

ІСКЕР

№ 1 (51) МАРТ 2020

ЭТО НЕ АКЦИЯ!
БЕЗ ЗАЛОГА
до **2 млн тенге** –
индивидуально,
до **5 млн тенге** –
в группе

стр. 23

Жасулан Абитаев

**АГРОФЕРМЕР
ИЗ ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ**

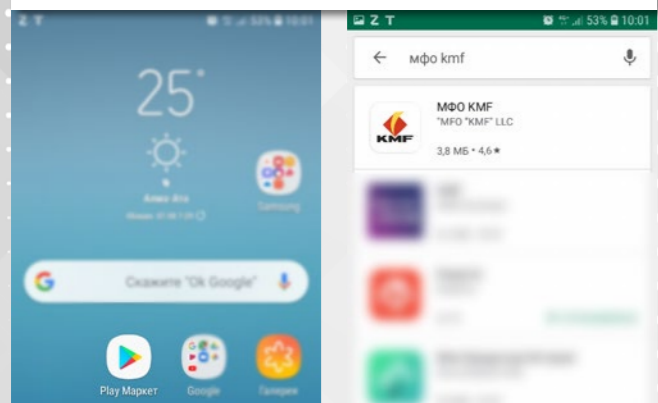
«Заем берем в KMF каждый сезон
на закуп дорогостоящих семян,
удобрений и успешно развиваемся!»

android

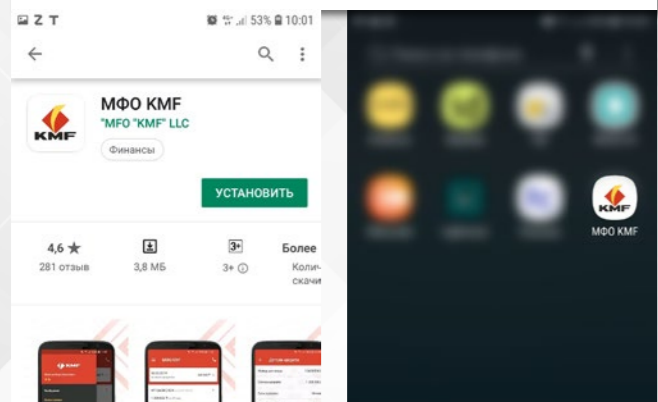
Как скачать приложение KMF для Android:



- 1 Откройте Play Market или отсканируйте QR-код
- 2 В строке поиска введите «МФО KMF»



- 3 Установите приложение
- 4 Приятного пользования!

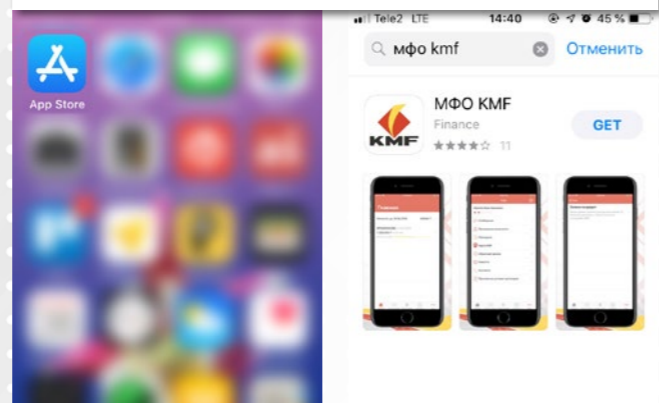


iOS

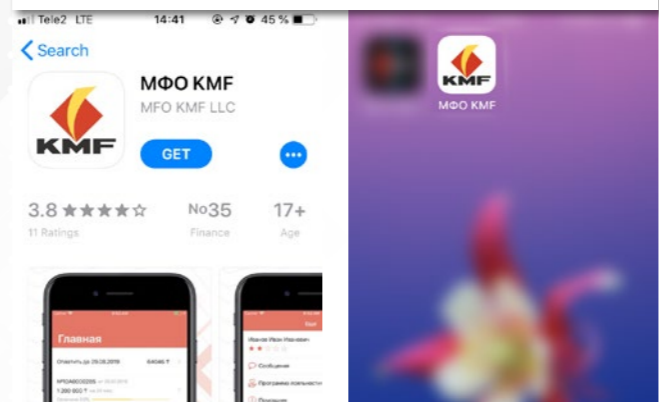
Как скачать приложение KMF для iOS (iPhone):



- 1 Откройте App Store или отсканируйте QR-код
- 2 В строке поиска введите «МФО KMF»



- 3 Установите приложение
- 4 Приятного пользования!



Дорогие читатели!

Весна – это пора пробуждения, пора, когда расцветает не только природа, но и душа.

В этот период наступает главный праздник весны – Наурыз! Праздник отмечают уже более пяти тысячи лет не только казахи, но и многие другие народы Азии. По мифологическим представлениям накануне дня праздника Наурыз по земле ходит счастье, поэтому ночь накануне праздника называют ночью счастья. Таким образом, Наурыз это день прихода на землю добра, света, когда расцветают цветы, начинают петь птицы, начинают течь ручьи и степь покрывается сочной зеленой травой, на землю спускается Новый год и устанавливается добро!

Поздравляю всех с праздником и желаю от всей души добра, мира и благополучия.

Мы подготовили для вас много полезной и интересной информации. Как всегда, вдохновляющие истории предпринимателей, которые развивают свой бизнес вместе с нами, полезные статьи о наших кредитных продуктах. Также вас ждет подробная информация об изменениях в работе микрофинансовых организаций с начала года: изменения в договоре, в самих условиях кредитования, после вступлений в силу ряда изменений в законодательстве.

Мы расскажем о новом виде кредитования – онлайн, который мы запустили весной. Теперь получить кредит можно в течение 15 минут, подав заявку на нашем сайте или мобильном приложении, в котором, кстати, тоже возможности постоянно расширяются.

Надеюсь, что «Искер» скрасит Ваш досуг и вдохновит Вас на новые идеи, которые, возможно, Вы воплотите вместе с нами в этом году.

Приятного чтения!

С уважением,
Шалкар Жусупов

НОВОСТИ КОМПАНИИ

- 6 Платежный терминал со скидкой клиентам КМФ
- Оплачивайте коммунальные и другие платежи через терминалы КМФ
- 7 Онлайн кредитование в КМФ

ВАЖНОЕ

- 8 Ваши карты под прицелом. Как мошенники снимают деньги со счетов казахстанцев

ФЕРМЕРАМ

- 10 Кредиты для фермеров
- 12 История фермера из Актубинской области
- 30 Голландские козы в казахских степях

КМФ ISKER HANUMY

- 14 Бизнес тысячи дверей
- 28 Бизнес на пчелах

ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНЕ О МИКРОКРЕДИТОВАНИИ

- 16 Что изменилось в договоре о предоставлении микрокредита?

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

- 20 Партнерская программа «Пайдалы»
- 22 Отзыв о программе от нашего клиента



12



14



22



28

ПОЛЕЗНОЕ

- 24 Луководство к действию

КРЕДИТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

- 26 Групповое кредитование: механизм работы и преимущества
- 32 Дело мастера

ФИНГРАМОТНОСТЬ

- 34 Кредиты на скамейке запасных
- 36 Кредитная полоса препятствий
- 38 Будьте внимательны при оформлении кредита
- 39 Повышайте свою финансовую грамотность!

НАШИ АДРЕСА

40



30

Журнал для предпринимателей «Искер»

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 YouTube

Выпускающий редактор:
Павел Пономаренко

Над номером работали:
Акбота Калитова

Павел Пономаренко
Айгерим Сакенова

Дизайнер:
Алишер Артыгалиев

Издается: с 1998 года
Тираж: 30 000 экз.

Отпечатано в типографии:
ТОО «Реформа»

При цитировании ссылка на журнал «Искер» обязательна

Распространяется бесплатно

КЛИЕНТАМ КМФ ПЛАТЕЖНЫЙ ТЕРМИНАЛ СО СКИДКОЙ

Подписан меморандум о сотрудничестве с «Республиканским центром поддержки предпринимателей». Представительства РЦПП работают в каждом областном центре.
Телефоны колл-центра: 8 747-094-71-50, 8-747-094-71-51, электронная почта: 87470947150@rcpp.kz

- ♦ Стационарные ККМ от 65 000 тенге.
- ♦ Программные ККМ от 40 000 тенге.
- ♦ Скидка в размере 2000 тенге клиенту «КМФ» на любой кассовый стационарный аппарат.
- ♦ Скидка в размере 2000 тенге клиенту «КМФ» на любой Pos-терминал.



ТЕПЕРЬ КЛИЕНТАМ КМФ ДОСТУПНЫ СО СКИДКАМИ МНОГИЕ УСЛУГИ ЦЕНТРА:

- ♦ Бесплатное открытие ИП или ТОО, консультация по налоговым режимам, подбор ОКЭД, законодательный регламент
- ♦ Консультация аудитора бесплатно.
- ♦ Консультация по получению компенсации от Государства за покупку ККМ в 2019 году – бесплатно.
- ♦ Выездной менеджер – бесплатно.
- ♦ Бесплатные тренинги о налоговой и бухгалтерской грамотности.
- ♦ При покупке любого стационарного ККМ – страховка на ККМ в подарок.
- ♦ Мобильный POS-терминал Qazaq Online POS за 17 000 тенге.
- ♦ Беспроводной мобильный POS-терминал Qazaq POS G2 – Nexgo G2 / GPRS / GSM за 120 000 тенге (включая ключи, сертификаты и активацию).

ОПЛАЧИВАЙТЕ КОММУНАЛЬНЫЕ И ДРУГИЕ ПЛАТЕЖИ ЧЕРЕЗ ТЕРМИНАЛЫ КМФ



Благодаря изменениям в законодательстве о микрофинансовой деятельности, с апреля 2020 года КМФ предложит всем казахстанцам возможность оплаты коммунальных и других платежей.

Удобно, быстро и просто! Внести средства на счет практически любого провайдера коммунальных услуг Казахстана, а также многих других компаний можно через терминалы КМФ, которые установлены в отделениях. Сервис позволяет вносить средства в пользу более 1000 провайдеров, которые предоставляют услуги по следующим категориям:

1. Коммунальные услуги;
2. Мобильная связь;
3. Телефония;
4. Лотерея;
5. Интернет;
6. Финансовые организации;
7. Букмекерские конторы;
8. Телевидение;
9. Косметика;
10. Электронные деньги;
11. Транспортные карты;

Автор Павел Пономаренко

ОНЛАЙН КРЕДИТОВАНИЕ В КМФ

Жизнь современного человека очень динамична. Поэтому экономия своего личного времени имеет огромное значение. Когда деньги нужны желательно срочно, когда нет времени, чтобы тратить его на долгую бумажную волокиту и простаивание бесконечных очередей, на помощь спешит услуга онлайн кредита с быстрым решением.

ONLINE
КРЕДИТОВАНИЕ

KMFast

до **1 000 000 ₸**

до **36** месяцев

KMFast Turbo

до **125 000 ₸**

до **45** дней

Сегодня оформление кредита онлайн стало очень распространенным явлением и КМФ вам тоже предоставляет такую возможность действующим клиентам.

КАКИЕ ЖЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ, ОФОРМЛЯЯ КРЕДИТ ОНЛАЙН:

1. Простота. Для получения денег не нужно выходить из дома/офиса. Оформить кредит онлайн может любой человек на сайте www.kmf.kz или в мобильном приложении КМФ. Необходимо заполнить предложенную анкету, и, в случае одобрения кредита, в самые кратчайшие сроки деньги появятся на вашей карте.
2. Экономия времени. Имея компьютер или телефон и доступ к интернету, вам не придется посещать отделение, чтобы найти выгодные предложения. Сравнить можно все в интернете.

3. Независимость. Больше не нужно подстраиваться под график работы отделений: взять займ онлайн можно и в будни, и в выходные. Этот плюс является самым существенным при выборе между получением онлайн и обычным кредитом.
4. Прозрачность. Рассчитать кредит онлайн можно на специальном калькуляторе, представленном на сайте. Так вы сразу сможете следить за начисленными процентами и увидите сумму, которую нужно будет заплатить в результате. В этом калькуляторе есть возможность самостоятельно корректировать размеры займов и погашений, чтобы выбрать наиболее подходящий вариант.

5. Отсутствие необходимости в сборе бумаг. Достаточно знать реквизиты своего удостоверения личности и иметь при себе карточку и деньги будут в вашем распоряжении.
6. Забота о клиенте. Предоставление у нас кредита не приведет к чрезмерной задолженности клиента. Суще-

ствующая система скоринга сделает в автоматическом режиме расчет платежеспособности клиента и не позволит получить сумму больше, чем может осилить клиент.

7. Оперативная обработка заявок. Время обработки заявки составляет от 2-15 минут. После рассмотрения заявки заемщику приходит push-уведомление в приложении о принятом решении.
8. Удобство погашения. Погасить кредит так же легко, как и взять. У клиента есть возможность прикрепить банковскую карточку в мобильном приложении КМФ и погашать ежемесячный платеж, не выходя из дома/офиса.

Таким образом, онлайн кредитование можно смело называть одним из самых перспективных и удобных видов займа. Для удобства клиентов у КМФ появились два онлайн кредита, которые можно получить заемщик на потребительские цели в течение 15 минут.

Автор Павел Пономаренко

ВАШИ КАРТЫ ПОД ПРИЦЕЛОМ

КАК МОШЕННИКИ СНИМАЮТ ДЕНЬГИ СО СЧЕТОВ КАЗАХСТАНЦЕВ

В МВД перечислили самые распространенные виды интернет-мошенничества, с которыми сталкиваются доверчивые казахстанцы.

В ведомстве отметили, что в 2019 году органами внутренних дел зарегистрировано более 500 фактов вывода денежных средств со счетов казахстанцев и около 1 тыс. фактов незаконного оформления кредитов.

САМЫЙ РАСПРОСТРАНЕННЫЙ ВИД СВЯЗАН С РАЗМЕЩЕНИЕМ ОБЪЯВЛЕНИЙ О ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ ЛИБО НА САЙТАХ ОБЪЯВЛЕНИЙ.

Как правило, мошенники привлекают своих жертв невысокой ценой на товар, объясняя ее низкой закупочной ценой, распродажей остатков и так далее. Покупателю предлагается перечислить на электронный счет предоплату либо полную оплату за приобретаемый товар, услугу.

ПОМИМО ЭТОГО, МВД ИЗВЕСТНЫ НЕСКОЛЬКО СПОСОБОВ ЗАВЛАДЕНИЯ ПЕРСОНАЛЬНЫМИ ДАННЫМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ИНФОРМАЦИЕЙ С ПЛАСТИКОВОЙ КАРТЫ.

Во-первых, мнимые покупатели звонят по размещенным объявлениям под предлогом покупки товаров, автомашин и так далее. В ходе разговора мошенник договаривается о покупке и предлагает принять задаток в качестве гарантии того, что товар не будет продан другому лицу. Для перечисления предлагается сообщить номер пластиковой карты. Через некоторое время вновь звонят жертве и просят сообщить код с поступившего на телефон СМС, который якобы нужен для перечисления денег. Либо просят пройти до ближайшего банкомата и произвести действия с картой, которые они будут диктовать. Фактически, код необходим мошенникам для подключения интернет-банкинга и управления счетом.

Во-вторых, мошенники беспорядочно звонят на абонентские номера и сообщают о проводимой компанией совместно с оператором связи акции, по результатам которой якобы абонентский номер является выигранным. Выигрыш предлагается забрать с другого города либо перечислить ее стоимость на пластиковую карту. Как и в первом случае, в дальнейшем преступник подключает на свое устройство интернет-банкинг.

ТАКЖЕ, ПО ИНФОРМАЦИИ МИНИСТЕРСТВА, В КАЗАХСТАНЕ РАСПРОСТРАНЕНЫ ВИДЫ МОШЕННИЧЕСТВА, СВЯЗАННЫЕ С ПОКУПКОЙ КВАРТИР, ДОРОГОСТОЯЩИХ АВТОМАШИН.

Преступники размещают объявление о продаже квартиры, автомашины, указывая низкую стоимость. Обычно покупатель не может дозвониться на указанный абонентский номер (либо в объявлении указывается контактный номер мессен-

джера). В ходе переписки мошенник поясняет, что находится в другом городе либо за рубежом. В качестве гарантии наличия денег просит открыть счет в международной платежной системе (Unistream, Western Union и так далее) на себя или родственника и перечислить туда согласованную сумму. Будучи уверенным в том, что никто без ведома владельца не сможет снять деньги, доверчивые покупатели переводят деньги и отправляют фото чека мошеннику. Уловка состоит в том, что в некоторых странах деньги со счета можно снять без каких-либо документов, достаточно лишь назвать имя и фамилию, либо предъявить копию чека. Во всех таких случаях

денежные переводы снимались за рубежом. Кроме того, мошенники выводили деньги под предлогом оказания услуг, в том числе «раскрутки» денег, вложения их в прибыльный бизнес, инвестиционные компании и так далее. На сайтах, социальных сетях размещаются объявления о гарантированном вложении денег в прибыльное дело, высокие ежемесячные дивиденды и так далее. Обычно деньги просят перечислить на Qiwi-кошелек либо другую платежную систему. Для убедительности и привлечения других жертв первое время могут выплачиваться определенные суммы. Как правило, первые выплаты производятся за счет других жертв мошенничества. После накопления большой суммы, выплаты прекращаются.

НАПОСЛЕДОК В МВД СООБЩИЛИ СОЗДАНИИ ЛОЖНЫХ САЙТОВ, САЙТОВ-ДВОЙНИКОВ.

Мошенники создают ложный интернет-магазин или аналог известных сайтов, в котором указывают способы оплаты за товар или услугу. Достаточно сложно определить, является ли он достоверным. Для того, чтобы выбрать интересующий товар, покупатель попадает в магазин виртуально и рискует, так как неизвестно, имеется ли указанная вещь в реально-

сти, а также насколько заявленные характеристики и фотографии соответствуют действительности.

При покупке товаров часто предполагается полная или частичная предоплата. Получается, что все перечисленные деньги попадают на счет владельца магазина, который получив предоплату, может попросту не выслать товар или выслать ненадлежащего качества или другого типа. Напомним, ранее президент Касым-Жомарт Токаев поручил перевести оплату за крупные транзакции в безналичный расчет. Позже в Ассоциации финансистов Казахстана сообщили о том, что в Казахстане запустят систему по продаже жилья и авто безналичным путем.



КРЕДИТЫ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ

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, аграриями, 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 10 млн.тг, без залога новым клиентам до 1 млн. тг, повторным - до 2 млн. тг для развития действующего бизнеса или сельского/фермерского хозяйства на срок от 3 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).

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.

УСЛОВИЯ КРЕДИТА «МСБ»

Продукт позволяет получать кредиты на развитие бизнеса с максимально возможной суммой кредита от 10 до 20 млн. тенге.

ПРЕИМУЩЕСТВА

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 действующего бизнеса клиента;
- ♦ оценка залогового обеспечения производится сотрудником нашей компании бесплатно;
- ♦ возможность получения права на прохождение семинаров по бизнес образованию - для повышения эффективности своего бизнеса.

Автор Павел Пономаренко

КРЕДИТ



на посевные работы

до 20 000 000 ₸

- ♦ Быстрое рассмотрение заявок
- ♦ Выгодная кредитная линия
- ♦ Гибкий подход к залогам



оставьте заявку
на кредит

7474
kmf.kz

ФЕРМЕРСТВО БЕЗ СТРАХА

ИСТОРИЯ ФЕРМЕРА ИЗ АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

За 2019 год производство мяса в Актюбинской области выросло на 12 тысяч тонн по сравнению с показателями 2018 года. Об этом свидетельствуют данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Среди тех, кто способствует такому росту – клиент КМФ Карабай Балжигитов.



Заниматься животноводством фермер начал три года назад. За этот период предприниматель создал крупное хозяйство в пригороде Актобе. Карабай Балжигитов вспоминает, что все началось с закупки первых 24 голов крупного рогатого скота. Сегодня у предпринимателя 40 лошадей, 160 голов КРС и примерно 80 баранов. В стаде фермера коровы популярных пород: блякантус, семента и белоголовая.

«Идея заняться животноводством пришла, когда я узнал, что государство помогает людям создавать свой бизнес и выделяет на это деньги. В первую очередь я разработал бизнес-план, прошел обучение на курсах для предпринимателей, официально зарегистрировался и оформил льготный кредит от государства для покупки скота», – вспоминает предприниматель.

Карабай Балжигитов признается, что учиться всему пришлось самостоятельно. До создания собственного бизнеса, он долгое время работал в сфере торговли мясом. Глядя, как работают другие фермеры, он вдохновился на создание своего большого хозяйства.

«Раньше я занимался разными видами деятельности: работа в полиции, охранном агентстве, частный извоз, продажа мяса. Иметь свое собственное дело – это что-то особенное.

Я недолго думал о виде бизнеса. Животноводство – это то, что знакомо мне с детства, то чем занимались наши предки и то, что всегда будет востребовано и приносить стабильный доход», – рассказывает Карабай Балжигитов.

Большое хозяйство требует серьезных вложений. Чтобы не зависеть от поставщиков сена и снизить расходы на покупку корма для коров, фермер приобрел трактор и пресс. В следующем сезоне он планирует самостоятельно выращивать и заготавливать сено.

«Глядя на свой бизнес я испытываю гордость. За небольшой промежуток времени, несмотря на все трудности, нам удалось увеличить поголовье скота».

Чтобы воплощать в жизнь такие планы, фермеры и предприниматели обращаются в КМФ. Фермер кредитует в КМФ с 2015 года. Бизнесмен использует займы для бизнес-нужд. Карабай Балжигитов считает, что главное преимущество микрокредитования – возможность быстро получить нужную сумму и отсутствие препятствий и штрафов при досрочном погашении.

«Глядя на свой бизнес я испытываю гордость. За небольшой промежуток времени, несмотря на все трудности, нам удалось увеличить поголовье скота», – делится предприниматель. Карабай Балжигитов считает, что при наличии начального капитала, необходимых знаний и пастбищных земель, заниматься животноводством в регионе выгодно, что и подтверждает на своем примере.



«**П**ервые пять лет мы делали окна, но потом появились пластиковые стеклопакеты и мы переориентировались на лестницы. Позже стали производить двери, а теперь и мебель. Мы работаем с элитными сортами дерева, которое заказываем из России: ясень, бук и дуб», – рассказывает Асель Буркутбаева.

В семейном бизнесе предпринимательница отвечает за бухгалтерию и административные вопросы, за качеством и всеми техническими нюансами производства следит брат Асель. По словам бизнес-леди, их мебельная компания, известная под брендом «Медина» не дает рекламу. Клиенты узнают о ней через «сарафанное радио»: благодаря хорошим отзывам. Заказы поступают не только из Актобе, но других городов: Актау и Нур-Султана.

«Бывает, что к нам обращаются много раз. Одна клиентка заказывала лестницу для своего дома. Ей понравилось качество, и следующий заказ мы реализовали для ее ресторана. Теперь женщина планирует строить дом для сына и обещает, что мы будем сотрудничать с ней в третий раз», – комментирует предпринимательница.

За 15 лет работы семейная мебельная компания произвела порядка 1000 дверей и 100 лестниц по индивидуальному заказу. Сегодня ежемесячный оборот компании составляет около трёх миллионов тенге.

Асель Буркутбаева кредитовалась в КМФ с 2013 года. Она рассказывает, что первый заем был взят не на бизнес-цели. Позже, узнав о возможностях, которые предоставляет КМФ для предпринимателей, наша клиентка взяла кредит на развитие бизнеса и приобрела оборудование. По сей день, Асель обращается в КМФ за средствами на приобретение оборудования и на другие потребности ее бизнеса. Одной из последних покупок стал станок, предназначенный для производства кухонной мебели для нового цеха.

«Сейчас мы находимся в процессе создания фабрики. Мы хотим делать кухонные гарнитуры, плитусы. Планируем поставить производство на конвейер и сдавать продукцию на реализацию в магазины не только в Актобе, но и других городах. Для этого почти все готово: закуплены станки и все необходимое оборудование», – делится планами предпринимательница.

К лету семья планирует запустить новое производство. Дело растёт, и к нему подключаются новые члены семьи Асель Буркутбаевой. К примеру, старший сын предпринимательницы после учебы помогает в компании. Возможно, секрет успеха мебельной компании «Медина» заключается в том, что строят ее близкие люди, для которых работа с деревом – семейная традиция.

Автор Айгерим Сатенова



БИЗНЕС ТЫСЯЧИ ДВЕРЕЙ

Асель Буркутбаева из Актобе вот уже 15 лет руководит компанией по производству лестниц, дверей и мебели. По словам предпринимательницы, их дело можно назвать семейным. Дедушка и отец Асель – плотники. Это ремесло переняли братья. Они вместе с супругом Асель работают в компании.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В ДОГОВОРЕ О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ МИКРОКРЕДИТА?

НА КАКИЕ ПУНКТЫ НЕОБХОДИМО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

С 1 января 2020 года регулирование деятельности микрофинансовых организаций (МФО) осуществляет Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка. Это означает, что микрокредиты теперь можно будет получать в организациях, осуществляющих микрофинансовую деятельность, к которым, помимо прежних МФО, относятся ломбарды, кредитные товарищества, а также компании онлайн-

кредитования после прохождения учетной регистрации, согласно действующему законодательству, пишет fingramota.kz.

К сожалению, часто заемщики подписывают договор без тщательного изучения его условий, без оценки возможных рисков, не понимая серьезность последствий в случае неисполнения обязательств по нему.

Поэтому при подписании договора предоставления микрокредита МФО необходимо внимательно читать договор!

НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ В ДОГОВОРЕ О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ МИКРОКРЕДИТА?

Установлены обязательные условия договора для организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность (микрофинансовые организации, ломбарды, кредитные товарищества, а также компании онлайн-кредитования).

Среди них:

1. Титульный лист;
2. Общие условия договора;
3. Права заемщика;
4. Права организации;
5. Обязанности организации;
6. Ограничения для организации;
7. Ответственность сторон за нарушение обязательств;
8. Порядок внесения изменений в условия договора.

Для отражения наиболее важных условий договора о предоставлении микрокредита предус-

мотрен титульный лист, который является первым листом договора и содержит условия, сумму и срок микрокредита, ставку вознаграждения, годовую эффективную ставку вознаграждения, сумму переплаты, метод и способ погашения, а также размер неустойки (штрафа, пени) за нарушение обязательств по договору.

Сумма переплаты по микрокредиту – это сумма всех платежей заемщика по договору, включая суммы вознаграждения, неустойки (штрафа, пени), за исключением предмета микрокредита. Это понятие введено в целях защиты прав и интересов заемщика-физического лица, которому необходимо изначально знать, какую сумму он будет платить, помимо погашения основного долга по микрокредиту, что будет способствовать более ответственному принятию на себя обязательств по погашению микрокредита в последующем.

В ОБЯЗАТЕЛЬНОМ ПОРЯДКЕ ЗАЕМЩИКУ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ДЛЯ ВЫБОРА СЛЕДУЮЩИЕ МЕТОДЫ ПОГАШЕНИЯ ОФОРМЛЯЕМОГО МИКРОКРЕДИТА:

- ♦ метод дифференцированных платежей, при котором погашение задолженности по микрокредиту осуществляется уменьшающимися платежами, включающими равные суммы платежей по основному долгу и начисленное за период на остаток основного долга вознаграждение;
- ♦ метод аннуитетных платежей, при котором погашение задолженности по микрокредиту осуществляется равными платежами на протяжении всего срока

микрокредита, включающими увеличивающиеся платежи по основному долгу и уменьшающиеся платежи по вознаграждению, начисленному за период на остаток основного долга. Размеры первого и последнего платежей могут отличаться от других. Могут быть предложены и другие дополнительные проекты графиков погашения микрокредита, рассчитанные в соответствии с правилами предоставления микрокредитов.

ЧТО ЗАПРЕЩЕНО ОРГАНИЗАЦИИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩЕЙ МИКРОФИНАНСОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ?

1. Изменять в одностороннем порядке ставки вознаграждения (за исключением случаев снижения ставок) и (или) способа и метода погашения микрокредита;
2. Устанавливать и взимать с заемщика любые другие платежи, за исключением вознаграждения и неустойки (штрафа, пени) по микрокредиту;
3. Требовать от заемщика, являющегося физическим лицом, досрочно полностью или частично возвратившего организации сумму микрокредита, неустойку (штраф, пеню) и другие платежи за досрочный возврат микрокредита;
4. Увеличивать сумму микрокредита по договору о предоставлении микрокредита;
5. Взимать неустойки (штрафа, пени) в случае, если дата погашения основного долга или вознаграждения выпадает на выходной либо праздничный день, и когда уплата вознаграждения или основного долга производится в следующий за ним рабочий день;
6. Производить индексацию обязательства и платежей по договору о предоставлении микрокредита, выданного в тенге, с привязкой к любому другому валютному эквиваленту.

ОРГАНИЗАЦИЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩАЯ МИКРОФИНАНСОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ОБЯЗАНА:

1. Уведомлять заемщика (или его уполномоченного представителя) при заключении договора, содержащего условия перехода права (требования) организации по договору третьему лицу (далее - договор уступки права требования):
 - еще до заключения договора уступки права требования о возможности перехода прав (требований) третьему лицу, а также об обработке персональных данных заемщика в связи с такой уступкой способом, предусмотренным в договоре либо не противоречащим законодательству РК;
 - уведомлять заемщика о переходе права (требования) третьему лицу способом, предусмотренным в договоре либо не противоречащим законодательству РК, в течение тридцати календарных дней со дня заключения договора уступки права требования с указанием назначения дальнейших платежей по погашению микрокредита третьему лицу (наименование и место нахождения лица, которому перешло право (требования) по договору), полного объема переданных прав (требований), а также остатков просроченных и текущих сумм основного долга, вознаграждения, неустойки (штрафа, пени) и других подлежащих уплате сумм;
2. Уведомлять заемщика об изменении условий договора, в случае применения организацией улучшающих условий в порядке, предусмотренном в договоре;
3. Прилагать к договору подписанного сторонами график погашения микрокредита. При изменении условий микрокредита, влекущих изменение суммы (размера) денежных обязательств заемщика и (или) срока их уплаты, организацией составляется и выдается заемщику новый график погашения микрокредита с учетом новых условий.

КАК ЗАЕМЩИК, ВЫ ИМЕЕТЕ ПРАВО:

1. Ознакомиться с правилами предоставления микрокредитов и с тарифами организации по предоставлению микрокредитов;
2. Распорядиться полученным микрокредитом в порядке и на условиях, установленных договором;
3. В случае, если дата погашения основного долга и (или) вознаграждения выпадает на выходной либо праздничный день, произвести оплату основного долга и (или) вознаграждения в следующий за ним рабочий день без уплаты неустойки (штрафа, пени);
4. Досрочно полностью или частично вернуть организации сумму микрокредита, предоставленную по договору, без оплаты неустойки (штрафа, пени);
5. Письменно обратиться в организацию при возникновении спорных ситуаций по получаемым услугам;
6. Обратиться к банковскому омбудсману в случае уступки организацией права (требования) по договору, заключенному с этим заемщиком, для урегулирования разногласий с лицом, указанным в пунктах 4 и 5 статьи 9-1 Закона.



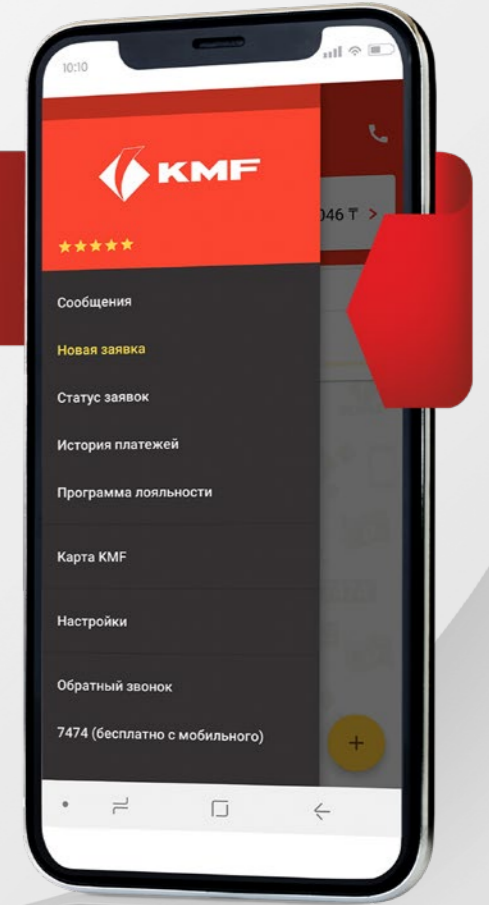
Источник: fngamota.kz

Скачайте на Ваш смартфон



ПОГАШАЙТЕ КРЕДИТ В ПРИЛОЖЕНИИ КМФ БЕЗ КОМИССИИ

Уже более 65 000 клиентов КМФ пользуются мобильным приложением. Присоединяйтесь!



С прошлого года у клиентов КМФ появилась возможность скачать мобильное приложение КМФ и иметь большие преимущества в информированности о кредите, подавать заявку на кредит и оплачивать кредит без комиссии!

Установив приложение КМФ на свой смартфон клиент КМФ обеспечивает себе постоянный доступ к информации о своей кредитной истории и может управлять кредитом без посещения отделений.

1. Постоянный доступ к информации о себе, как клиента КМФ. 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. Во вкладке «Новости» есть возможность всегда быть в курсе важных новостей компаний.
2. Во вкладке «Новая заявка» приложения можно подать заявку на получение кредита. В результате у Вас появится возможность получить предварительное сообщение о статусе заявки, процесс оформления кредита пройдет максимально оперативно.
3. Как оплачивать кредит в мобильном приложении? Установите мобильное приложение КМФ, у вас должна быть платежная карта. Во вкладке «Мои карты» приложения, указав единожды реквизиты своей платежной карты, Вы сможете одним нажатием совершать платежи по кредиту. **Внимание, карта должна быть открыта для платежей в интернете!**

Клиент может внести очередной платеж по кредиту, не посещая отделения КМФ. Погашение кредита можно осуществить в любое удобное время, где бы клиент не находился – дома,

на работе, в транспорте, в гостях или путешествии – всегда можно внести оплату в срок, любой банковской картой в режиме 24/7 без комиссии.

• **Геолокация.** Во вкладке «Карта КМФ» приложения можно не только проложить маршрут к ближайшему удобному отделению, но и узнать контактную информацию. QR-код для партнерских программ. Достаточно сканировать QR-код с помощью приложения, чтобы получить соответствующую скидку у партнеров КМФ.

ПРЕИМУЩЕСТВА МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ КМФ:

1. Легкий и быстрый доступ к приложению. Возможность установления пин-кода, отпечатка пальца и Face ID (для iOS).
2. Детальная информация по кредитам.
3. Возможность подачи заявки на кредит online, а также оплата погашения. В целях создания удобного для клиента программного обеспечения, команда КМФ продолжает работать над наполнением функционала мобильного приложения. **Приложение доступно:** на Android в Google play; на iOS (iPhone) в AppStore.

С марта 2020 года в 55 отделениях КМФ начнет работу специальный сотрудник Консультант, который поможет клиентам по вопросам обслуживания в дистанционных каналах. Этот сотрудник одет в специальную яркую униформу и его легко найти в отделении. Обращайтесь к нашему Консультанту, он всегда рад вам помочь! В данных отделениях для удобства клиента установлен Wi-Fi, с помощью которого клиенту помогут не только установить приложение, погасить кредит но и оформить заявку на кредит в режиме online.

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА «ПАЙДАЛЫ»

Это программа дополнительных бонусов и скидок от партнеров KMF для всех клиентов компании. В программе «Пайдалы» каждый клиент имеет право получить купон на скидку. «Пайдалы» дает Вам дополнительную возможность экономить свои средства и покупать товары и услуги с выгодой. На сайте kmf.kz можно также посмотреть список партнеров, который постоянно обновляется.



TOO Smart Production

Онлайн кассовые аппараты и POS-терминалы со скидкой 15%.

Сайт: spray.kz/KMF/
 Адрес: www.spray.kz/filialy/
 Контакты: +7 727 313 23 35.
 WhatsApp: +7 708 634 84 00



ВАША СКИДКА
15%



Компания «Зелёный Горошек»

Гидропонные установки любой конфигурации и производительности. Модульные системы для производства высококачественных кормов.

Адрес: г. Алматы, ул. Щепкина, 1а, кв. 21
 Контакты: +7 777 586 18 64

ВАША СКИДКА
15%



TOO «Telcomsystems-A»

Поставка оборудования, установка и дальнейшее обслуживание солнечных электростанций.

Сайт: elcomtel.kz
 Адрес: г. Алматы, ул. Гурилева, 106А, офис 12
 Контакты: +7 708 300 26 61;
 +7 708 300 26 56;
 +7 701 312 75 25;
 +7 708 231 36 66



ВАША СКИДКА
20%



ВАША СКИДКА
5000 ₸

TOO «Gulser Computers»

Скидка действует при покупке в магазинах Алсер на сумму от 50 000 тенге.

Сайт: alser.kz
 Адрес: 050016, г. Алматы, Жетысуйский район, пр. Суюнбая, 2, ТПК «MEREY», корпус 1, литер «В»
 Контакты: 3030



Vitrina, ИП Сыздыкова

ВАША СКИДКА:
 • от 1% до 10% при покупке до 3-х единиц
 • от 10% до 15% при приобретении свыше 3-х единиц.

Продажа оборудования для магазинов, торговых бутиков, кафе, столовой и т.п.

Сайт: vitrina.asia
maneken.asia
 Адрес: г. Алматы, ул. Орбита 2, д. 17
 Контакты: +7 702 777 48 13



www.rcpp.kz

ВАША СКИДКА
2000 ₸

на любой кассовый стационарный аппарат и любой POS-терминал



Республиканский центр поддержки предпринимателей (РЦПП)

Бесплатное открытие ИП или ТОО, консультация по налоговым режимам, подбор ОКЭД, законодательный регламент

- Консультация аудитора бесплатно.
- Консультация по получению компенсации от Государства за покупку ККМ в 2019 году – бесплатно.
- Выездной менеджер – бесплатно.
- Бесплатные тренинги о налоговой и бухгалтерской грамотности.
- При покупке любого стационарного ККМ – страховка на ККМ в подарок.

Сайт: rcpp.kz
 Контакты: +7 747 094 71 50

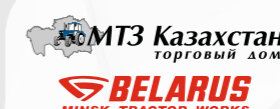


ВАША СКИДКА
10%

TOO «Вернал»

TOO «Вернал» – первый магазин заквасок в Казахстане
 Продажа заквасок, ферментов и оборудования для производства молочных продуктов и колбас. Обучение сыроварению.

Сайт: bifi.kz
 Адрес: г. Алматы, ул. Черноморская, 12Б, офис 30
 Контакты: +7 777 260 45 45;
 +7 727 327 45 45



Торговый дом «MTZ Казахстан»

ВАША СКИДКА:

- -3% на покупку тракторов;
- -5% на покупку прицепной с/х техники;
- -7% на покупку навесной с/х техники;
- -10% на покупку запасных частей

Сайт: tdmtz.kz
 Адрес: г. Алматы, пр-т Райымбека, 312
 Контакты: +7 727 344 00 54;
 +7 707 344 00 54



TOO «Чистим у Дэна»

ВАША СКИДКА:

- 5% – при покупке услуг на общую сумму от 15 000 тенге до 20 000 тенге включительно
- 10% – при покупке услуг на общую сумму от 20 001 тенге до 30 000 тенге включительно
- 20% – при покупке услуг на общую сумму от 30 001 тенге
- Выезд и просчет специалиста – бесплатно.

Услуги химчистки мебели с выездом.
 На данный момент предоставляются на территории г. Алматы.

Услуги можно заказать следующими способами:

- www.chistimudena.ru
- Instagram страница @chistimudena • Whatsapp +7 707 723 67 14



ДЕНИС ИСАКОВ

(ТОО «ЧИСТИМ У ДЭНА», г. АЛМАТЫ)

Компания занимается химчисткой мебели, уборкой квартир и коттеджей, чисткой салонов автомашин.



Денис уже более трех лет берет кредиты в КМФ на развитие бизнеса: покупка оборудования, чистящих средств. Сейчас у него работает около 50 наемных работников. По его словам, спрос на клининговые услуги постоянно растет. Основная часть клиентов – это физические лица. Сейчас его компания нацелилась на новый сегмент – кафе, рестораны и другие развлекательные заведения. Основной рост клиентов обеспечивает сарафанное радио – качественная уборка работает лучше любой рекламы, уверяет Денис. К тому же «Чистим у Дэна» ориентирована на качество: в компании налажена обратная связь: заказчик может сообщить о плюсах и минусах, проставить баллы за выполненную работу.

После запуска партнерской программы КМФ предприниматель решил предложить свои услуги всем заемщикам со специальными скидками.

«Я уверен в качестве своих услуг и как заемщик КМФ, хочу расширить круг своих клиентов за счет таких же заемщиков как и я. Каждый из них платит по кредиту, а потому скидка на мои услуги выглядит логичным способом сократить расходы на необходимые клининговые траты», – рассказывает Денис.

Хотите стать партнером КМФ, чтобы вашими услугами пользовались тысячи заемщиков КМФ? Напишите заявку на вступление в клуб партнеров на электронную почту: zayavka@kmf.kz с темой «Хочу стать партнером».

В самом письме укажите:

- ♦ Ваше ФИО,
- ♦ Адрес нахождения офиса/рабочего места,
- ♦ Контактные данные: сотовый телефон, страница в Instagram/ Facebook если есть, Whatsapp, сайт),
- ♦ Полное наименование ТОО/ИП/компании
- ♦ Вид бизнеса
- ♦ Подробное описание бизнеса.

Хотите, получать больше выгодных предложений от партнеров КМФ?

Скачивайте мобильное приложение МФО КМФ

Находите QR-коды КМФ.

Сканируйте и получайте скидки!

Для получения скидок на товары и услуги партнеров КМФ:

1. Скачайте мобильное приложение КМФ
2. Авторизуйтесь
3. Воспользуйтесь функцией QR-кода



Полный список партнеров на сайте kmf.kz

2 МЛН ТЕНГЕ
БЕЗ ЗАЛОГА
в индивидуальном кредитовании

5 МЛН ТЕНГЕ
БЕЗ ЗАЛОГА
в групповом кредитовании

ЭТО НЕ АКЦИЯ, **ЭТО КМФ!**

ВСЕГДА БЫСТРО, ВЫГОДНО, УДОБНО!

- ♦ Без комиссий за рассмотрение и выдачу кредита
- ♦ Подача заявки на месте бизнеса без посещения офиса
- ♦ Гибкие требования к залогу (возможно привлечение гарантов)
- ♦ Бесплатное обучение по финансовой грамотности
- ♦ Подарки лояльным клиентам и скидки у партнеров КМФ
- ♦ Бесплатное погашение через терминалы и мобильное приложение КМФ



ЛУКОВОДСТВО К ДЕЙСТВИЮ

Луководство – отдельная агро наука, тонкости которой постигают прямо на поле. Потомственные луководы из поколения в поколение передают драгоценный опыт, чтобы урожай был богат, а луковицы росли сочными и большими.

На полях в Жамбылской области трудятся целые династии луководов, которые не только продолжают совместно развивать семейное дело,

но и долгие годы сотрудничают с КМФ. Один из таких клиентов КМФ – молодой аграрий с финансовым образованием – Жасулан Абитаев. Детство Жасулана прошло под паля-

щим солнцем на полях Жамбылской области. Первым агро наставником молодого парня стала бабушка, бравшая подросткового внука в помощь на поле. В свою очередь, бабушка передала

все свои знания сыновьям и внукам, которые сейчас умело продолжают семейное дело. Жасулан и Сакен Абитаевы связаны не только родственными узами, как дядя и племянник, но также являются партнерами по бизнесу и состоят в одной группе* в КМФ. Более того, оказалось, что бабушка Жасулана тоже является клиентом КМФ, однако состоит в другой группе.

*Групповое кредитование «Достар» – это беззалоговый кредит, предоставляемый группе клиентов в составе от 2 до 10 человек, которые несут групповую солидарную ответственность перед друг другом по полученным кредитам.

«У нас 70 га поливной и 100 га богарной земли, из них 25 га засеяны луком. Капельное орошение дает богатый урожай и экономию на воде, азоте и лекарствах. В час на полив расходуется всего 1,8 литра фильтрованной воды. А

ний. На покупку агротехники тоже не всегда хватает своих средств. Так как даже мелкие детали оборудования стоят не малых денег. Только одна голландская сеялка обошлась нам в 9 млн. тенге, зерновой комбайн в 15 млн. тенге. Сейчас у нас есть шесть тракторов, разная зарубежная техника», – поделился молодой агропредприниматель.

ПОЛЕВЫЕ ИННОВАЦИИ

Союз братьев можно назвать эффективной синергией накопленного опыта и свежего взгляда на полеводство. Жасулан по большей части отвечает за нововведения и техническую часть. Около пяти лет назад братья перешли на капельное орошение*. Сегодня это считается самой эффективной и экономной системой полива.

*Капельное орошение – метод полива, при котором вода подается непосредственно в прикорневую зону выращиваемых растений регулирующими малыми порциями с помощью дозаторов-капельниц. Позволяет получить значительную экономию воды и других ресурсов (удобрений, трудовых затрат, энергии и трубопроводов). Капельное орошение также даёт другие преимущества как более ранний урожай, предотвращение эрозии почвы и уменьшение вероятности распространения болезней и сорняков.

«У нас 70 га поливной и 100 га богарной земли, из них 25 га засеяны луком. Капельное орошение дает богатый урожай и экономию на воде, азоте и лекарствах. В час на полив расходуется всего 1,8 литра фильтрованной воды. А



в день больше 4-5 часов не поливаем», – рассказывает мужчина о деталях работы фильтростанции.

ЭКСПОРТНЫЙ ЛУК

На продуктовых полках Европы с экзотическими фруктами Азии соседствует жамбылский лук, выращенный под Таразом. Собранный урожай Жасулан реализует не только по Казахстану, но также и экспортирует в Европу и соседнюю Россию. В прошлом году братья собрали и складируют более 700 тонн лука. Ранние сорта сбывают на казахстанском рынке, а поздние отправляют фурами в дальние страны.

Выход на новые рынки и внедрение zahraniчных технологии масштабирует и поднимает семейный бизнес Абитаевых на новый уровень. Пример 26-летнего молодого агрария вдохновляет и показывает, что молодежь в агросекторе успешно может реализовать себя и найти свое место под солнцем.

ГРУППОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ:

МЕХАНИЗМ РАБОТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Групповой кредит – уникальный финансовый продукт. Выдается без залога, но под поручительство лиц, которые хорошо знают друг друга. Такой кредит сегодня можно оформить лишь в трех из 150-ти действующих в Казахстане микрофинансовых организаций. Первым этот продукт в конце 90-х годов вывела на рынок компания КМФ. И название для него подобрали весьма подходящее – «Достар» - «Друзья».



Согласно групповой модели кредитования, клиентами могут стать самозанятые люди – предприниматели в городе или селе, а также все, кто имеет заработок или другой источник доходов. Важным условием объединения в группы является доверие в группе всех членов группы друг к другу и самостоятельность подбора членов группы. Количество людей может варьироваться от 2 до 10 человек.

Условия кредита в группе удобны для предпринимателей, работающих вместе, фермеров, начинающих мелких предпринимателей, и в целом для каждого, у кого нет совсем или недостаточно залога; кто не может официально подтвердить свой доход. Пакет документов здесь – минимальный. Приятный бонус – бесплатные консультации по ведению бизнеса.

ПРЕИМУЩЕСТВА ГРУППОВОГО КРЕДИТА:

- ♦ Кредиты выдаются без залога и без официального подтверждения дохода бизнеса
- ♦ Минимальный пакет документов
- ♦ Короткое время рассмотрения заявок и получение кредита
- ♦ Бесплатные консультации по ведению бизнеса, сельского и домашнего хозяйства

Группы создаются надолго и состав практически только пополняется, хотя, конечно, есть группы, которые выводят из своего состава недобросовестных коллег.

На сегодня свыше 9 700 групп существуют более чем 15 лет. Это говорит о том, что многие предприниматели в этих группах создают успешно свой бизнес, который зачастую переходит от родителей к детям.

УСЛОВИЯ ГРУППОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ:

- ♦ Состав группы — от 2 до 10 человек
- ♦ Возраст участников – от 21 до 70 лет
- ♦ Сумма займа — до 5 000 000 тенге на одного участника группы
- ♦ Срок займа — до 60 месяцев

Обязательным требованием к нашим заемщикам является стабильная платежеспособность и опыт/стаж в бизнесе – свыше шести месяцев. Считается, что только стабильно развивающийся бизнес наиболее хорошо выплачивает кредиты, при этом хорошо растет бизнес. Но, например, для клиентов группового кредитования с источником дохода бизнес существуют исключения – допускается кредитование одного заемщика в группе, имеющего опыт ведения бизнеса менее шести месяцев. Это хорошая возможность для тех, кто имеет небольшой опыт бизнеса получить кредит в составе группы.

Средний состав группы 3-5 человек, состав зависит от города или села или вида бизнеса, но в основном это предприниматели, которые давно знают друг друга и вместе приходят за кредитом. Возраст членов группы тоже очень разный. Основной костяк группы составляют предприниматели с одного рынка или села, к ним могут присоединиться, например, учителя или медики с этого села, а также пенсионеры. Особо стабильные группы состоят либо из семейных династий либо предприниматели с похожим бизнесом, например производство и продажа молочных изделий, пошив национальных корпе и т.д. Члены группы празднуют не только свои дни рождения и другие праздники, но многие вместе отмечают и день рождения группы.

ВАЖНО!

Нужно понимать, что микрокредит каждый из предпринимателей в группе берет на себя отдельно, просто ответственность за его погашение, если сам заемщик испытывает трудности, несет вся группа. Допустим трем предпринимателям, объединенным в группе, необходимы кредиты – каждому на развитие своего бизнеса. Обсудив свои возможности, они оформляют три разных кредита, каждый на себя, подпи-

сывая индивидуальные договора микрокредита: например, 200, 350 и 150 тысяч тенге. Сроки кредитов подбираются индивидуально под бизнес, значит и графики погашения тоже составляются индивидуально.

Но поскольку это кредитование в группе, то тут есть возможность вносить платежи либо самому индивидуально, либо, собрав деньги от всех, погасить сразу за группу, назначив для этого кого-то одного или по очереди.

Также хорошая возможность кредитования в группе это взаимопомощь в консультировании по бизнесу, оптимальным суммам по кредиту, а также и возможность помогать друг другу, если вдруг, случился форс-мажор, и наступило время очередного платежа.

Более подробную информацию вы можете получить, обратившись к нам по номеру 7474.

НЕКОТОРЫЕ ФАКТЫ О ГРУППОВОМ КРЕДИТОВАНИИ:

- ♦ Является уникальным, классическим продуктом в микрофинансировании
- ♦ Группа сама выбирает себе название и у нас есть очень необычные названия групп
- ♦ У нас есть группы, которые свой состав не меняли со дня своего основания.
- ♦ Более 50% наших клиентов состоят в группах.
- ♦ 42% кредитов в группе выдаются на развитие бизнеса на селе.
- ♦ Группы на 60-70% состоят из женщин
- ♦ Свыше 100 000 заемщиков КМФ кредитуются в группах на сумму свыше 50 млрд. тенге.

«Групповое кредитование, как показывает практика КМФ, улучшает благосостояние многих предпринимателей, их семей».



АГРОБИЗНЕС: СЛАДКАЯ ВАЛЮТА

Жидкое золото и эликсир здоровья – мед в народе называют по разному, но ясно одно, о целебных свойствах продуктов пчеловодства известно с давних времен. 8,5-9 тысяч лет назад с переходом к оседлому образу жизни, человечество познакомилось с пчеловодством и открыло много полезных возможностей, которые давал этот чудодейственный природный продукт.

Начало истории пчеловодства в Казахстане отмечается 1786 годом. Исторически на современной территории Казахстана пчеловодством как отдельной сельхоз деятельностью никогда не занимались. Однако богатая медоносная флора не оставила равнодушным академиков, приехавших на экспедицию. В Казахстане насчитывается более 200 медоносных растений, благодаря чему отечественный мед прослыл далеко за пределами страны. Редакция «Искер» побывала в гостях на пчелоферме Дании Рыскуловой из города Актобе. Опыт Дании показывает, что никогда не поздно изучать и пробовать себя в чем-то новом и неизведанном ранее. До пчеловодства Дания 13 лет отслужила в противовоздушной обороне. Однако в 2014 году после выхода на пенсию, женщина с мужем решила заняться медовым бизнесом, начав с 10-и ульев. По причине отсутствия практического опыта и фундаментальных знаний о пчеловодстве, пасечница понесла первые потери после затяжной актюбинской зимы. К следующему сезону Дания подготовилась основательнее, изучив научную литературу и опыт казахстанских, российских и белорусских коллег пасечников. Полученные знания позволили не только выйти без потерь, но и увеличить семейство. За 5 лет работы с пчелами, супруги сами открыли немало секретов и тонко-



стей в пчеловодстве, которые можно узнать только методом проб и ошибок. За этот период количество пчелосемей выросло с 10 до 115. В одном только улье усердно работают более 700 тысяч крылатых тружеников под руководством пчеломатки, именуемой королевой улья. Пчелоферма находится в живописном селе Родниковка в 40 км от Актобе. Супруги приобрели специальный участок под пчелоферму недалеко от лесов и степей с медоносными растениями. Тщательно выбранные поля с хорошим цветочным нектаром – ключевой фактор качественного меда. «С одного улья собираем от 20 до 50 кг меда. Продажа пчелопродуктов прибыльное дело, ведь спрос есть практически круглый год. Одно из главных преимуществ это то, что пчеловодство абсолютно безотходный вид бизнеса. Все продукты пчелопродукции, начиная с самого меда, заканчивая их строительными материалами применимы в разнообразных вариациях. Даже мертвых пчел выкупают для настоек», – говорит о преимуществах хозяйка пчелофермы. В прошлом году супруги собрали более 4 тон меда, однако из-за высокой проходи-



мости, женщина признается, что этого объема не хватило на весь сезон. В KMF предприниматель обратилась три года назад, когда реализация резко поднялась и появилась необходимость приобрести грузовую машину для перевозок. Последующий заем был на строительные материалы для подготовки ульев. Высокий спрос и нарабатанная клиентура подталкивает Данию планировать увеличивать пчелосемейство до 150 ульев к следующему сезону. «Пчелы многому меня научили. Они трудолюбивы, выносливы и работают на качество, всегда поддерживают порядок. Если каждый предприниматель будет работать так же как пчела, непременно добьется успеха», – заключила пчеловод.



ВАЖНО ЗНАТЬ:

Покупателю: опытные пчеловоды рекомендуют обязательно спрашивать на каких полях «паслись» пчелы. Ведь единственным противопоказанием к употреблению меда может быть только аллергия. Если у человека после употребления меда была реакция, то стоит сдать тест на аллергены и тщательнее выбирать именно тот вид меда, в котором отсутствуют аллергенные компоненты.

Предпринимателю: деятельность селекционно-племенного разведения пчел субсидируется государством. Пчеловод разводящий племенных пчел получает до 5000 тенге за содержание одной племенной пчелиной семьи, иными словами одного улья.

Аграрию: трудолюбивые плечи несут на себе важный функционал для опыления энтомофильных растений и повышения их урожайности. При опылении сельхозкультур, пчелы повышают урожайность на 30 и более процентов. Таким образом пчеловодство считается не только полезным и прибыльным для самого пчеловода, но и для других агропредпринимателей взаимовыгодным. Однако, использование на полях вредоносных пестицидов может привести к гибели пчелосемей. Если отравленная пчела не умерла мгновенно и успела вернуться в улей, мед будет заражен. В целях безопасности и качества меда, пасечники тщательно подбирают поля, где будут «пасть» пчелы.

ГОЛЛАНДСКИЕ КОЗЫ В КАЗАХСКИХ СТЕПЯХ

С этого года государство Нидерланды официально отказалось от названия Голландия, но тем не менее, самые ароматные розы и лучшие породы молочных коз ассоциируются с его южным регионом – Голландией. Одними из элитных и высокодоходных пород коз считаются – голландские и альпийские виды. Они славятся не только высокой продуктивностью молока, но особым мягким темпераментом и приспособляемостью. В Казахстане разведение коз считается не распространенным видом животноводства. Статистика показывает, что на конец 2019 года по всем областям Казахстана насчитывается около 2 млн голов коз и овец, в то время как численность КРС на конец 2019 года составило более 7 млн голов.

Амангельды Бижанов - фермер из села Веренка Мартукского района Актюбинской области, который специализируется на разведении голландских и альпийских коз и производстве молочных продуктов из козьего молока. Фермер объясняет, что выбрал данный нетрадиционный для области вид животноводства, когда заметил как потребление козьего молока положительно отражается на здоровье близких. Еще одной причиной выбора коз стала их высокая рентабельность. Ведь козье молоко не только полезнее и дороже чем коровье, сами козы выгоднее и легче в содержании.

«К примеру, прицеп сена на зиму требуется одной корове или десяти козам, а удои будут больше, чем с одной коровы», - рассуждает Амангельды. Поначалу глава семейства закупал козье молоко на рынке в городе, так как в близлежащих районах козоводством никто не занимался. Так, личная потребность переросла в прибыльный бизнес. Найдя незанятую нишу, мужчина решил попробовать себя в новом деле, купив две козы. В своем районе Амангельды был первым, кто занялся этим видом животноводства. Со сбытом проблем не было: сначала он поставял жителям деревни, потом начал возить в городе, где сейчас есть две точки продажи. Спустя год, дела фермера резко пошли в гору и Амангельды понадобилась крупная сумма денег для увеличения голов молочных коз.

У Амангельды есть двое братьев, которые также занимаются разведением скота. Они как и Амангельды регулярно берут кредиты на развитие бизнеса в КМФ. Ключевой причиной обратиться в КМФ стало групповое кредитование, где не требовалось предоставлять дорогостоящий залог. Таким образом, родственные связи переросли в партнерские. Получив 800 тысяч тенге, Аман закупил 10 молочных коз по 80 тысяч тенге. Это позволило расширить ассортимент кисломолочных продуктов, начиная с козьего сыра и творога, заканчивая изготовлением домашнего сыра типа чечил. В Актюбинской области мало кто занимается козоводством, и возможности

СОВЕТ ДЛЯ НОВИЧКОВ

По личному опыту, Амангельды рекомендует делать скрещивание в ноябре, чтобы окот был запланирован на апрель. В этот период свежая трава и теплая погода позволит избежать падежа и поможет быстрее встать на ноги козлятам.



по обмену опытом не велики. Отсюда, по словам Амангельды, и частая проблема, с которой сталкиваются козоводы при изготовлении продуктов из козьего молока – незнание нюансов в рецептуре, как соотношение ингредиентов и технологии изготовления.

Козы довольно умные и сообразительные животные, не смотря на сложившийся стереотип о «капризном и буйном» нраве. Однако, как отметил фермер, альпийские и голландские породы отличаются от домашних коз спокойным характером. Так же как и у пчел, в козьем стаде – матриархат и четкая иерархия. К примеру, во время дойки козы соблюдают определенную очередь. Также, чтобы козы жили в комфортных условиях, фермер построил двухэтажный козовник, где второй этаж занимает коза-матка и альфа группа. Нельзя не отметить, что козы с легкостью запоминают повторяющиеся процессы и подстраиваются под них. Это облегчает работу пастуху, ведь стада возвращается домой самостоятельно по проложенному маршруту и времени.



ДЕЛО МАСТЕРА

Высокий уровень мастерства требует таланта, смелости и трудолюбия. Именно эти качества помогли предпринимателю и мастеру по созданию мебели Азамату Ниязову построить успешный бизнес в Актобе.

Первую кровать и письменный стол Азамат сделал из старого шкафа, когда ему было 22 года. Профессионально заниматься мебелью он начал больше 10 лет назад. У мебельного мастера нет специального образования, но работать ему помогает способность к

рисованию и проектированию, которая проявилась еще в детстве. «В 2009 году я начала работать в «Актыбинской мебельной компании». В течение трех месяцев я научился всему, что было нужно. В этот период появились первые заказы» - вспоминает Азамат Ниязов.

В 2011 году предприниматель открыл мебельный цех в родном городе Шалкар. Первое время начинающий бизнесмен столкнулся с серьезными проблемами. На тот момент у Азамата Ниязова не было станков. Практически все детали приходилось проектировать и резать в Актобе, а фасады мебели за-

казывать из Костаная. Затем они доставлялись в Шалкар на поезде. Азамат вспоминает, что бывали и случаи, когда одна деталь могла не подойти, и приходилось делать ее снова, что серьезно увеличивало сроки реализации заказов. Чтобы развивать свое мебельное дело Азамат переехал в Актобе, где первое время работал с другими мастерами. Чуть позже он арендовал цех, нанял сотрудников и начал работать самостоятельно. Чтобы увеличить объемы производства Азамат Ниязов решил приобрести станок для разрезания материала. Начинающий предприниматель решил взять кредит на эту покупку, однако, нигде не мог получить заем без залога. «Я знал о KMF, видел вывеску, когда проходил мимо несколько раз. Однажды я обратился туда, но с первого раза



мне не удалось получить нужную сумму. Когда я пришел во второй раз мне предложили взять 800 тысяч тенге. Я решил приобрести хотя бы поддержанный станок. Эта покупка помогла значительно сократить время на производство заказов» - рассказывает предприниматель.

Азамат Ниязов купил первый станок в 2017 году. Через некоторое время, наполовину расплатившись с первым кредитом, он взял второй на приобретение еще одного станка. Этот аппарат нужен был для создания кромки на столешницах, дверях, полках, кроватях и другой мебели. До этого сотрудники мебельной компании выполняли эту работу вручную или заказывали в других цехах, что увеличивало себестоимость продукции. За годы работы в Актобе у компании Азамата появилось множество клиентов. Заказы приходят благодаря «сарафанному радио» и социальной сети Instagram.

«Наши клиенты, в основном, женщины. Они чаще всего пользуются Instagram. Приобретая новое жилье, все в первую очередь зазывают кухонный гарнитур, а затем мебель в прихожую. Многие приходят с заказами в такой очередности. Я считаю, что за одним клиентом есть десять клиентов. Поэтому каждый заказ я стараюсь выполнить, красиво, качественно и по высшему разряду, чтобы люди хвалили нашу работу. Даже если иногда приходится вкладывать больше денег и не получать прибыли с заказа, главное для меня, чтобы клиент был доволен. Такой клиент хочешь не хочешь сделает тебе рекламу» - смеется Азамат Ниязов.

На сегодняшний день компания Азамата производит в среднем 8 гарнитуров, 5-6 шкафов-купе и прихожих в месяц. Предприниматель работает в среднем ценовом сегменте и всегда ориентируется на запросы и возможности клиентов. Азамат Ниязов отмечает, что заказчики

приходят с самыми разными запросами: «Люди приходят к нам и говорят, что хотят мебель, к примеру, за 150 тысяч тенге. Я смотрю, что мы можем предложить на эту сумму и показываю клиенту. Мы часто делаем скидки, округляем сумму в пользу заказчика. Если же человек приходит и просит доводчики, золотые ручки и каменные столешницы, то цена будет соответствующей. Мы всегда ориентируемся на клиента». Бизнесу Азамата Ниязова есть куда развиваться. Сегодня мебельная компания практически все детали производит сама, кроме облицованных фасадов для кухонных гарнитуров. Эти части приходится привозить из Костаная. По словам предпринимателя, собственное производство таких фасадов позволит сократить время выполнения заказов на 7-10 дней.

В 2018 году компания Азамата Ниязова переехала в двухэтажный цех. В будущем Азамат Ниязов планирует расширить производство. По мнению предпринимателя, благодаря большой площади нового помещения, а также сотрудничеству с KMF такие цели вполне достижимы.

Даже если иногда приходится вкладывать больше денег и не получать прибыли с заказа, главное для меня, чтобы клиент был доволен.



КРЕДИТЫ НА СКАМЕЙКЕ ЗАПАСНЫХ



В научно-популярном журнале «Oyla» вышел материал, посвященный кредитам. Статья подробно рассказывает детям от 12 лет о том, как брать кредиты с умом. В публикации есть игра, в которую можно поиграть всей семьей.

Материал публикуется в рамках реализации социальной политики КМФ и КМФ-Демеу, нацеленной на поддержку детства и повышение финансовой грамотности.



Если хочется купить что-то, можно не копить деньги долгие месяцы, а приобрести сразу – в кредит. Вот только почему-то родители не спешат покупать вам новенький смартфон или приставку. Они не из вредности: чтобы всем членам семьи жилось хорошо, кредиты нужно брать с умом.

Главный критерий, по которому нужно оценивать займы, звучит так: принесут ли кредитные деньги пользу моей семье? Регулярно вам придётся отдавать банку **ежемесячный платёж**, который может серьёзно ударить по семейному бюджету. Конечно, с кредитом у вас появится новенький смартфон, но, если родителям задержат зарплату, вы можете остаться без кроссовок для физкультуры или, того хуже, денег на обед. Гарантировать, чтобы вы были накормлены и одеты, — их законная обязанность, так что не стоит обижаться, если они не готовы делать незапланированные покупки.

«Если смартфона мне не видать, почему тогда родителям можно взять машину в кредит?» Ну, во-первых, это кредит не для одних родителей, а для всей семьи. В отличие от вашего личного смартфона, машина полезна всем: родители ездят на работу, за покупками, подвозят вас в школу, а по выходным на автомобиле можно всей семьёй рвануть на природу. К тому же выплаты за машину будут продолжаться всего несколько лет, а прослужит она намного дольше. Смартфоны устаревают гораздо быстрее.

Впрочем, цель не всегда оправдывает средства. Каким бы полезным приобретением ни был автомобиль, не каждая семья может позволить себе взять его даже в кредит. Прежде чем делать крупные траты, оцените финансовое положение семьи по **формуле платёжеспособности**. Сложите все **доходы**, которые получают близкие (зарплаты, пособия, пенсии и т. д.). Затем отнимите обязательные **ежемесячные расходы** (питание, коммунальные услуги, транспорт и т. д.).

ОСТАВШИЙСЯ КАПИТАЛ – это свободные деньги, которые можно копить, тратить на непредвиденные расходы или просто приятные покупки. Сравните эту сумму с месячным платежом: если он превышает 70%, вы не можете себе позволить заём. Походы в кино, посиделки в кафе и во-о-он та клёвая футболка останутся за бортом.

Если вы всё же уверены, что кредит пойдёт вам и близким на пользу, умейте распознать выгодную сделку. Многие выбирают банки с самой **низкой процентной ставкой**, но это не единственный критерий, на который нужно опираться. Банки могут добавлять к платежу скрытые комиссии, включать платную страховку, долго рассматривать заявку на кредит (а ведь ваше время — это тоже деньги). «Подводные камни» по кредитам мы собрали в игре на следующей странице. Сыграйте всей семьёй и прокачайте вашу общую финансовую грамотность!



КРЕДИТНАЯ ПОЛОСА ПРЕПЯТСТВИЙ

На каждом этапе игроки бросают кубик (его можно скачать по QR-коду в конце статьи). Если выпадает 1, 3 или 5 — применяете действие из красной колонки; 2, 4 или 6 — получаете бонус из зелёной. Победит игрок, который потратил меньше всех.

СТАРТ – СРОЧНО НУЖНО СТО ТЫСЯЧ

1. ВЫБОР КРЕДИТА

Вы обратились в первую попавшуюся финансовую организацию. Каждый месяц вы будете выплачивать 35 000.



Вы сравнили предложения нескольких банков и выбрали предложение с выгодной процентной ставкой. Ваш ежемесячный платёж — 31 000.

2. СБОР ДОКУМЕНТОВ

На сбор всех необходимых документов вам понадобился один рабочий день. На работе пришлось взять отгул за свой счёт. Из вашей зарплаты вычтут 5000.



Для оформления кредита достаточно было заполнить заявку и предъявить удостоверение личности. Вы управились за время обеденного перерыва.

3. ПЕРВАЯ ВЫПЛАТА

Вы забыли про сроки выплаты! За несколько дней накопилась пеня в размере 1000.



Вы своевременно внесли ежемесячный платёж и оставшиеся дни не волновались о возможной задолженности.

СТАРТ – СРОЧНО НУЖНО СТО ТЫСЯЧ

4. МЕЛКИЙ ШРИФТ

Вы подписали договор, не заметив сноски, где говорилось, что финансовая организация оставляет за собой право изменить процентную ставку без вашего согласия. Отныне каждый месяц вы должны выплачивать на 2000 больше.



В момент подписания договора вы внимательно прочли документ целиком и не обнаружили никаких «подводных камней». Вы продолжаете выплачивать кредит на тех же условиях, которые выбрали при его оформлении.

5. ТЕРМИНАЛ

Вы проходили мимо терминала и решили внести через него 5000 — часть месячной выплаты. Чек вы выбросили, а потом оказалось, что оплата не прошла. Без чека вы ничего не смогли доказать и были вынуждены снова потратить 5000.

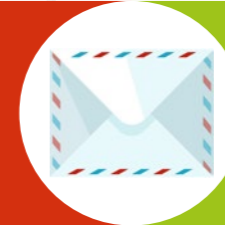


Пока вы закидывали месячный взнос через терминал, вы увидели, что там же можно оплатить коммунальные услуги без комиссии. Вы сэкономили на этом 1000.

ВНЕСИТЕ ВТОРОЙ МЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЁЖ
(ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ, НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ ЛИ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА!)

6. ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ

Друзья подарили вам 10 000, которые можно было бы потратить на погашение кредита. Вместо этого вы потратили деньги на развлечения, а третью месячную выплату целиком внесли из своего кармана.



Друзья подарили вам 10 000. Вы ещё в долгах, поэтому объясняете, что не сможете потратить эти деньги на веселье. Вы закрываете часть третьей месячной выплаты с помощью подаренных средств.

ВНЕСИТЕ ТРЕТИЙ МЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЁЖ

7. ДЕНЬ ЗАКРЫТИЯ КРЕДИТА

Вы не придумали ничего лучше, как взять ещё один кредит на оплату текущего. Добавьте в ваши расходы 20 процентов от суммы ежемесячного платежа.



Вы успешно закрыли кредит и получили от финансовой организации возможность взять следующий с улучшенной процентной ставкой (на игру это никак не повлияет, но мы хотели, чтобы вы знали о такой возможности).

ВНЕСИТЕ ПОСЛЕДНИЙ ПЛАТЁЖ И ПОДСЧИТАЙТЕ СВОИ РАСХОДЫ ЗА ВСЮ ИГРУ

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

ПОТРАЧЕНО:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

ПОТРАЧЕНО:

ИГРАЛЬНЫЕ КУБИКИ МОЖНО
СКАЧАТЬ ЗДЕСЬ:





БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ КРЕДИТА

В последнее время на казахстанском рынке появилось множество компаний-посредников. Вам понадобились дополнительные средства, и вы решили обратиться в МФО за микрокредитом? Рекомендуем обязательно обратить внимание на некоторые нюансы.

1. Вы обращаетесь в компанию напрямую или через посредника?
В последнее время на казахстанском рынке появилось множество компаний-посредников. Такие компании не являются кредитными организациями, но сотрудничают со многими МФО. Что происходит, когда вы подаете заявку на кредит в такую компанию?
 - ♦ Вы вносите свои контактные данные и личную информацию (обычно вас просят внести минимальное количество данных)
 - ♦ Ваша заявка отправляется в несколько МФО Казахстана одновременно
 - ♦ Сотрудники кредитных компаний связываются с вами, предлагая различные условия кредитования
 - ♦ Вы можете выбрать кредит, который вам больше подходит

- ♦ У вас могут запросить больше данных, включая информацию о доходах и кредитной истории. Чаще всего услуги такой компании-посредника платные, эту информацию и как отказаться от услуг, нужно обязательно уточнить до того, как вы ввели данные своей карты, так как деньги будут списываться оттуда.

2. Каковы условия кредитования?
 - ♦ На какую сумму вы можете рассчитывать
 - ♦ Каков срок кредитования
 - ♦ Какую ставку предлагает вам компания
 - ♦ Как закрыть кредит
3. Возможно ли досрочное погашение займа?
Если у вас появятся средства для того, чтобы выплатить долг до срока окончания кредита, вы заплатите меньше в конечном итоге.
4. Возможно ли продление займа?
Если вы взяли кредит, а возвращать его нечем, функция пролонгации кредита поможет не испортить кредитную историю и не быть оштрафованным организацией за невыплату займа.

ПОВЫШАЙТЕ СВОЮ ФИНАНСОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ!



Уроки
здесь



demeufund.kz

Подать заявку

*Оставьте заявку на получение консультации по финансовой грамотности на сайте **demeufund.kz** и мы обязательно свяжемся с Вами!*



android iOS

Знаете ли Вы, что:
*Для считывания QR кода с телефона на платформе Android необходимо установить мобильное приложение по сканированию QR кодов. **В телефонах на платформе iOS сканер QR-кодов встроен в камеру. Попробуйте сами!**



«KMF» МФО Головной офис:

г. Алматы, пр. Назарбаева, 50
8 (727) 331-74-74



KMF-DEMEU

АКМОЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Кокшетау, ул. Ауельбекова, 62
8 (7162) 26-45-34; 26-46-05
г. Степногорск, 3 мкр., 84/3
8 (71645) 6-14-26; 6-43-66
г. Атбасар, ул. Ауэзова, 19
8 (71643) 5-53-19, 5-53-18
г. Зеренда, ул. Тауелсіздік, 77
8 (71632) 2-10-14
г. Щучинск, ул. Ауэзова, 80
8 (71636) 4-32-80
г. Макинск, ул. Сейфуллина, 185
8 (71646) 2-22-33
п. Саумалкол, ул. Достык, 15А
8 (71533) 2-14-79

АКТЮБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Актюбе, 12 мкр., д. 21, корпус 1
8 (7132) 23-75-25
ул. Братьев Жубановых, 285, оф. 63
8 (7132) 51-07-72
г. Актюбе, ул. Ахтанова, 48
8 (7132) 21-12-80
г. Хромтау, ул. Ауэзова, 3
8 (71336) 5-99-99
г. Кандыгагаш, мкр. Молодежный, 16, кв. 42
8 (71333) 3-23-11

АЛМАТЫ

г. Алматы, ул. Калдаякова, 30
8 (727) 290-88-13
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

г. Талдыкорган, пр. Назарбаева, 40
8 (7282) 246-785
г. Талдыкорган, пр. Жандосова, 82
8 (7282) 246-735
с. Иргели, ул. Конаева, 158
8 (727) 307-12-17
г. Каскелен, ул. Байгазиева, 39
8 (72771) 2-94-54
с. Узынагаш, ул. Жандосова, 82
8 (72770) 2-12-84
ст. Шамалган, ул. Дуйсекова, 37А
8 (72771) 5-80-75
г. Иссык, ул. Токаева, 139
8 (72775) 4-03-20
г. Капчагай, 4 мкр., 42, офис 82
8 (72772) 7-99-80
г. Талгар, ул. Кунаева, 59
8 (727) 295-60-46
с. Шелек, ул. Орынтаева, 69А
8 (72776) 2-42-19
п. Балпык Би, ул. Балпык Би, 13А
8 (72838) 2-05-29
с. Карабулак, ул. Ескелды би, 42/2,
8 (72838) 3-19-87
г. Уштобе, ул. Кунаева, 21А
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. Чунджа, ул. К. Исламова, 25
8 (72778) 2-44-98
с. Кегень, ул. Абая, 19А
8 (72777) 2-20-66

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. Мамаля, 61
8 (72252) 9-22-93
с. Калбатау, ул. Достык, 106
8 (72347) 6-10-95
с. Кокпекты, ул. Аблай Хана, 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. Кульбаева, 1А
8 (72339) 3-17-11

ЖАМБЫЛСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Тараз, ул. б. Сулейменова, 185
8 (7262) 54-64-33; 54-66-30
г. Тараз, ул. Сатпаева, 5Г
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

КАРАГАНДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Караганда, пр. Н. Абдилова, 25
8 (7212) 41-27-56
г. Караганда, мкр. 19, 49, ВП3
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
п. Нура, ул. Тауелсіздік, 47
8 (72144) 2-17-15
с. Атасу, пр. Сейфуллина, 20
8 (71030) 2-76-01

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. Ауликколь, ул. Байтурсынова, 25
8 (71453) 2-11-00

КЫЗЫЛОРДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Кызылорда, пр. Астана, 35
8 (7242) 24-87-75
г. Кызылорда, ул. Журба, 35А
8 (7242) 26-38-47
п. Жалагаш, ул. Абая, 59
8 (72431) 3-26-43
с. Жанакорган, ул. Амангельды Иманова, 146
8 (72435) 2-22-29
п. Жосалы, ул. Абая Кунанбаева, 63
8 (72437) 2-11-39
с. Шиелі, ул. Т. Рыскулова 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
с. Бескарагай, ул. Жанкожа батыра, 10У
8 (724) 37-241-95

НУР-СУЛТАН

г. Нур-Султан, пр. Абая, 75
8 (7172) 55-93-27
г. Нур-Султан, пр. Богенбай Батыра, 56, оф. 3
8 (7172) 44-22-07/44-21-82
г. Нур-Султан, ш. Алаш, 10
8 (7172) 53-15-41/46

ПАВЛОДАРСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Павлодар, ул. Павлова, 26/4
8 (7182) 70-40-98
г. Павлодар, ул. Каирбаева, 34
8 (7182) 70-46-96
с. Аккулы, ул. Амангельды, 67
8 (71839) 2-10-40
г. Ақсу, ул. Астана, 44/1
8 (71837) 3-34-98
г. Екибастуз, ул. Абая, 49А
8 (7187) 77-40-29
с. Иртышск, ул. Гагарина, 85В
8 (71832) 2-20-29
с. Теренколь, ул. Тауелсіздік, 85
8 (71833) 2-20-70

СЕВЕРО-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

ТУРКЕСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Туркестан, ул. С. Ерубаява, 249А
8 (72533)4-02-29
г. Туркестан, ул. Тауке хан 227
8 (725 33) 4-26-29
г. Туркестан, пр. Б. Саттарханова, 146/3
8 (725 33) 7474
с. Абай, ул. М. Артыкова, 225
8 (72532) 3-02-91
с. Казыгурт, ул. Ахмет Яссауи, 1
8 (72539) 2-20-81
г. Сарыагаш, ул. Дуйсебаева. 4А
8 (72537) 2-36-01
г. Ленгер, ул. Толе би, 207
8 (72547) 6-10-92
с. Коксайек, ул. Толе би, 255А
8 (72547) 5-16-63
с. Аксуент, ул. Жандарбекова, 9А
8 (72531) 2-22-47
с. Рыскулов, ул. Т. Рыскулова, 203Б
8 (72538) 5-28-06
с. Темирлановка, ул. Аббасова 8А
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. Куралбаева, 91В
8 (72536) 3-51-84
с. Шаульдер, ул. Жибек Жолы., 6А
8 (72544) 2-20-24
с. Шаян, ул. Кадырбаева, 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

ШЫМКЕНТ

г. Шымкент, ул. Тауке Хана 125
8 (7252) 27-27-48
г. Шымкент, пр. Жибек Жолы, 17/5
8 (7252) 27-71-55
г. Шымкент, ул. Утегенова. уч. № 1884
8 (7252) 770-740