младших близнецов Салямат недавно взяла в к кредит 18 млн тг. на которые приобрела квартиру в Алматы.

За шесть лет сотрудничества с КМФ Салямат достигла больших результатов в торговле, активы бизнеса увеличились в четыре раза. Сегодня предприниматель не жалеет, что когда-то рискнула и ушла с офисной работы. Признается, что работа в торговле нелегкая, но результаты того стоят.

Автор Акбота Калигова



www.kmf.kz

KMF



KMF
Isker hanymy

**Программа поддержки
женского предпринимательства**



 /kmf.official

 /kmf_kz

ПЕЛЬМЕННЫЙ ЦЕХ –

отличный выбор бизнеса

для женщины-предпринимателя





Предприниматель из Петропавловска **Ирина Киселёва** вспоминает – «Если кто помнит, в 90-е на прилавках продуктов не было, и я решила, что нужно идти туда, откуда хотя бы смогу детям что-нибудь принести». Так, период перестройки подтолкнул Ирину, в то время работника Госстраха, идти в сферу общепита. Сначала работала на складе, позднее перешла в буфет аэропорта, где работала сутками. Однако в 1994-97 годах полеты перестали производиться через Петропавловск и кафе закрылось. В это же время население стало заниматься мелким бизнесом.

«Каждый старался делать то, что умел. Я подумала, что могу заняться производством. Это было сложнее, чем перепродать товар с наценкой, но для торговли нужен был капитал, которого на тот момент у меня не было. Да и с маленькими детьми я не смогла бы ездить в шоп-туры как «челнок». Зато я умела работать с тестом и в нашем городе не было выбора замороженных полуфабрикатов», – делится предприниматель.

Глубоко спрятав в шкаф диплом финансиста, Ирина в 2002 году организовала производство мясных полуфабрикатов. Вспоминая первые шаги становления предприятия Ирина считает, что было много трудностей. Ведь она была не только предпринимателем, но и мамой, и папой в одном лице для своих детей.

«Если кто помнит, в 90-е на прилавках продуктов не было, и я решила, что нужно идти туда, откуда хотя бы смогу детям что-нибудь принести»

Для открытия цеха лепки Ирина наняла четырех лепщиц. Работала и сама вместе с ними. Несмотря на то, что прошло 16 лет и в цехе сейчас работают опытные профессионалы, Ирина участвует в каждом процессе. А подготовку начинки никому не доверяет, все делает самостоятельно. Сегодня в цехе работают 12 человек. В ассортимент замороженной продукции входят пельмени, манты, хинкали, ravioli, вареники, также ежедневно готовят пирожки, хотдоги и гамбургеры. В среднем за один день лепятся 200-250 кг полуфабрикатов.

«Помню первый рабочий день, собрала всех друзей. Начали раскатывать скалкой, было тяжело, потом своими силами лопшережку приспособили. Так, в первый день всего 4,5 кг налепили», – вспоминает. Если раньше Ирина сама ходила по магазинам, то теперь у нее есть отдельный торговый агент. Пельменный цех «Персона» работает с продуктовыми сетями и магазинами Петропавловска и всей Северо-Казахстанской области.

«Предпринимательство тяжелый труд. Мой обычный день начинается в пять утра, чтобы в шесть часов уже начать лепить и готовить ежедневно порцию пирожков, пельменей. Все процессы работы налажены, каждый знает свое дело, кто-то тесто готовит, кто-то начинку кладет, потом все вместе друженюшко лепим», – рассказывает хозяйка производства.

В KMF предприниматель обратилась в 2015 году для развития бизнеса. Кредит понадобился на ремонт цеха, на закуп холодильников и другой необходимой промышленной техники. С тех пор Ирина брала еще четыре кредита на пополнение оборотных средств. Благодаря чему пельменный цех «Персона» расширяется во всех направлениях.

Сейчас в планах на ближайшее будущее – географический охват близлежащих районов Петропавловска. Также Ирина поделилась, что мечтает приобрести пельменную линию, это специальный аппарат для лепки, без ручного вмешательства.

Уверены, что у такой энергичной и предпринимчивой женщины все планы реализуются вместе с KMF!



УРАЛЬСКИЙ МЕТАЛИСТ

Как бывший сотрудник МЧС создал производство систем отопления под собственной торговой маркой

В Уральске уже шесть лет работает крупное производство, где под собственной торговой маркой «Сигнал» изготавливают отопительные котлы различного назначения, а также дополнительное оборудование. Его с нуля основал Есенаман

Жарылгасов – бывший спасатель МЧС, который нашел свою нишу в бизнесе благодаря другу - сварщику по профессии. Сегодня компания Жарылгасова удовлетворяет львиную долю спроса на отопительные системы в городе. Компания

выполняет и социальную функцию: обеспечивает работой 60 человек из них 15 – заключенные местной колонии строгого режима.

Бизнес по производству отопительных котлов и других металлоконструкций вы-

рос из маленького цеха по сварке расширительных бачков для отопительных систем.

В 2006 году Есенаман уволился из МЧС и решил заняться бизнесом. Сначала хотел заниматься кузовным ремонтом автомобилей. Открыл в арендованном помещении сварочный цех, но дело не пошло, клиентов было мало. Образовались долги. После чего мужчина вместе с напарником — сварщиком решил работать на дому.

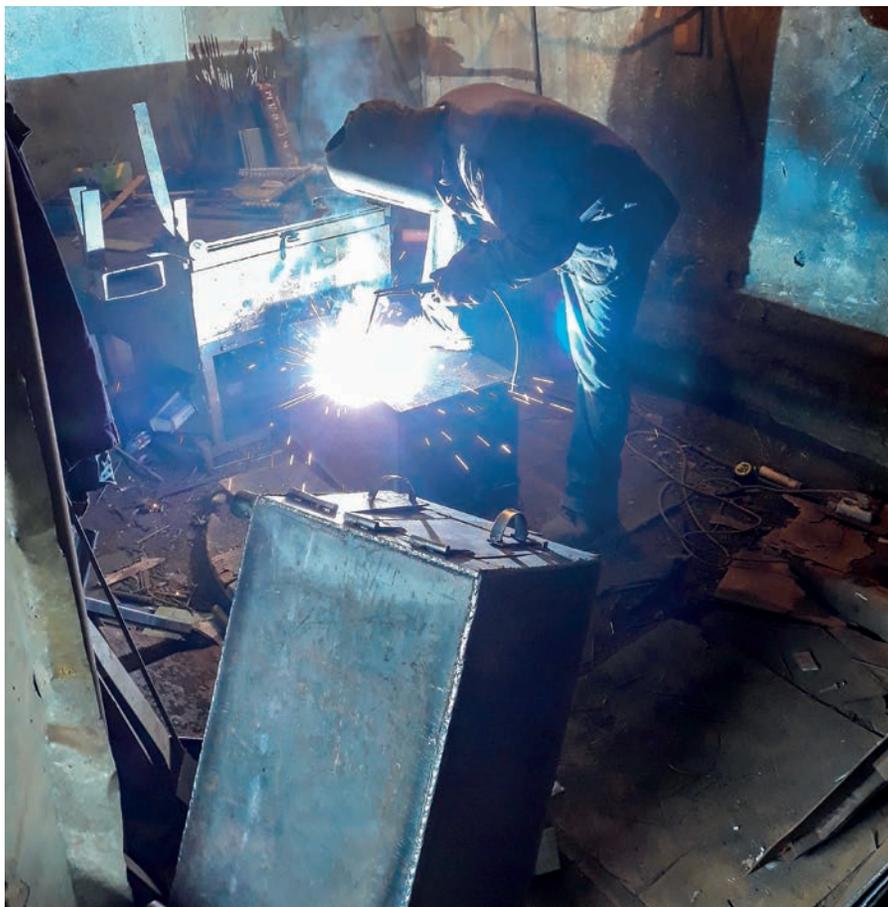
«В старом курятнике оборудовали место и стали изготавливать расширительные бачки для отопительных систем. Отдавали на реализацию знакомому на рынке», — вспоминает бизнесмен.

Через 2-3 месяца напарники решили начать изготавливать и котлы для отопительных систем, потому как покупатели стали заказывать эти изделия.

Через год Есенаман решил сам реализовывать на рынке свою продукцию — открыл точку и параллельно занимался на производстве.

«Первое время возил металл на автобусе, потому что машины у меня не было, а на такси дорого. Мы сэкономили, но зато наняли еще одного работника — бывшего заключенного. Научили его сварочному делу».

Есенаман занимался закупом сырья и продажами, а напарники, в основном, на производстве. Так, втроем на производстве работали до 2012 года, когда окончательно решили разделить сферы ответственности: Есенаман стал отвечать на продажи, а его напарник — за производство. В этом же году наняли бригадира и еще несколько работников. Также стали развивать и дилерскую сеть. Появился спрос на продукцию этого производства в городе и по области.



Сейчас продукцию под маркой «Сигнал» реализуют свыше 70 магазинов в Уральске и области. Ассортимент производственной площадки включает отопительный газовые котлы, банные котлы на дровах, угле, газе, расширительные бачки, металлические двери, решетки, ворота, заборы. Также компания изготавливает металлические скамейки, урны, качели, отводы, водостоки и вентиляционные отверстия, а также пластиковые окна и двери.

Всего на производстве заняты 60 человек: тридцать пять из них, непосредственно в компании, а остальные — заключенные местной колонии строго режима. Для них прямо на территории колонии создан производственный блок, где под руководством бригадира они выполняют заказы. За свою работу заключенные получают заработную плату, также компания платит налоги.

«Сотрудничая с колонией, мы выполняем социальную функцию: обеспечиваем работой людей, которые оказались во временной изоляции. Здесь они получают профессию и могут заработать какие-то деньги, которые после выхода на волю будут им подспорьем на первое время, пока они не найдут работу», — объясняет Есенаман. По словам предпринимателя, проблем с заключенными как с работниками не возникает. Под наблюдением они выполняют работу в срок.

KMF последние два года обеспечивает компанию кредитными ресурсами для закупа металла и строительства новых цехов. Первый кредит на развитие производства Есенаман взял в банке, а потом рефинансировал в KMF. Потом был кредит в размере трех миллионов на строительство дополнительных цехов. В 2018 году Жарылгасов взял очередной кредит на два года на пополнение оборотных средств.



ЦВЕТОЧНЫЙ БИЗНЕС:

не только красота и праздники

Все главные события жизни сопровождаются цветами. Их дарят любимым в знак нежности, ими украшают помещения, чтобы подчеркнуть значимость и высокий статус события. Ускользящая красота цветов радует людей всех культур и народов, но мало кто знает какой труд стоит за этим красивым бизнесом.





Вера Кривко из села Шамалган Алматинской области продает цветы с 1996 года. Она прошла путь от продавца в цветочном магазине до владелицы бутика и двух теплиц, которые обеспечивают ее бизнес цветами в холодные месяцы года.

Женщина признается, что мысль об оформлении кредита вызвала у нее страх из-за риска отказа. Ведь людям, имеющим небольшой бизнес и работающим на себя сложно получить в банке заем из-за отсутствия официальных доходов и пенсионных отчислений.

«Я никогда не брала кредиты, и у меня был какой-то страх. Наш бизнес очень нестабильный, в нем много рисков: в один год может быть все хорошо, а на следующий - заморозки или градом побьет цветы. Но моя знакомая убедила меня, что кредиты – это не страшно. Она тоже предприниматель, владеет небольшим магазином одежды. Я подумала, вот она без мужа и с тремя детьми, взяла кредит, выплатила его, работает, крутится, значит и я смогу», - рассказывает Вера Кривко.

Первый свой кредит Вера взяла в КМФ в 2015 году. По ее словам, все деньги были вложены в покупку цветов в преддверии Дня всех влюбленных. Как правило, в такие периоды прибыль продавцов значительно возрастает. Большинство владельцев цветочных магазинов зарабатывают до 30% годовой прибыли во время праздников, особенно, на Международный женский день. Этот заем предприниматель погасила досрочно.

Практически сразу Вера оформила второй кредит на 500 тысяч тенге. На полученные средства она приобрела луковицы голландских тюльпанов. Для их покупки необходимо оформить предзаказ в мае и оплатить 50% суммы. Поставщики размещают заказ, выращивают луковицы, и в октябре доставляют их в Казахстан, где растениеводы высаживают их в теплицы. При благоприятных условиях первые цветы появляются уже в феврале-марте.

Благодаря покупке 5000 луковиц высококачественных цветов, Вера обеспечила себя собственным товаром на следующую весну. Вера Кривко выращивала цветы и раньше, но это были только летние цветы, лилии и каллы, которые пользуются меньшим спросом в период весенних праздников. Благодаря удачной торговле, она досрочно выплатила и второй заем. В следующие два года наша клиентка закупила уже 7 и 10 тысяч луковиц, что позволило ей вырастить цветы не только для себя, но и продать тюльпаны оптом другим предпринимателям.

Третий заем предприниматель взяла также на оборотные средства, но на этот раз это были не только цветы. Благодаря новым возможностям предприниматель расширила ассортимент и стала продавать игрушки, сувениры и другие товары из категории «все для праздника». По словам клиентки КМФ получение кредита помогло ей сделать шаг в сторону собственного бизнеса, так как раньше она занималась продажей цветов вместе с сестрой.

В среднем оборот в месяц составляет 300 000 тенге. Опыт Веры Кривко показывает, что цветочный бизнес довольно суров. Для того, чтобы быть успешным в нем, нужны терпение, силы и много знаний из разных областей.

«Всем, кто хочет заниматься цветами, нужно быть готовым к тому, чтобы работать, работать и работать. Нужно знать о сезонности этого бизнеса. О том, что самые лучшие периоды в нашем деле – это 8 марта, 14 февраля, 1 сентября и последний звонок, выпускные. В эти дни можно заработать большую часть прибыли. Цветы можно выращивать и продавать круглый год, но это все требует сил и финансовых затрат. В цветочном бизнесе есть множество нюансов, которым нигде не обучают. Все знания приходят с практикой. Нужно знать, какой спрос и сезонность цветов. К примеру, у нас очень любят тюльпаны, но дарят их, как правило, в весенние праздники. Также, если заниматься выращиванием, а не только перепродажей, то нужно разбираться в том, какую температуру любит тот или иной цветок, когда и как поливать, срезать, хранить.

Однажды, у нас был случай, когда в январе тюльпаны взошли, а у нас сломалась печка и мы не могли отрегулировать температуру, было слишком жарко. Из-за этого у тюльпанов раньше срока стали появляться бутоны, но стебли были еще очень короткими. Пришлось устраивать цветам искусственную спячку», - делится опытом Вера.

Бизнесумен является заемщиком КМФ с 2015 года. В отличие от первых кредитов, которые были получены в рамках группового кредитования, последний заем она оформила по программе «Микро» для предпринимателей с источником дохода от сельского хозяйства. Сейчас у Веры две звезды в рамках программы лояльности. Это значит, что для нее действует скидка на кредит в 2%, а также есть возможность получить подарки и участвовать в бесплатных тренингах по финансовой грамотности.

«Я уже 4 года с КМФ. Могу сказать, что мой бизнес развивался, но всегда ощущалась нехватка финансов. Я поняла, что имея собственное дело, без кредитов не обойтись. Если взять большую сумму и сразу ее вложить, то можно развернуться, многое улучшить. Я за эти годы поняла, что кредиты - это не плохо и не страшно. Главное кредит с мозгами брать! Не на телефоны, а на дело».

В планах у женщины выкупить магазин, в котором она арендует торговую площадь, и продолжить выращивать цветы.

По состоянию на 2018 год 70% цветочного рынка в Казахстане составил экспортный товар. Всего 30% цветов, которые украшают праздники жителей страны, выращены в Казахстане. Поддержка предпринимателей, которые занимаются растениеводством, поможет рано или поздно наполнить рынок местными цветами.



«КАЖДЫЙ КЛИЕНТ – ЗВЕЗДА!»

Дополнительная скидка в процентной ставке по кредиту до 5% и другие преимущества по программе лояльности КМФ.

Любой заемщик КМФ автоматически включается в программу и становится лояльным, при достижении нескольких показателей: согласно следующим требованиям: погашение двух креди-

та на общую сумму не менее 1 млн тенге, не иметь просрочки (более шести дней), иметь непрерывный стаж кредитования в КМФ.

УРОВЕНЬ 1 ЗВЕЗДА ★

УСЛОВИЯ:

- ♦ количество закрытых кредитов не меньше 2;
- ♦ общая сумма закрытых кредитов не меньше 1 млн тт.;
- ♦ скидка -1%.

ПРИМЕР 1: Новый клиент закрыл 1 кредит на любую сумму до 19 млнтенге — звездность клиенту не присваивается. Потому как по условиям должно быть закрыто два кредита. Клиенту необходимо закрыть в этом случае еще один кредит. И на третьем кредите клиенту будет присвоен статус 1 звезды, будет действовать скидка 1%.

ПРИМЕР 2: Если клиент закрыл 2 кредита на общую сумму 999 тысяч тенге — статус ему не присваивается, т.к. по условиям общая сумма закрытых кредитов не меньше 1 млн тенге.

ПРИВИЛЕГИИ:

- ♦ подарок на выбор клиента
- ♦ участие в мероприятиях компании
- ♦ бесплатные семинары по бизнес – образованию.

УРОВЕНЬ 2 ЗВЕЗДЫ ★★

УСЛОВИЯ:

- ♦ Количество закрытых кредитов не меньше 2,
- ♦ Общая сумма закрытых кредитов не меньше 2 млн тенге
- ♦ Скидка -2%

ПРИМЕР: Клиент закрыл 2 кредита на общую сумму 2 млн тенге, на выдаче третьего кредита ему предоставляется скидка и присваивается статус «2 звезда».

ПРИВИЛЕГИИ:

- ♦ подарок на выбор клиента
- ♦ участие в мероприятиях компании
- ♦ бесплатные семинары по бизнес – образованию.

УРОВЕНЬ 3 ЗВЕЗДЫ ★★★

УСЛОВИЯ:

- ♦ Количество закрытых кредитов - 2,
- ♦ Общая сумма закрытых кредитов не меньше 3 млн тенге
- ♦ Скидка -3%

ПРИМЕР 1: Клиент закрыл 2 кредита на общую сумму 2,5 млн тт., в таком случае, при получении третьего кредита клиент не переходит на третью звезду, потому как не достигает пороговую сумму 3 млн тенге.

ПРИМЕР 2: Клиент закрыл 4 кредита на общую сумму 3,5 млн тт. Клиенту присваивается «3 звезда» и на следующий кредит у него скидка -3%.

ПРИВИЛЕГИИ:

- ♦ подарок на выбор клиента
- ♦ участие в мероприятиях компании
- ♦ бесплатные семинары по бизнес-образованию.

УРОВЕНЬ 4 ЗВЕЗДЫ ★★★★

УСЛОВИЯ:

- ♦ Количество закрытых кредитов не меньше 2-х,
- ♦ Общая сумма закрытых кредитов не меньше 4 млн тенге
- ♦ Скидка -4%

ПРИМЕР: Если клиент закрыл 2 кредита и больше на общую сумму 4 млн тенге, то ему присваивается «4 звезда» и при получении последующего кредита клиент получает скидку 4%.

ПРИВИЛЕГИИ:

- ♦ подарок на выбор клиента
- ♦ участие в мероприятиях компании
- ♦ бесплатные семинары по бизнес-образованию.

УРОВЕНЬ 5 ЗВЕЗД ★★★★★

УСЛОВИЯ:

- ♦ Активный стаж от 10-ти лет,
- ♦ Скидка -5%

ПРИМЕР: При достижении клиентом стажа кредитования в 10 лет ему автоматически присваивается статус «5 звезда» и неважно, сколько было закрытых кредитов и на какую сумму.

ПРИВИЛЕГИИ:

- ♦ участие в мероприятиях компании
- ♦ подарок на выбор клиента
- ♦ бесплатные семинары по бизнес-образованию

ОГРАНИЧЕНИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ:

1. Программа лояльности не работает на суммах кредита до 500 000 тенге как в индивидуальном, так и в групповом кредитовании, но при этом скидки у заемщика накапливаются.
2. Не учитываются кредиты по всем продуктам до 100 тыс. тенге включительно.
3. Не учитывается кредитный продукт «Сезон»
4. При неактивности более 12 месяцев снижение скидки на

следующий кредит на 1% и так каждые 12 месяцев неактивности.

5. При просрочке от 6 до 30 дней снижение скидки на следующий кредит -1% за каждый случай просрочки.
6. При просрочке более 30 дней – исключение из программы лояльности.
7. При неактивности более 36 месяцев – исключение из программы лояльности.



КАЖДЫЙ КЛИЕНТ 3 ВЕЗДА

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ



Что дает участие в программе лояльности КМФ?



статус

1%

скидка на
кредит



подарки



бесплатные
тренинги

Погасите **2 кредита** на общую сумму не менее **1 млн тенге**



статус

2%

скидка на
кредит



подарки



бесплатные
тренинги

Погасите **2 кредита** на общую сумму не менее **2 млн тенге**



статус

3%

скидка на
кредит



подарки



бесплатные
тренинги

Погасите **2 кредита** на общую сумму не менее **3 млн тенге**



статус

4%

скидка на
кредит



подарки



бесплатные
тренинги

Погасите **2 кредита** на общую сумму не менее **4 млн тенге**



статус

5%

скидка на
кредит



подарки



бесплатные
тренинги

При стаже кредитования от **10 лет и более**

Примечание: имеются ограничения



КАК ВАЖНО НАЙТИ СВОЮ НИШУ В БИЗНЕСЕ

и сохранять сотрудничество с КМФ

Несмотря на то, что ученые утверждают, что способности к определенной сфере не передаются по нации или генам, все же больше вероятности на успех у того, кто с малых лет рос в той же сфере, где перед глазами был живой пример.



Вот и Сымбат Ахмедовой из села Шелек Алматинской области вовсе не понадобилось оканчивать ВУЗ, чтобы стать успешным предпринимателем. В бизнесе она более 20 лет, а обороты ее бизнеса превышают десятки миллионов тенге. Еще в школе вместе с сестрами она часто помогала маме во время каникул. Для юной Сымбат мама была первым учителем, которая привила не только основы торговли, но и то, как правильно работать, общаться с покупателями. По словам предпринимателя, формула их успеха - это трудолюбие и гибкая коммуникация, как с покупателями, так и с партнерами.

Сегодня Сымбат вместе с мужем занимается оптовой продажей и доставкой молочных продуктов, полуфабрикатов и десертов, тортов и мороженого.

20 лет назад молодая пара в поисках лучшей жизни переехала в Алматы. Жизнь молодоженов тяжело было назвать легкой. Начали с аренды маленького уголка для продажи обуви. *«Мы с мужем никогда ни у кого не просили денег, работали в одном темпе, пока соседки по базару все время куда-то убежали и возвращались с деньгами. Узнав о том, что в КМФ можно получить кредит в составе группы, вместе с соседками по бизнесу организовала такую группу. Первый кредит взяла в размере 150 тыс. тенге. Это был мой первый кредит, казалось, будто мне даром отдали деньги. Но действительно с этого момента наш бизнес расцвел. Все займы мы вкладывали в оборотные средства, каждый раз увеличивая сумму кредита, мы увеличивали нашу торговую площадь. Всего за год обороты бутика увеличились до 10 млн тенге. Купили квартиру, свою первую машину и, в целом, улучшили качество жизни»,* - вспоминает свои первые шаги в бизнесе.

Между оплатой аренды контейнера и квартиры, они частенько мечтали о личном велосипеде и своей крыше над головой. Но сейчас все эти разговоры вспоминаются с теплом и со смехом. Ведь сейчас семья Ахмедовых сидит в уютном доме, где во дворе стоят 5 грузовых машин, стоимость каждой из которых составляет от 10 до 20 млн тенге.

К своему нынешнему бизнесу Сымбат пришла неожиданно, об этом говорит: «Муж всегда был трудолюбивым, хоть и точка на базаре была прибыльной, лишних денег не бывает. В один день муж устроился на завод по производству мороженого. Спустя короткое время его заметил директор производства. Отметив его трудолюбие и честность, спросил, почему бы нам не заняться продажей мороженого?». Взвесив все за и против, все же решили попробовать начать новое дело в селе Шелек. Сначала продавали только мороженое. Продажи

пошли хорошо. Так же взяв, кредит в КМФ закупили холодильники для магазинов-партнеров. Все холодильные камеры для своих клиентов мы предоставляем сами, где продажи идут особо хорошо, можем поставить и два и три. В данный момент у нас имеется более 300 холодильников.

Сымбат можно по праву считать любимцей всей детворы села Шелек. Был интересный случай, когда все дети переживали за Сымбат. В непогоду, выехав к клиентам в соседней район, Сымбат с водителем оказались на несколько часов в снежном буране. Такая весть быстро разлетелась среди местных. Оказалось, что именно дети больше всех переживали, ведь она для них как местный «Вилли Вонка», главный поставщик сладкого и мороженого. По признанию предпринимателя, она никогда не чувствовала финансовые кризисы, которые сказываются на покупательской способности граждан. *«Какой бы кризис не наступил, любой родитель для своего чада найдет лишние 150 тенге побаловать мороженым»,* - говорит бизнесвумен.

Когда поставки мороженого стали на рельсы, вопрос расширения ассортимента встал остро. Сымбат снова обратилась в КМФ, но уже за суммой в 20 000 000 тенге. *«Для меня микрокредиты в КМФ очень удобны, во-первых, не запрашивают много документов, а смотрят только на мои доходы от продаж. Во-вторых, меня устраивают проценты, весь заем вкладываю только в оборот, и все окунается сполна, при погашении мои проценты становятся копейками»,* - говорит предприниматель. За 20 000 000 тенге она расширила товарный ассортимент с одного вида мороженого до разнообразных молочных изделий, тортов, полуфабрикатов и кур.

Свою продукцию Сымбат поставляет во все близлежащие районы. В самом селе работает почти со всеми крупными магазинами. На сегодня у нее работают 7 сотрудников, трое из которых - торговые представители, также три водителя и механик. По необходимости нанимают грузчиков. *«Раньше мы с мужем всем занимались сами, даже на базаре грузчиков не нанимали за 500 тенге. Каждая копейка была на счету»,* - делится воспоминаниями Сымбат.

На ближайший год планы Ахмедовой - открыть свое производство, простроить большой камерный склад, строительство которого уже началось. Также, несмотря на то, что дочке Сымбат только недавно исполнился год, она не переставала участвовать в бизнесе. *«Я не устаю от торговли, ведь это святое дело, которое не приемлет лени. От своей работы получаю истинное удовольствие»,* - говорит Сымбат.

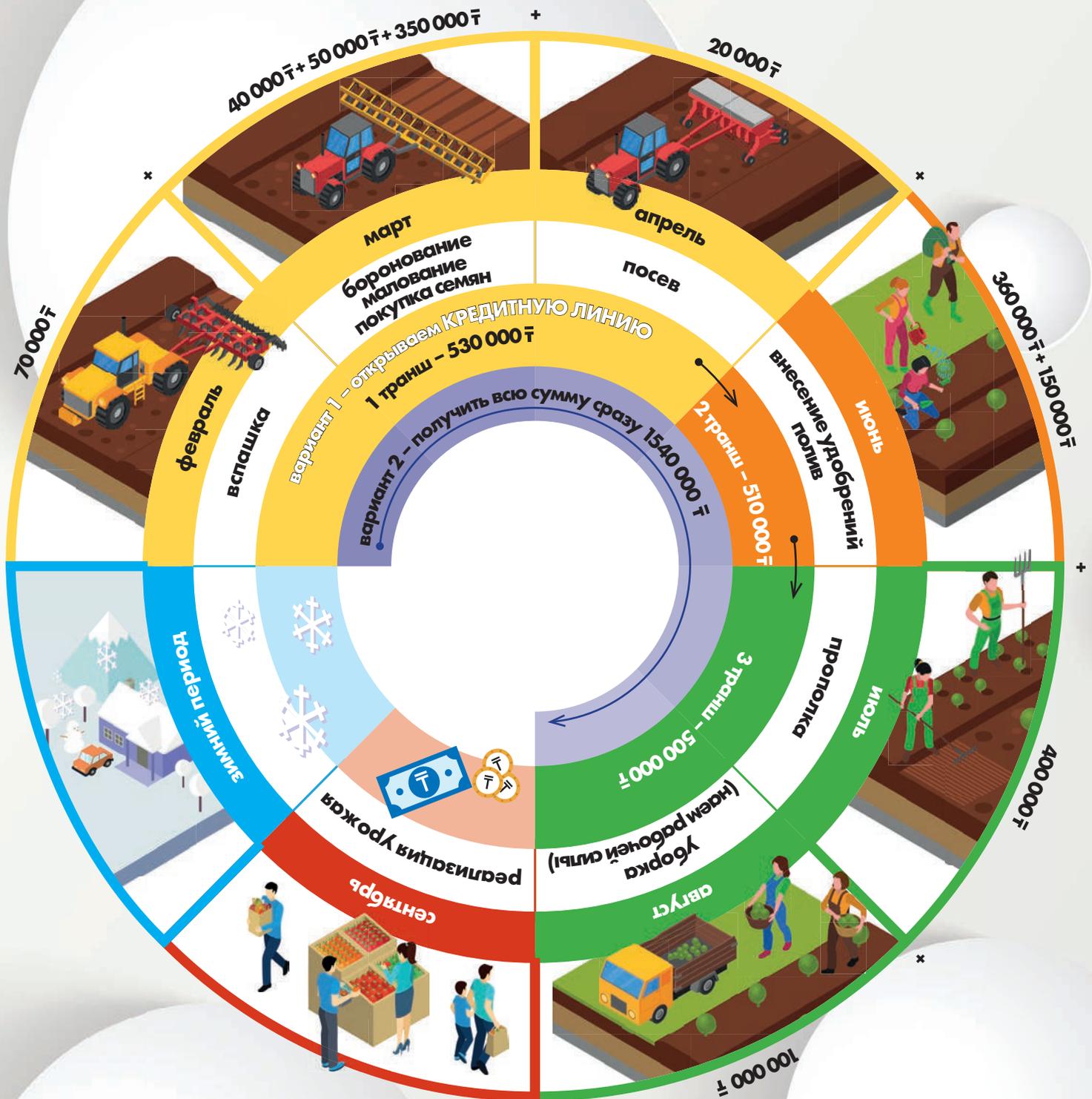
ПРЕИМУЩЕСТВА КРЕДИТОВАНИЯ ПО ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ

После одиннадцати лет сотрудничества с КМФ Сымбат имеет четыре звезды по программе лояльности, что дает ей скидку по креди-

ту в 4% от ставки. «Благодаря микрокредитам КМФ я расширяю свои горизонты бизнеса, увеличиваю обороты. Мне бы хотелось поблагодарить КМФ за поддержку и хорошее отношение к клиентам» - заключила предприниматель.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ЦИКЛ И КРЕДИТОВАНИЕ В КМФ

Потребность в кредите **1 540 000 тенге**



Прогнозируемый доход **5 600 000 тенге**



КРЕДИТ «МИКРО» ДЛЯ ФЕРМЕРОВ ОТ КМФ

ОСОБЕННОСТИ

Для фермеров сложность в получении кредитов — одна из важнейших проблем. Подавляющее большинство сельхозпроизводителей банками не кредитуются. И не только из-за высоких рисков отрасли, но и из-за неразвитости филиальных сетей, зачастую непониманию специфики аграриев или сложности оценки сельхозцикла.

Также у банков весьма жесткие требования к залогам. К примеру, стоимость коттеджа в Алматы или Астане доходит до сотен тысяч долларов, в сельской же местности это всего лишь сотни тысяч тенге. А ведь дом, как правило, самое ценное, что есть у крестьянина. В тоже время с жителями сельской местности, аграриям, чей заработок напрямую связан с сельхоздеятельностью, многие годы работаем мы - микрофинансовая организация КМФ.

Специально для этой категории клиентов был разработан и стал одним из самых востребованных — кредит «Микро» для фермеров. В настоящее время свыше 33 тысяч фермеров Казахстана используют кредитные ресурсы КМФ на сумму около 15 млрд тенге для своего сельхозцикла.

УСЛОВИЯ КРЕДИТА «МИКРО»

Кредит рассчитан на жителей, с источником дохода от действующего бизнеса и/или от сельскохозяйственной/фермерской деятельности. Получить сельчане могут до 7 000 000 тенге для развития действующего бизнеса или сельского/фермерского хозяйства, на срок на срок от 2 до 60 месяцев.

Срок рассмотрения заявки у кредитного эксперта от 1 дня и зависит от специфики бизнеса.

Получить кредит фермер может на пополнение оборотных средств

(семена, выплата заработной платы работникам, ГСМ и т.д.), также и на закуп основных средств (сельхозтехники, инвентаря). Кроме этого, у нас предоставляют несколько вариантов получения кредитных средств, с учетом специфики бизнеса, в виде кредитной линии (выплата кредита траншами) или кредитом.

ПРЕИМУЩЕСТВА

Кредитная линия — это схема кредитования, когда заемщик получает средства периодически, по мере необходимости, в рамках установленного заранее лимита.

Погашает всю сумму задолженности или только ее часть и может производить повторное заимствование в течение срока действия кредитной линии.

Первый вариант: фермеру на проведение работ в течение всего сельхозсезона требуется около 1,5 млн. тенге. Получить их можно сразу всей суммой, перед началом весенне-полевых работ и равномерно использовать по мере проведения необходимых полевых работ.

Второй вариант: открыть кредитную линию на аналогичную сумму в 1,5 млн тенге и получать к определенному этапу работ только ту сумму, которая нужна для этого. Таким образом кредит используется равномерно в течение 6-7 месяцев и привязан к проведению весенних, летних и осенних полевых работ. Преимущество кредитной линии в том, что заемщик получает средства траншами и платит проценты за использование кредита не на всю сумму сразу, а по мере использования.

В результате заемщик экономит на переплатах по кредиту по сравнению с единовременным получением займа, а также использует средства строго по назначению. См. инфографику на стр. 28.

ШЕФ-ПОВАР НА ВЫЕЗДЕ

Как официанту стать профи в кейтеринге и открыть свое дело?!

Кейтеринг — отрасль общественного питания, связанная с оказанием услуг на удалённых точках, включающая все предприятия и службы, оказывающие подрядные услуги по организации питания сотрудников компаний и частных лиц в помещении и на выездном обслуживании, а также осуществляющие обслуживание мероприятий различного назначения и розничную продажу готовой кулинарной продукции.





На практике под кейтерингом подразумевается не только приготовление пищи и доставка, но и обслуживание, сервировка, оформление стола, разлив и подача напитков гостям и тому подобные услуги. В Алматы в этой сфере большая конкуренция и множество желающих заработать. Но, как и в любом деле, клиент выберет профессионалов, которые и останутся на рынке. Одной из таких компаний является ИП «Asiafood-Catering». Ее основатель и владелец Данияр Тлепбаев, начиная работать официантом, вырос до ресторатора в кейтеринговой компании, также у него был навык работы в ресторанном бизнесе. Этот опыт помог ему изнутри изучить все нюансы выездного обслуживания и открыть собственный кейтеринг. Немалую роль в развитии сыграли и кредиты KMF.

УЙТИ В СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС У ДАНИЯРА ПОЛУЧИЛОСЬ СЛУЧАЙНО

«Я уволился с предыдущего места работы и решил отдохнуть на месяц перед началом работы в новой компании. За этот месяц мне постоянно звонили клиенты с которыми я ранее работал и просили провести мероприятие, кроме кейтеринга я еще и шоу из пирамиды бокалов делал, поэтому у меня были постоянные клиенты», — вспоминает Данияр Тлепбаев.

Будучи в отпуске, он, тем не менее, успел провести три небольших выездных банкета на дому (кудальк, юбилей и кыз узату), а так же подписать договор о проведении фуршета на 300 персон для университета КазНУ. Для этого пришлось срочно регистрировать ИП, покупать оборудование, собирать команду поваров, администраторов, официантов, техперсонал и т.д. которых также требовалось обучить особенностям обслуживания на выезде.

В результате из отпуска Данияр вышел самостоятельным предпринимателем. После открытия ИП клиентов стало больше — по-

явилась возможность участвовать в тендерах и госзакупках. После этого, благодаря профессионализму, качеству и умеренным ценам, Asiafood-Catering удалось занять достаточно хорошую нишу в сфере корпоративного обслуживания. Также компания предоставляет в аренду необходимое оборудование для кейтеринга: шатры, мебель, посуду, текстиль, оборудование для организации выездных мероприятий и т.д. По словам Данияра, кейтеринг — сезонный бизнес. В январь-феврале — заказов почти нет. Только планирование и заключение договоров на год.

«У нас горячая пора: весна, лето — и до нового года, когда начинается деловой сезон, компании проводят тимбилдинги, много выезжают на природу на пикники, свадьбы, фуршеты, банкеты, кофе-брейки, различные шоу и т.д. Бывает, проводим по 3-4 мероприятия в день по 300-500 человек с выездом в плоть в другие города Казахстана. Это, конечно, очень тяжело, — рассказывает Данияр. «Постоянные разъезды, необходимость вставать часенко в три или пять часа ночи, а иногда даже круглые

сутки, чтобы сделать необходимые заготовки, промаркировать и упаковать всю продукцию и оборудование».

За шесть лет работы Данияр провел сотни выездных мероприятий. В портфеле постоянных заказчиков появились и десятки крупных компаний: от учебных заведений, до бутиков и ивент-компаний, есть даже посольство.

«Шесть лет подряд мы проводим для одного из телеканалов городской праздник — угощение Наурызкоже для всех желающих. В прошлом году накормили около 2000 человек в Алматы и 1600 - в Шымкенте», — рассказывает Данияр. Меню стандартное: азиатское и европейское, а также на выбор по желанию, можно заказать и отработать любую кухню мира. Вообще, мы можем подобрать меню на любой вкус (вегетарианское, халал, детское, меню на любую тематику и т.д.)

ПЕРСОНАЛ

Несомненным преимуществом перед конкурентами является и то, что в компании «Asiafood-Catering» работают специалисты





самого различного профиля: квалифицированные повара, обученные официанты и профессиональные менеджеры. Каждый сотрудник отвечает за свою область деятельности, поэтому в конечном итоге праздник проходит без непредвиденных проблем. Это очень важно, ведь любое мероприятие должно оставить после себя только положительные эмоции. Хорошие впечатления от банкета во многом формируют имидж компании клиента и делают незабываемыми семейные празднества.

Основной штат компании больше 20 человек: технолог, шеф-повара, повара, администраторы, менеджера по продажам, официанты, бармены, техперсонал, водители. Наемный персонал: администраторы, официанты, техперсонал которых нанимают по мере увеличения заказов на выездные мероприятия. К примеру, если в один день несколько мероприятий и количество гостей превышает больше 500 персон то мы нанимаем своих проверенных сотрудников с других известных ресторанов.

ЧТО НУЖНО, ЧТОБЫ ЗАНЯТЬСЯ КЕЙТЕРИНГОМ?

1. Опыт работы в ресторанном бизнесе. Причем, по мнению Данияра, недостаточно обладать только администраторскими навыками. Нужно поработать в разных сферах: и администратором, и официантом, знать работу повара, а еще лучше им поработать.

2. Также требуются организаторские способности, планирование, просчет по времени и средствам.

3. Уметь продавать. Быть профессионалом. Уметь правильно составить меню: на вынос предлагать бутерброды и канапе, без посадки.

Заказать профессиональный кейтеринг можно по телефону +7 (701) 640 83 25, +7 (707) 873 50 65

ИСТОРИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ASIAFOOD-CATERING В КМФ

В 2016, после трех лет работы, компании пришлось сменить офис, базу — в связи с

увеличением клиентов и переехать в более просторное помещение. В новом здании был необходим ремонт, и все свободные средства ушли на него. Средств на покупку продуктов для крупного выездного банкета уже не хватило. Поэтому Данияр взял в кредит 500 тыс. тг на 1 год. По его словам, понравилось то, что кредит выдали оперативно: через три дня.

Второй кредит в размере 1 млн тенге весной 2018 года Данияр взял уже на покупку помещения для кейтеринга: зона готовки (кухня), зона мойки посуды, а также склад посуды, склад текстиля, склад для мебели, и офис.



ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

БОЛЬШОМУ КОРАБЛЮ – БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ!

МСБ



«МСБ» - это кредитный продукт с самой низкой процентной ставкой* для предпринимателей малого и среднего бизнеса.

*в продуктовой линейке КМФ

В данном продукте доступна кредитная линия на длительный срок.

Кредитная линия может быть как возобновляемой так и не возобновляемой.



Воспользуйтесь кредитованием МСБ и получите бесплатное бизнес-образование от КМФ!



[f /kmf.official](https://www.facebook.com/kmf.official)

[kmf_kz](https://www.instagram.com/kmf_kz)

www.kmf.kz

от 7 000 001 ₸ до 20 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев



Целевое назначение кредита:

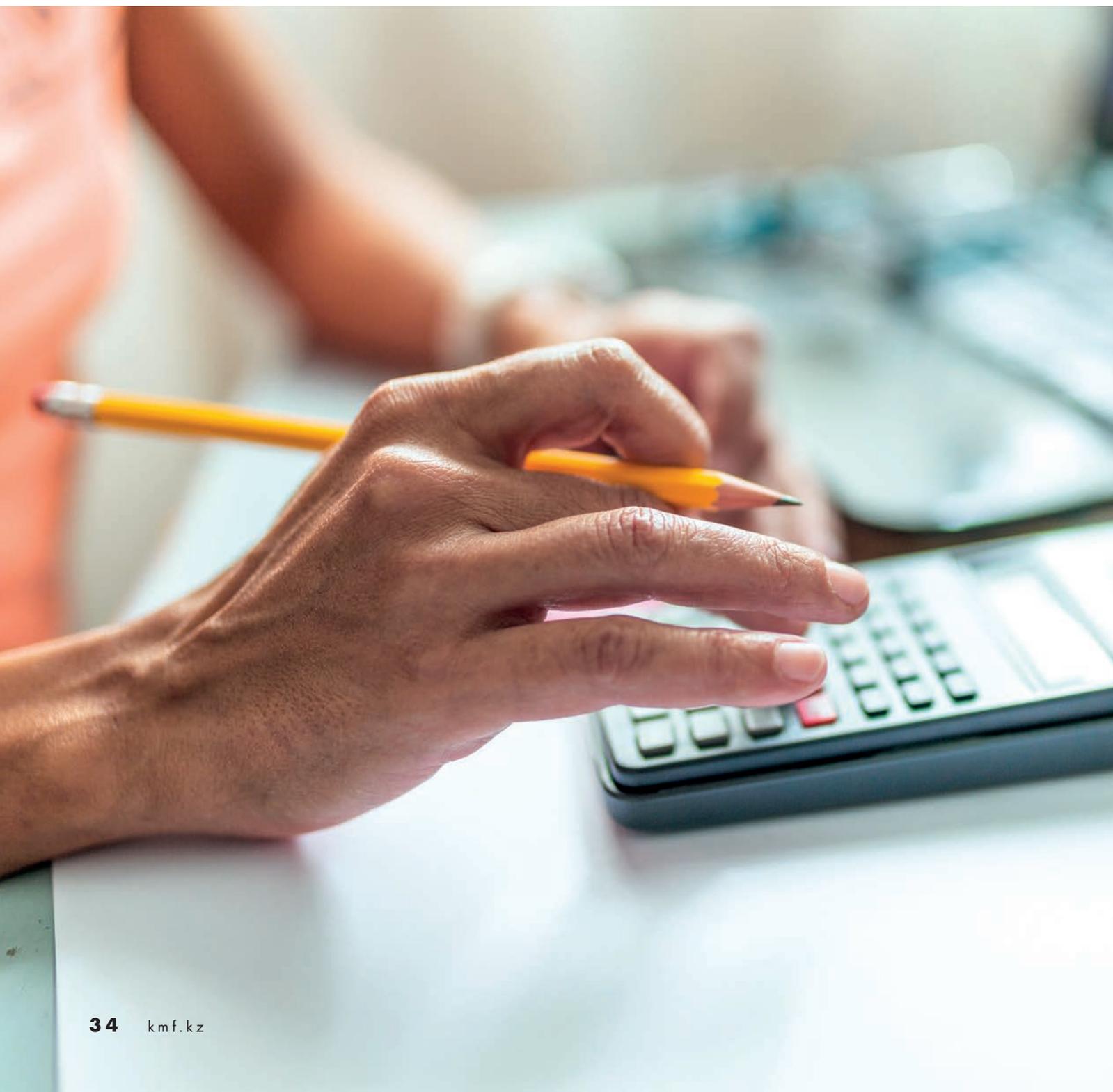
- ♦ Пополнение оборотных средств;
- ♦ Приобретение основных средств (авто/оборудование);
- ♦ Строительство/ приобретение / реконструкцию / ремонт недвижимости;
- ♦ Рефинансирование;
- ♦ Потребительские цели.

Основные условия:

- ♦ Самая низкая процентная ставка!*
- ♦ Форма освоения в виде кредитной линии;
- ♦ Комиссия – отсутствует;
- ♦ Возможно погашение по гибкому графику с предоставлением льготного периода;
- ♦ В качестве залога принимается недвижимость либо комбинация с недвижимостью.

ЕДИНЫЙ СОВОКУПНЫЙ ПЛАТЕЖ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, НЕ ЯВЛЯЮЩИХСЯ ИП

С 1 января 2019 года введен
Единый совокупный платеж (ЕСП)





В Налоговый кодекс РК введен новый раздел посвященный новому налогу. Рассказываем, кто является плательщиками ЕСП, из каких налогов и платежей состоит, порядок исчисления и уплаты. Физическое лицо, признанное плательщиком единого совокупного платежа, вправе не регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя.

СОСТАВ ЕДИНОГО СОВОКУПНОГО ПЛАТЕЖА (ЕСП)

Единый совокупный платеж (ЕСП) включает в себя индивидуальный подоходный налог, обязательные пенсионные взносы в ЕНПФ, обязательные социальные отчисления в Государственный фонд социального страхования (ГФСС) и социальный взнос в Фонд социального медицинского страхования (ФОМС).

КТО ПЛАТЕЛЬЩИКИ ЕДИНОГО СОВОКУПНОГО ПЛАТЕЖА (ЕСП)

Плательщики ЕСП – физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, которые одновременно соответствуют следующим условиям:

- ♦ уплатили единый совокупный платеж;
- ♦ не используют труд наемных работников;
- ♦ оказывают услуги исключительно физическим лицам, не являющимся налоговыми агентами, и (или) реализуют исключительно физическим лицам, не являющимся налоговыми агентами, сельскохозяйственную продукцию личного подсобного хозяйства собственного производства, за исключением подакцизной продукции.

НЕ ПРИЗНАЮТСЯ В КАЧЕСТВЕ ПЛАТЕЛЬЩИКОВ ЕДИНОГО СОВОКУПНОГО ПЛАТЕЖА:

- ♦ лица, осуществляющие виды деятельности на территории объектов коммерческой недвижимости, а также торговых объектов, в том числе находящихся на праве собственности, аренды, пользования, доверительного управления;

- ♦ лица, предоставляющие в имущественный наем (аренду) имущество, за исключением жилища;
- ♦ лица, занимающиеся частной практикой;
- ♦ иностранцы и лица без гражданства, за исключением оралманов;
- ♦ лица, имеющие государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя.

Таким образом, уплата единого совокупного платежа будет означать начало автоматической регистрации деятельности самозанятых физических лиц, а, в случае приостановления уплаты, приостановление деятельности. Данные физические лица освобождены от регистрации в качестве ИП, а также не сдают налоговую отчетность.

ПРЕДЕЛ ДОХОДА ДЛЯ ПЛАТЕЛЬЩИКОВ ЕСП

Размер дохода плательщика единого совокупного платежа, получаемого в результате осуществления видов деятельности, за календарный год не должен превышать 1175-кратный размер месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года (не более 2 966 875 тенге в 2019 году).

ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ ЕДИНОГО СОВОКУПНОГО ПЛАТЕЖА (ЕСП)

Сумма единого совокупного платежа за один месяц составляет 1-кратный размер месячного расчетного показателя в городах республиканского и областного значения столице (2 525 тенге в 2019 году), и 0,5-кратный размер месячного расчетного показателя - в других населенных пунктах (1 263 тенге в 2019 году).

При этом применяется размер месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года.

ЕСП состоит из следующих долей:

- 10% на индивидуальный подоходный налог – (ИПН);



- 20% социальное отчисление в ГФСС – (Соц. отчисления).
- 30% пенсионный взнос в ЕНПФ – (ОПВ)
- 40% отчисления в ФОМС – (ОСМС)

ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ ИПН В СОСТАВЕ ЕСП

Сумма ИПН для плательщиков ЕСП для городов республиканского и областного значения, столице по ставке 10% от МРП равна 253 тенге, а для других населенных пунктов по ставке 10% от 0,5 МРП равна 126 тенге.

ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ В СОСТАВЕ ЕСП

Сумма социальных отчислений для плательщиков ЕСП для городов республиканского и областного значения, столице по ставке 20% от МРП равна 505 тенге, а для других населенных пунктов по ставке 20% от 0,5 МРП равна 253 тенге.

ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ ОПВ В СОСТАВЕ ЕСП

Сумма ОПВ для плательщиков ЕСП городов республиканского и областного значения, столице по ставке 30% от 1 МРП равна 758 тенге, а для плательщиков ЕСП других населенных пунктах по ставке 30% от 0,5 МРП равна 379 тенге.

ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ ВЗНОСОВ ОСМС В СОСТАВЕ ЕСП

Сумма взноса ОСМС для плательщиков ЕСП городов республиканского и областного значения, столице по ставке 40% от

1 МРП равна 1010 тенге, а для плательщиков ЕСП других населенных пунктах по ставке 30% от 0,5 МРП равна 505 тенге.

ПОРЯДОК УПЛАТЫ ЕДИНОГО СОВОКУПНОГО ПЛАТЕЖА (ЕСП)

Единый совокупный платеж подлежит уплате общей суммой путем перечисления:

- ♦ через банки второго уровня
- ♦ или организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций, на банковский счет Государственной корпорации «Правительство для граждан».

ЕСП оплачивается с помощью наличных денег либо безналичными, отправляя на банковский счет Госкорпорации. Оплату плательщики могут производить самостоятельно либо через третье лицо, с указанием месяца, за который производится уплата ЕСП. ЕСП можно перечислить посредством ИИН через банки второго уровня (Народный банк, Форте банк, Цесна банк, Kaspi Bank, Шинхан банк, Банк ЦентрКредит) и отделения АО «Казпочты» на банковский счет Государственной корпорации «Правительство для граждан». Государственная корпорация со своей стороны распределяет и перечисляет социальные платежи по фондам (ГФСС, ЕНПФ, ФСМС) и налог в соответствующий бюджет по месту жительства плательщика.

Что касается онлайн-оплаты ЕСП, то данный механизм осуществляется посредством сайта и терминалов АО «Казпочта», а также работает мобильное приложение Kaspi Bank (kaspi.kz). При этом онлайн-оплата через «e-Gov» будет запущена до конца февраля.

Национальным банком для ЕСП выделены коды назначения платежей (КНП 183 при уплате единого совокупного платежа и КНП 184 при уплате ошибочно перечисленных/зачисленных сумм единого совокупного платежа). В платёжных сообщениях формата MT 102 в поле «OPV» (поле 70 детали платежа) будет буква «G».

КАК ПРОВЕРИТЬ ОПЛАТУ ЕСП?

Плательщик ЕСП при необходимости запрашивает и получает от Госкорпорации информацию о перечисленных суммах социальных отчислений в ГФСС, отчислений взносов в ФСМС, обязательных пенсионных взносов в ЕНПФ, а также ИПН, уплаченным единым совокупным платежом



ПОЧЕМУ МАЛОМУ БИЗНЕСУ НЕ СТОИТ БОЯТЬСЯ БРАТЬ КРЕДИТЫ:

КАК ИХ ИСПОЛЬЗОВАТЬ С УМОМ?



Понятие «кредит» известно всем. Едва ли в кругу ваших знакомых найдется человек, который ни разу в жизни не пользовался одолженными деньгами (будь то простой заем у знакомого, потребительский кредит, кредитная карта банка или ипотека). Привлечением кредита для бизнеса пользуются реже, и у многих предпринимателей размытое представление об особенностях такого кредитования.

Нередки случаи, когда предприниматели идут на поводу внешне заманчивых предложений, оформляют кредит для ведения бизнеса, руководствуясь верой в свою компанию и надеждой на рынок, не уделяя должного внимания доскональному просчету своей финансовой стратегии. Сами того не замечая, они подвергают свое дело риску несостоятельности. Порой это случается даже с опытными бизнесменами и крупными компаниями.

Другие, напротив, занимают консервативную позицию: «Никаких кредитов. Развиваться только на собственные средства, чтобы не оказаться в долговой яме и не потерять бизнес». Это очень хорошо для финансовой устойчивости компании, но иногда может стать сдерживающим фактором роста доли рынка.

Более зрелая позиция заключается в том, что кредит — это один из финансовых инструментов, который при учете ряда ограничений (стадии развития компании, отрасли, зрелости рынка, конкретной рыночной ситуации) может принести положительный эффект для развития бизнеса. Но все эти факторы нужно знать и учитывать при принятии решения.

КРЕДИТ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ БИЗНЕСА

В первую очередь расскажу про кредит для старта бизнеса. Очевидно, что у начинающего предпринимателя выше риск не выйти на рентабельность и достаточную прибыльность для возврата долга. Даже в руках предпринимателя с опытом новый бизнес-проект не гарантирует успеха и высокой прибыли на начальном этапе. Кроме того, перевес в структуре капитала заемных денег, на которые постоянно начисляется процент, только увеличивает риск банкротства нового предприятия.

Финансовые компании прекрасно понимают все эти «отягчающие обстоятельства» — и либо вообще не кредитуют бизнес на старте, либо задают жесткие условия к его формату (например,

франшиза), либо предлагают сверхвысокие ставки. Некоторые собственники бизнеса, чтобы получить деньги под меньший процент, оформляют потребительские кредиты на себя как на физическое лицо, надеясь быстро погасить задолженность. Это удается не всегда.

Совет опытных предпринимателей и финансистов: не стоит начинать бизнес на кредитные деньги. Подойдут только собственные сбережения или партнеры и инвесторы.

КРЕДИТ КАК ФИНАНСОВЫЙ РЫЧАГ

Рассмотрим ситуацию с классическим кредитованием компании (не проектное финансирование и не лизинг), которая уже успешно работает на рынке.

У компании стабильная рентабельность капитала, например, на уровне 15% в месяц. То есть на 1 миллион тенге капитала она получает прибыль в 150 тысяч тенге в месяц. Годовая прибыль с этого капитала — 1,8 млн тенге. Руководство компании, проанализировав рынок, выяснило, что существующий спрос и конкуренция позволяют масштабировать бизнес. Для этого компания привлекает кредитные средства в размере 1 млн тенге под 20% годовых. Сохраняя существующую рентабельность капитала, компания получает дополнительно 150 тысяч тенге месячной прибыли до выплаты процентов. В год — это, как мы уже посчитали, 1,8 млн.

Теперь подсчитаем, насколько этот заем выгоден. Если кредит взят на год, отдать компании нужно будет 1 миллион долга и 200 тысяч «процентов». 1 миллион, полученный в кредит, + 1,8 миллиона прибыли — 1,2 миллиона, который компания возвращает = 1,6 миллиона, оставшиеся по итогам года.

Таким образом, компания за год работы не только вернет долг с процентами, но и заработает дополнительно 133 333 тенге в месяц. Этот, пусть и очень утрированный, пример показывает, что кредит выгоден в том случае, когда процентная ставка значительно ниже, чем норма операционной прибыли предприятия (в нашем случае это 20% против 180%). Говоря проще, компания зарабатывает деньги быстрее, чем начисляются проценты на сумму, полученную от банка. Такой эффект от использования заемных средств называют финансовым рычагом.

5 ПРИЗНАКОВ ФИНАНСОВО ГРАМОТНОГО ЧЕЛОВЕКА

КМФ регулярно проводит для своих клиентов бесплатные образовательные семинары по финграмотности. На уроках слушатели получают базовые навыки планирования бюджета, ведения учета доходов и расходов в семье, в бизнесе. В серии материалов будем давать полезную информацию по этой теме. Начнем с определений – кто такой финансово грамотный человек и как его отличить от других.

1

У НЕГО ВСЁ ПОД КОНТРОЛЕМ

Финансово грамотный человек ведёт учёт собственных доходов и расходов. Он строит краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование. Лучше всего составить финансовый план. Составление финансового плана – процесс, включающий в себя: учет количества располагаемых и расходующихся денежных средств; оптимизацию расходов; планирование доходов и расходов.



4

У НЕГО ЕСТЬ СОБСТВЕННЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ ФОНД

Каждому человеку нужна «подушка безопасности» на случай непредвиденных обстоятельств. Вы можете потерять работу, заболеть или надолго уйти на больничный. Вам может срочно понадобиться починить автомобиль или сделать внеплановый ремонт в квартире. Те или иные проблемы постоянно возникают у каждого человека, и нужно быть готовым к их решению. Для этого и необходим резервный фонд – деньги, которые вы копите на непредвиденные обстоятельства.

2

ЭТОТ ЧЕЛОВЕК ТРАТИТ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕТ

Финансово грамотный человек не берет кредиты без нужды. При этом он понимает, чем отличается потребительский кредит от кредита на бизнес. Он живёт на заработанные деньги и формирует сбережения. Оставляет с каждой зарплаты, как минимум 10%, и ни под каким предлогом их не трогает. Эти деньги предназначены не для нужд, а для вложения в активы в будущем.



5

ЭТОТ ЧЕЛОВЕК ГРАМОТНО ДЕЛАЕТ ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ

Государственное пенсионное обеспечение, основанное на финансировании пенсий за счет средств государства. Обязательные пенсионные накопления включающее в себя трудовую пенсию по старости и трудовую пенсию по инвалидности или по случаю потери кормильца и финансируемое за счет страховых взносов работодателя; Добровольное пенсионное обеспечение. Это дополнительная пенсия, которая выплачивается в рамках договоров с добровольного пенсионного обеспечения. Они финансируются за счет взносов работодателей и работников в свою пользу, а также дохода, полученного от их инвестирования.

3

ОН ОРИЕНТИРУЕТСЯ В МИРЕ ФИНАНСОВ, А ЗНАЧИТ:

Следит за ситуацией на финансовых рынках; Разбирается в особенностях различных финансовых продуктов и услуг (кредит, микрозайм, ипотека, депозит, акций). Не становится жертвой различных финансовых пирамид и мошеннических схем, когда для «будущего дохода» вы должны вложить свои деньги в сомнительные организации. Проверяет надёжность финансовых организаций, чтобы не потерять деньги; Знает и использует свои права и способы их защиты в сфере финансов.



СОВЕТ!

Да, у большинства людей с первого раза не получится придерживаться этих принципов. Главное – не отчаиваться, а продолжать двигаться в выбранном направлении и забыть о старых и ненужных привычках. Ежедневная работа над собой вскоре принесет положительные результаты в виде прибыли. Финансовая грамотность изменит вашу жизнь к лучшему и сделает ее комфортнее.

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ КЛИЕНТОВ КМФ



Обучающие тренинги — одна из эффективных нефинансовых услуг, которые наша компания бесплатно предоставляет заемщикам. Один из таких тренингов состоялся клиентов отделения в поселке Шелек Алматинской области.

Благодаря усилиям фонда «КМФ-Демеу» по программе бизнес образования был приглашен внешний бизнес-тренер **Галия Коянбаева** с темой тренинга - «Техника продаж».

Ранее уже подобный тренинг она провела в Алматы для клиентов отделения «Барыс». По итогам него были получены положительные отзывы и принято решение продолжить практику проведения тренингов с внешними экспертами.

В течение двух часов, которые продолжался тренинг, Галия в доступной форме объясняла нашим заемщикам о базовых принципах продаж: от приветствия до заключения сделки. В игровой форме с клиентами на тренинге были отыграны сцены с продавцом и покупателем, в которых наши клиенты участвуют каждый день на своем рабочем месте в магазине, аптеке, салоне красоты.

Давайте познакомимся с некоторыми участниками тренинга:

— **Николай Белкин** занимается продажей металлоизделий в Шелеке и по области. На тренинг пришел в целях самообразования. «Учиться никогда не поздно, — говорит Николай. — Этот тренинг не такой как обычные лекции, где сидишь

и пишешь. Тут много психологических ситуаций разбиралось, что очень полезно для работы». Николай уже второй раз посещает тренинги в КМФ. До этого посещал тренинг по бухучету.

— **Раногуль Турганова** - владелица студии красоты «Марафет». Девушка уже четыре года живет в Шелеке, куда она вернулась после учебы и работы в Алматы. По ее словам, подобные тренинги очень полезны предпринимателям, потому что на селе подобные мероприятия практически никто не организует. «Нам ходить и некогда и некуда, — говорит Рано. *Каждый день рутина и порой забываешь самые базовые вещи: приветствие, работа с возражениями, завершение продаж, а ведь это очень важно!».*

— *Меня вдохновляют такие тренинги, развивают потенциал. Помимо получения кредита, я в КМФ получаю и знания. У меня есть возможность бесплатно получить консультацию у бизнес-тренера. Считаю что это для сельской местности отличная возможность, которой нужно пользоваться, уделив 2-3 часа в день. Это даст свой эффект в бизнесе!*

По словам Галии Коянбаевой, формат ее тренингов отличается от обычных с презентациями и четким регламентом.

«У меня нет слайдов, потому что каждая аудитория уникальна. То, что интересно аудитории в Алматы, воз-

можно будет не совсем интересно клиентам в Шелеке. Поэтому я подстраиваюсь практически на ходу, реагируя на запросы аудитории, что позволяет соответствовать запросам именно этой аудитории».

Фонд «КМФ — Демеу» совместно с Центром развития персонала КМФ планируют с учетом пожеланий филиалов и отделений разработать план тренингов по бизнес образованию для наших заемщиков в отделениях и проводить их по запросам в течение 2019 года. Для популяризации таких тренингов среди наших клиентов также будет снята серия роликов об обучении, чтобы каждый кредитный эксперт мог выслать его своим клиентам в качестве анонса!



Автор Павел Пономаренко



«КМФ» МФО Головной офис:
г. Алматы, пр. Назарбаева, 50
8 (727) 331-74-74



◆ **АКТЮБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ**

г. Актобе, 12 мкр., д. 21, корпус 1
8 (7132) 23-75-25; 23-75-24
г. Актобе, ул. Ахтанова, 48
8 (7132) 21-12-80
г. Хромтау, ул. Ауэзова, 3
8 (71336) 5-99-99
г. Кандыагаш, мкр. Жастык, д. 16, кв. 70
8 (71333) 3-23-11

◆ **АЛМАТЫ**

г. Алматы, ул. Калдаякова, 30
8 (727) 382-46-46, 382-46-45
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 45Г
8 (727) 374-20-53, 374-20-54
г. Алматы, ул. Жангельдина, 187А
8 (727) 290-88-13
г. Алматы, ул. Северное кольцо, дом 158
8 (727) 299-39-53

◆ **АЛМАТИНСКАЯ ОБЛАСТЬ**

с. Иргели, ул. Конаева, 158
8 (727) 307-12-17
г. Каскелен, ул. Байгазиева, 39
8 (72771) 2-94-54
с. Узынагаш, ул. Жандосова, д. 82
8 (72770) 2-12-84
ст. Шамалган, ул. Дуйсекова, 37А
8 (72771) 5-80-75
г. Иссык, ул. Токатаева, 139
8 (72775) 4-03-20
г. Капчагай, 4 мкр., 42, офис 82
8 (72772) 7-99-80; 2-93-94
г. Талгар, ул. Кунаева, 59
8 (727) 295-60-46; 295-60-43
с. Шелек, ул. Орынтаева, 69А
8 (72776) 2-42-19
г. Талдыкорган, пр. Тауелсіздік, 40
8 (7282) 246-735; 246-736
п. Балпык би, мкр-н «Шадрин», 4А, ТД «БУМ»
8 (72838) 2-05-29
с. Карабулак, ул. Ескелды би, 42/2,
8 (72838) 3-19-87
г. Уштобе, ул. Абылай Хана, 6А, кв. 5
8 (72834) 2-05-31
г. Сарканд, ул. Жамбыла, 41А
8 (72839) 2-16-99
п. Жансугуров, ул. Желтоксан, 4, оф. 32
8 (72832) 2-11-77
п. Ушарал, ул. Кунаева, 62
8 (72833) 2-35-03
п. Кабанбай, ул. Абылай Хана, 253А
8 (72837) 4-10-19
п. Сарыозек, ул. Момыш улы, 1/4
8 (72840) 3-19-51
г. Жаркент, ул. Розыбакиева, 24
8 (72831) 5-04-56
г. Жаркент, пр. Жибек Жолы, 31
8 (72831) 5-04-57
г. Чунджа, ул. К. Исламова, 25
8 (72778) 2-44-98
с. Кегень, ул. Б. Атыханулы, 22
8 (72777) 2-20-66

◆ **АСТАНА**

г. Астана, пр. Абая, 75
8 (7172) 55-93-27
г. Астана, пр. Богенбай Батыра, 56, ВП 3
8 (7172) 44-22-07/44-21-82
г. Астана, ш. Алаш тас жолы, 13
8 (7172) 53-15-41/46

◆ **АКМОЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ**

г. Кокшетау, ул. Ауельбекова, 62
8 (7162) 26-45-34; 26-46-05
г. Степногорск, 3 мкр., 10А
8 (71645) 6-14-26; 6-43-66
г. Атбасар, ул. Ауэзова, 19
8 (71643) 5-53-19, 5-53-18
г. Зеренда, ул. Мира, 77
8 (71632) 2-10-14
г. Щучинск, ул. Ауэзова, 45
8 (71636) 4-32-80
г. Макинск, ул. Яглинского, 5А
8 (71646) 2-22-33
п. Саумалкол, ул. Достык, 15А
8 (71533) 2-14-79

п. Новошимка, ул. Зерновая, 46Б
8 (71535) 2-10-25
г. Акколь, ул. Нурмагамбетова, 116
8 (71638) 2-15-43

◆ **КАРАГАНДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ**

г. Караганда, пр. Н. Абдирова, 25
8 (7212) 42-51-33; 41-27-56
г. Караганда, ул. Карла Маркса, 5
8 (7212) 37-37-44
г. Шахтинск, пр. А. Кунанбаева, 91/1
8 (72156) 5-66-44
г. Темиртау, пр. Мира, 98
8 (7213) 95-95-57
с. Осакаровка, ул. Октябрьская д. 89.
8 (72149) 4-10-98
с. Киевка, ул. Тауелсіздік, 47
8 (72144) 2-17-15
с. Атасу, пр. Сейфуллина, 20
8 (71030) 2-76-01

◆ **КЫЗЫЛОРДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ**

г. Кызылорда, пр. Астана, 35
8 (7242) 24-87-75; 24-87-81
г. Кызылорда, ул. Журба, 35А
8 (7242) 26-38-47
п. Жалагаш, ул. Бухарбай Батыра, 129
8 (72431) 3-26-43
п. Жанакорган, ул. Мусаханова, 18А
8 (72435) 2-22-29
п. Жосалы, ул. Коркыт ата 64А
8 (72437) 2-11-39
п. Шиели, ул. Т. Рыскулов 25
8 (724 32) 4-27-99
п. Теренозек, ул. Алиякбарова, 9Б
8 (724) 36-219-09
п. Айтеке би, ул. Айтеке би, 6
8 (724) 38-241-41
п. Торетам, ул. Жанжоба батыра 7
8 (724) 37-241-95

◆ **ПАВЛОДАРСКАЯ ОБЛАСТЬ**

г. Павлодар, ул. Павлова, 26
8 (7182) 70-40-98; 70-40-97
г. Павлодар, ул. Каирбаева, 34
с. Акку, ул. Амангельды, 63
8 (71839) 2-10-40
г. Аксу, ул. Астана, 44/1
8 (71837) 5-03-22; 3-34-98
г. Екибастуз, ул. Ауэзова, 54
8 (7187) 37-42-38; 37-35-06
с. Иртышск, ул. Богенбая, 91
8 (71832) 2-20-29
с. Теренколь, ул. Тауелсіздік, 85
8 (71833) 2-20-70

◆ **ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ**

г. Семей, пр. Шакарима, 82Б
8 (7222) 42-38-00
г. Семей, ул. Утепбаева, 9А
8 (7222) 30-71-24
г. Усть-Каменогорск, пр. Независимости, 72
8 (7232) 61-12-20
г. Усть-Каменогорск, ул. Казахстан, 90
8 (7232) 26-26-15; 26-26-11
с. Бескарагай, ул. Сейфуллина, 157А
8 (72236) 9-07-44
с. Караул, ул. Мухаметханова, 77
8 (72252) 9-22-93
с. Калбатау, ул. Алимбетова, 37
8 (72347) 6-10-95
с. Кокпекты, ул. Аблайхана, 19
8 (72348) 2-10-34
с. Самарское, Горохова, 58
8 (72333) 3-19-12
г. Шемонаиха, ул. Максима Горького, 3
8 (72332) 3-02-63
г. Риддер, пр. Независимости, 7
8 (72336) 4-16-35
с. Курчум, ул. Бунтовских, 9-4
8 (72339) 2-14-54

◆ **ЖАМБЫЛСКАЯ ОБЛАСТЬ**

г. Тараз, ул. Ы. Сулейменова, 18Б
8 (7262) 54-64-33; 54-66-30
г. Тараз, ул. Сатпаева, 5 г.
8 (7262) 51-02-65

г. Жанатас, 2 мкр., 6/14
8 (72634) 6-29-43
г. Каратау, ул. Молдагуловой, 59-61
8 (72644) 6-16-74
с. Кордай, ул. Байдибека, 148
8 (72636) 2-29-17
с. Кулан, ул. Жибек Жолы, 90
8 (72631) 2-16-89
с. Мерке, ул. Исмаилова, 227Б
8 (72632) 2-29-07
с. Б. Момышулы, ул. Латиканта, 4А
8 (72635) 2-01-16
г. Шу, ул. Науалиева, 7Б
8 (726 43) 2-13-16

◆ **ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ**

г. Уральск, ул. Сарайшык, 89/1
8 (7112) 26-75-23; 26-75-54
с. Чапаево, ул. Панфилова, 31А
8 (71136) 92-7-91

◆ **СЕВЕРНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ**

г. Петропавловск, ул. Е. Букетова, 16
8 (7152) 46-38-45; 46-38-53
с. Явленка, ул. Ленина, 9
8 (71543) 2-23-01

◆ **КОСТАНАЙСКАЯ ОБЛАСТЬ**

г. Костанай, ул. Баймагамбетова, 201
8 (7142) 59-32-47; 59-32-49
г. Рудный, пр. Комсомольский, 34
8 (71431) 9-16-20
п. Карабалык, ул. Космонавтов, 35
8 (71441) 3-22-82
с. Федоровка, ул. Легкодухова, 37
8 (71442) 2-28-22
с. Аулиеколь, ул. Байтурсынова, 25
8 (71453) 2-11-00
п. Затобольск, Тауелсіздік 62/1
8 (71455) 2-04-47

◆ **ШЫМКЕНТ**

г. Шымкент, ул. Толе би, 27А
8 (7252) 53-55-05; 53-52-99
г. Шымкент, ул. Тауке хана 125
8 (7252) 27-27-48
г. Шымкент, пр. Жибек Жолы б/н
8 (7252) 27-71-55
г. Шымкент, ул. Утегенова. уч. № 1884
8 (7252) 770-740

◆ **ТУРКЕСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ**

г. Туркестан, ул. С. Ерубаяева, 249А
8 (72533) 4-02-29
г. Туркестан, ул. Тауке хан 227
8 (725 33) 4 26 29
с. Абай, ул. Т. Рыскулова, 150
8 (72532) 3-01-91
с. Казыгурт, ул. Ахмета Яссауи, 1
8 (72539) 2-20-81
г. Сарыагаш, ул. Дуйсебаева, 4А
8 (72537) 2-36-01; 8 (72537) 7-10-86
г. Ленгер, ул. Толе би, 7
8 (72547) 6-10-92
с. Коксаяк, ул. Толе би, б/н
8 (72547) 5-16-63
с. Аксукект, ул. Жандарбекова, 9
8 (72531) 2-22-47
с. Рыскулов, ул. Т. Рыскулова, 257
8 (72538) 5-28-06
с. Темирлановка, ул. Аббасова 8/1
8 (72530) 2-13-19
с. Карабулак, ул. Рустемова, 19
8 (72531) 2-78-69
г. Арысь, ул. Байжанова, 25
8 (72540) 2-15-04
г. Шардара, ул. Толе би, 29А
8 (72535) 2-13-02
г. Кентау, ул. Яссауи, 83
8 (72536) 3-51-84
с. Шаульдер, ул. Жибек Жолы., 24/2
8 (72544) 2-20-24
с. Шаян, ул. Кыдырбаева, 15
8 (72548) 2-16-27
с. Тортколь, ул. Кунаева 13
8 (72530) 4-24-46
с. Шолакорган, ул. Жибек Жолы, 101
8 (72546) 4-27-92