

ИСКЕР

№ 2 (50) СЕНТЯБРЬ 2019

СОЦИАЛЬНАЯ АКЦИЯ:

Снижение долговой нагрузки населения по потребительским кредитам

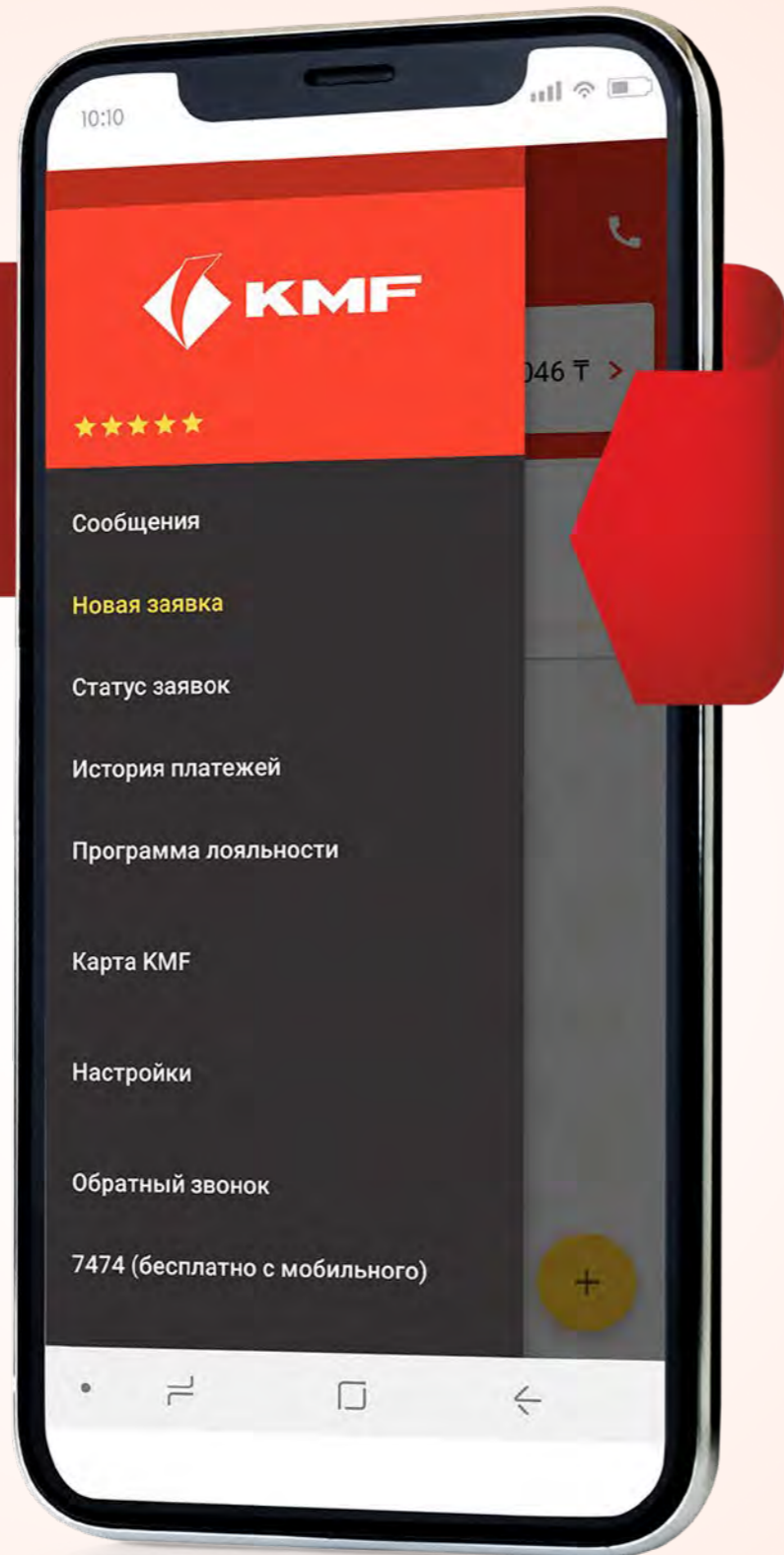
**стр.
9****Ольга Косинова****ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ЛАНДШАФТНЫЙ
ДИЗАЙНЕР ИЗ АЛМАТЫ**

«Микрокредиты помогли мне открыть свой бизнес по выращиванию газона»

БОЛЬШЕ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ
С ПРИЛОЖЕНИЕМ

KMF

Скачайте
на Ваш смартфон



Дорогие читатели!

Вот и подошел к завершению летний сезон и наступает трудовая осень. Это отличный период для того, чтобы наметить планы, поставить цели и с новыми силами взяться за их реализацию.

В любом начинании важна поддержка. Сотрудники KMF всегда готовы оказать клиентам компании всяческую поддержку в рамках своих профессиональных компетенций. Вы хотите расширить свой бизнес или начать новый, а может быть, вы хотите сделать ремонт в вашем доме? В этом номере мы хотим вам подробно рассказать о возможностях реализации ваших планов при поддержке KMF.

Конечно же, в номере для вас есть истории наших заемщиков, которые, надеюсь, вдохновят вас на развитие своего бизнеса.

Мы очень ценим лояльность наших постоянных клиентов и хотим, чтобы и новые клиенты брали с них пример на прогресс своего бизнеса и построение доверительных отношений с нами. Подробнее с условиями программы лояльности для наших клиентов вы можете познакомиться в этом номере. Также советы по финграмотности и по развитию бизнеса в маленьком городе вы найдете в нашем номере.

Пусть осенний номер поможет вам построить новые планы и даст сделать новые шаги к осуществлению задуманного!

С уважением,
Шалкар Жусупов

НОВОСТИ КОМПАНИИ

- 6 Полезные встречи в женском кафе
Талисманы рекламной кампании «Пайдалы – Полезный кредит»
- 7 Социальный рейтинг KMF от Microfinanza Rating повышен до уровня «АА-»
- 8 KMF получила от ЕБРР крупный кредит
- 9 Социальная акция: снижение долговой нагрузки населения по потребительским кредитам



12

ФЕРМЕРАМ

- 10 Наперегонки с ветром
- 12 Трава на продажу
- 14 Медсестра меняет профессию

KMF ISKER HANUMY

- 16 Isker Hanumy: KMF помогает женщинам построить свое дело
- 18 Мастер кожевенных дел
- 20 KMF – партнер конференций WECON для женщин-предпринимателей



18

ПОЛЕЗНОЕ

- 22 Программа бонусов и скидок
- 24 Дом для красивых вещей
- 26 Мобильное приложение для клиентов KMF
- 27 Групповое кредитование: механизм работы и преимущества



24

КРЕДИТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

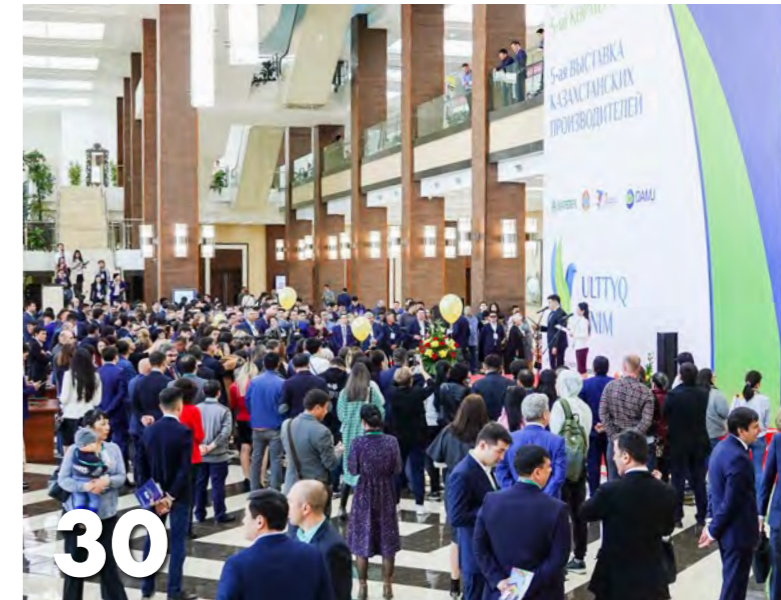
- 28 С заботой о пожилых
- 30 Made in Kazakhstan набирает популярность в стране

ВАЖНО ЗНАТЬ

- 34 Основы финансовой грамотности для начинающих
- 36 Доходы от отходов: Как заработать на мусоре и сохранить экологию?
- 37 Какой бизнес открыть в маленьком городе?

НАШИ АДРЕСА

40



30



37

Журнал для предпринимателей «Isker»

Собственник:
ТОО МФО «KMF»

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 «Isker» обязательна

Распространяется бесплатно

ПОЛЕЗНЫЕ ВСТРЕЧИ В ЖЕНСКОМ КАФЕ



Второй год KMF организует для своих заемщиков networking встречи под названием «Женское кафе». На одной площадке собираются женщины-предприниматели, которые кредитуются в KMF, чтобы получить полезные знания от ведущих бизнес-тренеров из Франкфуртской школы менеджмента, также обменяться опытом и контактами. Такое обучающее мероприятие проходит бесплатно в рамках программы лояльности для постоянных клиентов. В этом году «Женское кафе» в июне-июле прошло уже в шести городах Казахстана: Таразе, Талдыкоргане, селе Шелек Алматинской области, Уральске, Усть-Каменогорске, Семее, Костаная, куда пригласили клиентов из Рудного и Затобольска.

Обучение было на востребованные темы: «Бизнес в цифрах», «Привлечение клиентов», «Личностный рост», «Гендерные особенности в руководстве бизнесом», «Саморазвитие».

Альмира Калиева, посетившая «Женское кафе» в Усть-Каменогорске, поделилась своими впечатлениями: «Получила заряд энергией, стимул к работе, хорошее настроение. Из полезного для себя узнала «Колесо баланса». Измерила свои направления развития на сегодня, установила планы, поставила сроки для улучшения этих зон. Хотелось бы чаще бывать на таких встречах».

Спрашивайте о возможности посещения «Женского кафе» и других мероприятий, организуемых KMF, в своем филиале.

ТАЛИСМАНЫ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ «ПАЙДАЛЫ – ПОЛЕЗНЫЙ КРЕДИТ»

В рамках обновленной визуализации наших продуктов с одним общим определением «Пайдалы – Полезный кредит» появились талисманы – Пайдалы и Пайдагуль.



Наши герои – предприниматели и используют кредит с пользой для своего дела. Из множества кредитных предложений они выбирают именно то, что принесет им максимальную выгоду. Это не только условия кредитования, но и нефинансовые возможности, а также бонусы программы лояльности.

Главная задача талисманов – легко и доступно рассказывать всем клиентам KMF о кредитах.

Пайдагуль – символ женского предпринимательства. Она будет помогать в продвижении кредитных проектов для бизнес-леди. Пайдалы – герой всех остальных предложений KMF для бизнеса. А еще мы его ласково называем – Пайдалашка!

Талисманы также будут появляться в оформлении наших офисов, полиграфической продукции и соцсетях. Встречайте!



Автор Павел Пономаренко



СОЦИАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ KMF ОТ MICROFINANZA RATING ПОВЫШЕН ДО УРОВНЯ «AA-»

Данная оценка выше предыдущей оценки на уровне A+, и отмечает отличное управление в компании системами социального воздействия и защиты клиентов, высокую вероятность достижения миссии. Подтверждение этого рейтинга свидетельствует о прогрессе в части социальной ответственности перед клиентами, обществом и сотрудниками. Социальный рейтинг дает экспертное заключение о

социальных показателях деятельности компании, а также предоставляет возможность сравнить оценку с микрофинансовыми организациями (МФО) не только региона Центральной Азии, но и всего мира. Социальный рейтинг играет важную роль в укреплении социальной ответственности компании, а также в повышении прозрачности и эффективности на рынке микрофинансирования. «KMF является первой МФО за пределами Латинской Америки с действующей оцен-

кой AA-. В базе данных компаний, получивших социальный рейтинг с 2007 KMF – единственная МФО с таким высоким действующим социальным рейтингом», – комментирует результаты руководитель рейтингового комитета Microfinanza Rating Киара Пескатори. Впервые процедура оценки рейтинга KMF прошла в марте 2015 года, когда был получен рейтинг «А». Повторно компания прошла процедуру оценки в январе 2017 года – рейтинг был повышен до A+.

КМФ ПОЛУЧИЛА ОТ ЕБРР КРУПНЫЙ КРЕДИТ

Синдицированный кредит на сумму 50 миллионов долларов США в эквиваленте в тенге для поддержки микро-, малых и средних предприятий в Казахстане.

Микро-, малые и средние предприятия в Казахстане получают доступ к финансированию благодаря синдицированному кредиту в размере до 50 миллионов долларов США, организованному ЕБРР для крупнейшей микрофинансовой организации страны КМФ.

Из собственных средств ЕБРР предоставит до 10 миллионов долларов США, а оставшиеся 40 миллионов долларов США будут синдицированы микрофинансовыми инвестиционными фондами: IIV Mikrofinanzfonds; микрофинансовым фондом BlueOrchard; Microvest Short Duration Fund, LP; Incofin CVSO; Triple Jump B.V.; Monega Multi-Sector Microfinance & Impact Loan Fund; Microfinance Enhancement Facility S.A., SICAV-SIF; фондами под управлением responsAbility Investments AG и Bank im Bistum Essen eG. Это первый синдицированный кредит ЕБРР, предоставленный микрофинансовой организации в Казахстане.

Несмотря на то, что средства были привлечены в долларах США, ЕБРР предоставил кредит КМФ в казахстанских тенге благодаря использованию валют-

ного свопа. Это поможет защитить КМФ, участвующие микрофинансовые фонды и суб-заемщиков от валютного риска. «КМФ является партнером ЕБРР с 2005 года. Компания видит одной из своих главных и постоянных задач не только обеспечение предпринимателей доступным финансированием, но и адаптация их к рыночной жизни, помощь в развитии своего дела», - сообщил Шалкар Жусупов, Председатель Правления МФО КМФ.

В рамках нового кредита КМФ продолжит участвовать в Региональной программе малого бизнеса (RSBP) в Центральной Азии, финансируемой Европейским Союзом. КМФ получит доступ к ноу-хау в области финансирования микро-, малых и средних предприятий, а также к обучению по различным темам, актуальным для финансовых учреждений, предоставляющих услуги таким предприятиям.



Автор Павел Пономаренко

СОЦИАЛЬНАЯ АКЦИЯ:

СНИЖЕНИЕ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ НАСЕЛЕНИЯ ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

В июне 2019 года был подписан указ «О мерах по снижению долговой нагрузки по беззалоговым потребительским кредитам». Согласно указу, банки, микрофинансовые организации и другие финансовые компании, выдавшие беззалоговые потребительские займы, спишут пени и штрафы на 1 июля 2019 года. Часть задолженности на 1 июня будет погашаться государством.

Разъяснение для заемщиков КМФ.

По беззалоговым потребительским займам КМФ, после получения списка от Нацбанка, согласно указу, будет погашаться задолженность двум категориям граждан:

1. Для отдельных категорий граждан, оказавшихся в тяжелой жизненной ситуации, основной долг и проценты по нему, имевшиеся на 1 июня 2019 года в размере до 300 тысяч тенге (общий размер кредита при этом не должен превышать 3 млн тенге).

По предварительным данным погашение долга по кредиту начнется с 1 сентября 2019 года.

2. Всем клиентам, списывает пени и штрафы, начисленные по состоянию на 1 июля 2019 года. списание не коснется основного долга заемщика. Пеня и штрафы будут списаны до 30 июля 2019 года. До 2 августа КМФ предоставил информацию о списании соответствующим государственным органам. Заемщикам КМФ не нужно обращаться по данному вопросу в отделения или к своим кредитным экспертам, так как согласно графику Нацбанка, это процедура занимает около двух месяцев.

КМФ, после получения списка, уведомляет клиентов, которые попали в него и самостоятельно проводит все процедуры по списанию штрафов и пени, а также погашению задолженности.

Учитывая, что это разовая акция и затронет задолженность только на 1 июня и штрафы на 1 июля, просьба всем заемщикам своевременно проводить погашения после 1 июля, чтобы не портить свою кредитную историю.

Прощение задолженности граждан по потребительским кредитам обойдется государству примерно в 105 млрд. тенге, - сообщил первый вице-премьер - министр финансов Алихан Смаилов. Основная часть требуемой суммы (88,5 млрд. тенге) будет выделена из республиканского бюджета за счет перераспределения средств из других статей расходов.

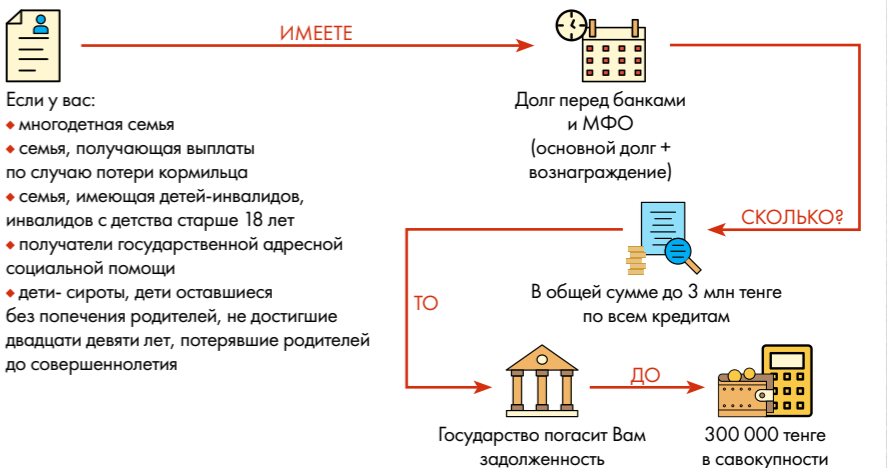
Кто может рассчитывать на списание штрафов и пени по беззалоговым потребительским займам?



ВАЖНО!

- Сумма задолженности по штрафам и пеням фиксируется на 1 июля 2019 года.
- Данная мера разовая.
- Заемщику не требуется обращаться в банк или МФО, вся работа будет проведена кредитором самостоятельно.

Кто может рассчитывать на погашение задолженности по беззалоговым потребительским займам?



ВАЖНО!

- Сумма задолженности фиксируется на 1 июня 2019 года.
- Данная мера разовая.
- Заемщику не требуется обращаться в банк или МФО, вся работа будет проведена кредитором самостоятельно.

НАПЕРЕГОНКИ С ВЕТРОМ

Скорость. Адреналин. Азарт. И это не про Формулу-1. Байга и кокпар, вот где настоящие эмоции, где победа зависит от союза всадника и скакуна. Фермер и клиент КМФ – Байжуманов Мухаметкали занимается выращиванием и продажей породистых и полуплеменных лошадей, предназначенных для участия в кокпаре и байге. Вот уже на протяжении пяти лет скакуны Мухаметкали участвуют в больших скачках, призовой фонд которых исчисляется в миллионах тенге. Крестьянское хозяйство Мухаметкали Байжуманова, расположилось под столицей, в селе Интернациональное. Он разводит скот уже более тридцати лет. Когда-то начинал с пяти баранов. Все заработанные деньги вкладывал в бизнес, а также брал кредиты на развитие хозяйства. Благодаря всему этому сейчас фермер имеет сорок голов лошадей, из них 25 местных и 15 чистокровных, также есть более 200 голов баранов. С началом священного месяца Рамадан телефон Мухаметкали буквально разрывается: каждые 15 минут поступают звонки от желающих купить скот, а двор забит машинами. Предприниматель рассказывает, что в дополнительной рекламе не нуждается, так как благодаря хорошей репутации база постоянных клиентов из местных сельчан и столичных жителей давно сформировалась. Более того, люди записываются заранее, чтобы попить свежего кобыльего молока (саумал). Среди таких потребителей есть и чемпионы Казахстана по борьбе. Кобылье молоко содержит большее количество витаминов, микроэлементов и других биологически активных веществ. Очень часто лечебное питание является основным методом лечения и даже служит обязательным составляющим традиционной медицины. Свежевыдоенное молоко сохраняет свои основные лечебные свойства в течение 3 часов после дойки. В крестьянском хозяйстве Мухаметкали молоко дают 17 кобыл, каждые два часа с 8 до 20:00. Желающих попить саумал так много, что у предпринимателя не остается сырья на кумыс. «О КМФ я узнал от дочери. Она там постоянно кредитруется в группе. Сказала, что для малого и среднего бизнеса усло-

вия выгоднее, чем в банках. Решил прислушаться к совету дочери. На заемные деньги увеличиваю количество голов, остаток денег вкладываю в улучшение хозяйства. Скоро планирую взять еще один кредит - на строительство отеля. Первый кирпич уже заложен. Дальше только расширяться, буду брать участок на второе хозяйство», – делится ближайшими планами Мухаметкали.



Автор: Акбота Капиева



пайдалы, полезный
КРЕДИТ



АУЫЛ шаруашылығын дамытуға на развитие **СЕЛЬСКОГО** хозяйства



kmf.kz



кредитке өтінім қалдыр
оставь заявку на кредит

До **20 000 000 ₸** Дейін
До **60** айға Дейін
месіацев
КЕПІЛСІЗ
БЕЗ ЗАЛОГА До **500 000 ₸** Дейін

ТРАВА НА ПРОДАЖУ

Как микрокредиты КМФ помогли ландшафтному дизайнеру открыть бизнес по выращиванию газона

Ольга Косинова - профессиональный ландшафтный дизайнер и озеленитель из Алматы. Более пятнадцати лет она работает в этой сфере. Четыре года назад она решила не просто оказывать услуги по дизайну и озеленению состоятельным владельцам особняков, но и заняться производством газона. До этого у нее уже был опыт организации производства - швейного цеха, но бизнес не приносил прибыль, и Ольга решила его закрыть. Новое дело оказалось и любимым, и доходным. После закрытия швейного цеха в 2004 году, Ольга решила получить новую профессию и поступила в аграрный университет по специальности «ландшафтный дизайн». И сразу пошла работать. Женщина организовала ИП «Chay v sadu» по оказанию услуг ландшафтного дизайна и озеленения.



Автор Павел Пономаренко



Кредитование в КМФ

Для начала своего дела понадобились денежные средства. В 2015 году Ольга взяла первый кредит в размере 6,3 млн тенге. Деньги пошли, в основном, на покупку и монтаж поливной системы – она оказалась гораздо дороже, чем планировалось. Также Ольга приобрела и инвентарь для работы на участке – газонокосилку.

В 2016 году Ольга взяла уже 7 млн тенге на покупку мини-трактора. Третий кредит Ольга получила в 2018 году на расширение мощности электросети с 220 до 380 Вт.

«В 2014 году я осуществила свою мечту - купила землю и начала выращивать газонную траву», - рассказывает Ольга. Для этих целей она приобрела 1,6 га в районе поселка Турар Алматинской области - здесь имеются ровные участки, подходящие для выращивания.

В 2015 году Ольга решила посеять первый газон. До этого сеяла газоны на участках у заказчиков, а имея землю, решила сеять газон и продавать уже не посевной, а дерновой газон.

На кредитные средства также был вырыт водоем для сбора воды и полива рассады, установлены два насоса для подачи воды из реки. Еще два насоса качают воду из подземной скважины.

Так Ольга освоила еще одну профессию - производственную. Теперь, кроме ландшафтного дизайна и озеленения, еще и производство газонов. Работа в сельской местности на производстве - очень увлекательное и веселое занятие, считает предприниматель.

«После посева семян, узнаешь, что на твой газон есть еще много других претендентов: в земле живут кроты, в воздухе - птицы и жуки, на земле уже подросшая трава очень интересует соседских коров. Словом, жизнь бурлит, только успеваешь за своим участком присматривать», - делится нюансами производства Ольга.

Выращивание газона - сезонный бизнес, с апреля по конец августа. Покупатели: владельцы частных домов, спортивные клубы, также заказывают для обустройства газона в городе подрядчики по госзаказу. Один квадратный метр газона предприниматель реализует по 1000-1200 тенге, в зависимости от качества дерна. За сезон Ольга продает около 10 тысяч квадратных метров газона.

Ольга планирует на своем участке в ближайшем будущем заложить фруктовый сад: абрикосы и яблоки.

МЕДСЕСТРА МЕНЯЕТ ПРОФЕССИЮ

Почему бывшая медсестра с высшим образованием решила оставить работу в скорой помощи и начать разводить скот? Об этом и многом другом рассказала предприниматель и клиент КМФ из Акмолинской области – Асыл Кожаметова.

Асыл занимается разведением КРС в Кокшетау. В этом деле Асыл относительный новичок, однако ежедневно сбывает около 600 л молока от 38 голов дойного гурта. В прошлом году реализовала около 110 тонн молока. За счет больших объемов сбыта, женщина сдает молоко в СПК по более выгодной цене, чем другие фермеры.

До предпринимательской деятельности шесть лет Асыл работала в Караганде фельдшером скорой помощи. Женщина признается, что было тяжело: «Работа на скорой довольно стрессовая, сказать откровенно, приходилось жить от зарплаты до зарплаты». Но причина ухода и переезда в деревню заключалась в другом. Узнав новость об ухудшении здоровья матери мужа, семья приняла решение вернуться в деревню. В сельской больнице работы для Асыл не нашлось, а оплата ипотеки в Караганде была тяжелым финансовым грузом для молодой семьи. Нужно было зарабатывать. «Как-то в гостях услышала, что есть организация, где можно взять заемные деньги, даже если нет пенсионных отчислений. На тот момент я была без работы, иногда занималась перевозками вещей из Алматы. Так, по советам сельчан обратилась в КМФ. Взяв первый займ в 2015 году в размере 200 тыс. тенге, я смогла купить две коровы. В то время одна корова стоила 90 тыс тенге. Постепенно увеличивала суммы займов: сначала до 600 тыс, потом до миллиона тенге, а последний кредит брала в размере 4 млн тенге. На все деньги закупила дойный гурт. Начали и телят поставлять. Дело оказалось прибыльным. Купили машину, трактор, дом по-



Также, по программе лояльности Асыл имеет **четыре звезды**, это дает ей скидку в **4%** на следующий кредит. Также женщина может рассчитывать на участие в обучающих мероприятиях для предпринимателей

больше. Квартиру в ипотеке выкупили. Бывает, что и родственникам помогаем по необходимости.» – рассказывает предприниматель.

Благодаря льготному периоду, Асыл имеет возможность погашать основную сумму раз в квартал, а все остальные месяцы платить только проценты. Такие льготные периоды разработаны специально для тех предпринимателей у кого сезонный бизнес. Это позволяет фермерам и аграриям со-

средоточиться и подготовиться к сезону сбыта и накопить необходимую сумму.

Занятие животноводством – не самый легкий выбор для женщины. Ежедневный уход за КРС и коровником требует от любого человека физической и моральной подготовки. А от женщины вдвойне. Ведь помимо этого, нужно успевать совмещать семейные обязанности, львиная доля которых лежит именно на плечах прекрасного пола. Жизненный де-

виз Асыл – «терпение и труд все перетрут». «Скажу честно, нелегко бывало. Знакомые фермеры через два-три года сворачивали свое хозяйство, не выдерживая нагрузки. Мы с мужем часто помогаем друг другу. При необходимости могу за сеном вместе с ним поехать. Устаем, но все делаем ради хорошего будущего детей. Этот бизнес хоть и нелегкий, но отдача соответствует затраченному труду и времени», – заключила женщина.



ISKER HANYMY:

KMF ПОМОГАЕТ ЖЕНЩИНАМ ПОСТРОИТЬ СВОЕ ДЕЛО

С момента основания одним из ключевых направлений деятельности KMF является поддержка развития женского предпринимательства. Эффективность работы в этом направлении подтверждается цифрами – 60% клиентов KMF – женщины. Что делает компания, чтобы помочь жительницам страны развивать свой бизнес, читайте в этом материале.

На сегодняшний день около 150 тысяч женщин являются клиентами KMF. Большинство из них занимаются предпринимательством: торговля на рынках, агробизнес, сервис и мини-производство. Компания предлагает финансовые и нефинансовые возможности для развития бизнеса, которыми может воспользоваться каждая женщина, имею-

щая кредит в KMF. С 2018 года в KMF для всех клиентов-женщин действует программа Isker hanymy, которая включает в себя, как кредитование, так и предоставление комплекса нефинансовых услуг:

- ♦ Участие в специальных обучающих мероприятиях, конференциях, обмене опытом с другими бизнесменами.
- ♦ Участие в «Женском кафе» - новом формате общения женщин-предпринимателей и получения знаний от экспертов.
- ♦ Бесплатные тренинги по финансовой грамотности и предпринимательским навыкам.
- ♦ Участие в программе лояльности: получение скидки в % ставке по кредитам, подарков и т.д.

Один из проектов, который реализуется

в рамках программы поддержки женского предпринимательства – «Женское кафе». Это мероприятие, где представители бизнеса могут пообщаться в неформальной обстановке, поделиться опытом и получить новые знания и навыки от экспертов. Идея «Женского кафе» была реализована в восьми регионах. «Кафе» посетили 100 женщин.

KMF исторически была нацелена на кредитование и поддержку женщин. С 2016 года мы начали работать с ЕБРР по программе «Женщины в бизнесе». Кроме финансовых средств, компания получила техническую помощь, а именно для сотрудников были проведены тренинги об особенностях женского кредитования, о гендерном равенстве и многое другое. «Нарабатывая этот опыт, мы поняли, что у нас очень много проектов для жен-

щин и приняли решение объединить их под одним брендом. Мы создали логотип и название, которые подчеркнули то, что в рамках этой программы мы говорим именно о женщинах-предпринимательницах, - рассказала об истории создания программы KMF Isker Hanymy менеджер отдела развития продуктов и процессов, Асем Егизбекова.

«Создавая программу, KMF Isker Hanymy мы хотели, чтобы проекты по поддержке женщин в бизнесе развивались, чтобы в них вкладывалось больше ресурсов. Когда мы только запустили

программу KMF Isker Hanymy, мы провели трехмесячную акцию: предоставляли скидку 1% на кредитную ставку для женщин-предпринимателей. По итогам акции мы собрали обратную связь и выяснили, что для женщин важно, когда подчеркивают их лояльность, дают возможность научиться чему-то, посетить профильные конференции. Это подвигло нас добавить в план на этот год такие проекты, как «Женское кафе», конференции KMF Isker Hanymy, профильные мероприятия. Все это проводится как в регио-

нах, так и в Алматы. Кроме того, наша программа лояльности пополнилась линейкой подарков для женщин. Согласно отзывам, женщины очень положительно отзываются на эти подарки. Наши клиенты-женщины очень радуются, когда говорят о них, подчеркивают их значимость. Сейчас, благодаря программе, увеличилось количество мероприятий для женщин, появилась страница с историями успеха на сайте компании. В планах у нас есть большой конкурс для женщин и многое другое» – пояснила Асем Егизбекова.

Еще один проект программы – конференция «Женщины и бизнес», которая проводится с 2006 года в разных городах Республики. Участницы мероприятия получают важные и полезные навыки по увеличению продаж, использованию новых инструментов для рекламы и многое другое. С 2019 года мероприятие носит новое название – KMF Isker Hanymy. Конференция с новым именем уже прошла в Шымкенте 15 марта и 15 мая в Караганде, каждая из них собрала около 150 бизнесвумен.

На конференциях в формате мини-выставки заемщицы KMF представляют свою продукцию: различные изделия ручной работы, продовольствие и многое другое. Стоит отметить, что одним из приоритетов развития компании была и остается поддержка женщин в бизнесе.

«60% – это порядка 150 тысяч активных клиентов нашей организации - представительницы прекрасного пола. В нынешнее время очень популярно продвижение женского предпринимательства, а мы в свою очередь занимались этим еще в 1997 году, - делится Жандос Турсынбаев, директор карагандинского филиала KMF. – Самыми активными регионами являются Шымкент, Кызылорда, Тараз, но с каждым годом возрастает интерес со стороны карагандинских и столичных бизнесвумен. Например, только в Караганде у нас уже 8000 клиентов».

«На конференциях KMF Isker Hanymy мы видим, как женщины находят связи, возможность поделиться опытом и получить знания. Такого нетворкинга, женщинам очень не хватает. Пожалуй, это самое главное, что они получают от конференции. Также они находят деловые контакты: партнеров и поставщиков. Темы конференций всегда актуальны, ведь мы выбираем их на основании обратной связи от аудитории. Мы видим, какая из тем была наиболее интересной, и формируем программу для будущих конференций. В этом году конференции посвящены эффективным продажам и новым технологиям в продвижении бизнеса» – сообщила ведущий специалист Фонда «KMF Демеу», Елизавета Захарова.



Кроме перечисленных проектов клиентам доступны бесплатные тренинги по финансовой грамотности для предпринимателей. Лояльные заемщицы могут бесплатно участвовать в конференциях, семинарах и обучающих тренингах для предпринимателей в рамках программы лояльности.

Автор Айгерим Сакенова





МАСТЕР КОЖЕВЕННЫХ ДЕЛ

Производство и реставрация одежды из кожи – востребованный бизнес в Северном Казахстане. Уже семь лет Кульайша Тугумбаева шьет и реставрирует одежду на осенне-зимний период не только для жителей Казахстана, но и соседней России. Ее ателье успешно развивается, в том числе и благодаря кредитованию КМФ.

Первый опыт в бизнесе Кульайши начался с членочного дела. В начале 90-х, во время перестройки, женщина начала привозить женскую одежду из Польши, Турции, Китая, Пакистана и Объединенных Арабских Эмиратов. Кульайша стала одной из первых, кто открыл крупный магазин одежды в Петропавловске. Если бы Кульайша Тугумбаева занималась бизнесом в этом десятилетии, ее называли бы модным неологизмом – байер. Так сейчас называют людей, которые занимаются закупом товаров за рубежом. После 20-летней работы, женщине пришлось закрыть магазин в 2010 году в связи с наступившим кризисом и внезапной болезнью матери. Мама Кульайши в советское время работала мастером-скорняком. «Стремление одеть красиво людей, помогать им подбирать одежду, шить – это все в нашей семье от мамы передалось.

Сестры пошли по стопам мамы и стали искусными мастерами. Когда занималась торговлей, уговорила сестру открыть свое ателье. Ведь в 90-х прожить на одну зарплату было тяжело», – вспоминает женщина. Ателье заслужило доверие северянок и стало кузницей стиля настолько, что сестре Кульайши было жалко закрывать свое детище, оставляя команду профессиональных мастеров и постоянных клиентов. Несмотря на скорый переезд сестры, Кульайша пришла на помощь и решила взять управление ателье «Гаухар» в свои руки. С 2012 года она полноправный владелец этого ателье. Клиенты ателье привозят сюда шубы и кожаные куртки на реставрацию из соседних городов: Кокшетау, Нур-Султана и даже из близлежащих городов России: Тюмени, Кургана, Екатеринбург. «Помимо индивидуальных заказов, мы выпускали капсульные коллекции верхней одежды, в частности пуховики. По

своему прошлому опыту я знала, что подросткам от 10 до 15 лет тяжелее всего подобрать одежду. Так как они уже не дети, в детском отделе мало что им приглянется, но еще и непопулярные взрослые, размеры тяжело найти. Так, мы стали первыми, кто стал шить пуховики для подросткового сегмента с гордой биркой «Made in KZ», – рассказывает швея. Сестра оставила швее всю технику, но нужно было еще закупать машинки для серийного производства. «Так как мы работаем с импортной кожей, мне не хватало немного средств для закупа сырья в Турции. Пенсия у меня хорошая, но моя страсть – путешествия. Так что, на обороты и закуп материалов я обращаюсь только в КМФ», – поделилась мастерица. Уже долгие годы ателье «Гаухар» соседствует в одном здании с Петропавловским филиалом КМФ. Швея признается, что больше всего средств требуются на закуп материалов. Последний заем предприниматель использовала на покупку фурнитуры, ниток и специального клея для кожи, где одна только пятилитровая банка стоит 35 000 тг. – Мне нравится работать с людьми, красиво их одевать, так чтобы они ушли довольными от нас. Работа в ателье «Гаухар» является для молодых швей своеобразной альма-матер. Так как все знания и техника обработки нежной кожи и дорогого меха передается только на практике с опытным мастером, кем сейчас и является потомственный мастер-скорняк Кульайша Тугумбаева.



Байер – торговый агент, делающий оптовые закупки (обычно модной одежды) для торговых предприятий



Скорняк – мастер по выделке меха, он также занимается изготовлением и ремонтом изделий из меха и кожи



КМФ – ПАРТНЕР КОНФЕРЕНЦИЙ WECON ДЛЯ ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

С марта по май в нескольких городах Казахстана: Актау, Петропавловске, Павлодаре, Таразе, Кокшетау, Талдыкоргане и Кызылорде состоялись конференции для женщин предпринимателей, куда пригласили и клиентов КМФ. Организатором мероприятия WECON выступил Европейский банк реконструкции и развития в рамках программы «Женщины в бизнесе». Одним из партнеров проекта стала КМФ.

В программу конференций вошли выступления экспертов, которые рассказали о возможностях для предпринимателей, а также выступления руководителей местных предприятий, где они поделились своими историями ведения бизнеса. Также участники могли посетить бизнес-тренинги, где профессионалы в области креатива, рекламы и маркетинговых коммуникаций поделились своим опытом работы над проектами в интернет-среде и рассказали, как правильно применять инструменты онлайн-продвижения и тренды

интернет-маркетинга в бизнесе. 15 марта конференция WECON состоялась в городе Петропавловск. В панельной дискуссии на тему «Возможности и перспективы развития женского предпринимательства в Петропавловске» приняла участие Гульназ Жетигбаева, директор Петропавловского филиала.

«WECON - очень нужная площадка для обмена опытом, информацией, контактами. Участники получили информацию по финансовым и нефинансовым услугам. Программа конференции не была перегружена, все получилось доступно и понятно. Важно, что вся информация на мероприятии была подобрана именно для женщин. К примеру, они узнали какие «фишки» предлагает та или иная организация для бизнес-леди, и многое другое» - поделилась мнением Ардак Кульбекова, директор Северо-Казахстанского представительства КМФ.

Среди участников конференции были и клиенты КМФ. Наша компания предоставила им возможность принять участие в

мероприятии в качестве нефинансовой услуги как лояльным клиентам. По словам регионального директора КМФ в Павлодаре Шарапидена Альжанова, участницы заинтересовались продуктами компании и отметили удобство и качество работы кредитных экспертов. Шоира Абдуллаева, участница WECON поделилась своими эмоциями по окончании мероприятия.

«С КМФ сотрудничаю более десяти лет, беру кредиты на развитие бизнеса для увеличения оборотов. Занимаюсь торговлей промышленных и хозяйственных товаров, а также строительных материалов. Сейчас я имею возможность в рамках программы лояльности посещать такие полезные мероприятия. На этой конференции открыла для себя полезные бизнес-инструменты. Было много практических мастер-классов, которые я буду применять для развития своего бизнеса. Рада, что КМФ дает возможность женщинам-предпринимателям участвовать в подобных мероприятиях в нашем городе».

Автор Акбота Капиева



пайдалы, полезный
КРЕДИТ



және құрылыс жұмыстарына
ЖӨНДЕУ және құрылыс жұмыстарына
РЕМОНТ И СТРОИТЕЛЬСТВО



kmf.kz

кредитке өтінім қалдыр



оставь заявку на кредит

КРЕДИТ ШАҢЫРАҚ

до **3 000 000 ₸** дейін

до **60** айға дейін
месіацев

КЕПІЛСІЗ • БЕЗ ЗАЛОГА | **0%**
до **500 000 ₸** дейін КОМИССИЯ

ПРОГРАММА БОНУСОВ И СКИДОК

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 требо-

ваниям: погашение двух кредита на общую сумму не менее 1 млн тенге, отсутствие 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 тг.;
- Скидка -1%.

ПРИМЕР 1: Новый клиент закрыл 1 кредит на любую сумму до 19 млн тенге – 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 тг., в таком случае, при получении третьего кредита клиент не переходит на третью звезду, потому как не достигает пороговой суммы 3 млн тенге.

ПРИМЕР 2: Клиент закрыл 4 кредита на общую сумму 3,5 млн тг. 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:

- Подарок на выбор клиента
- Участие в мероприятиях компании
- Бесплатные семинары по бизнес – образованию.

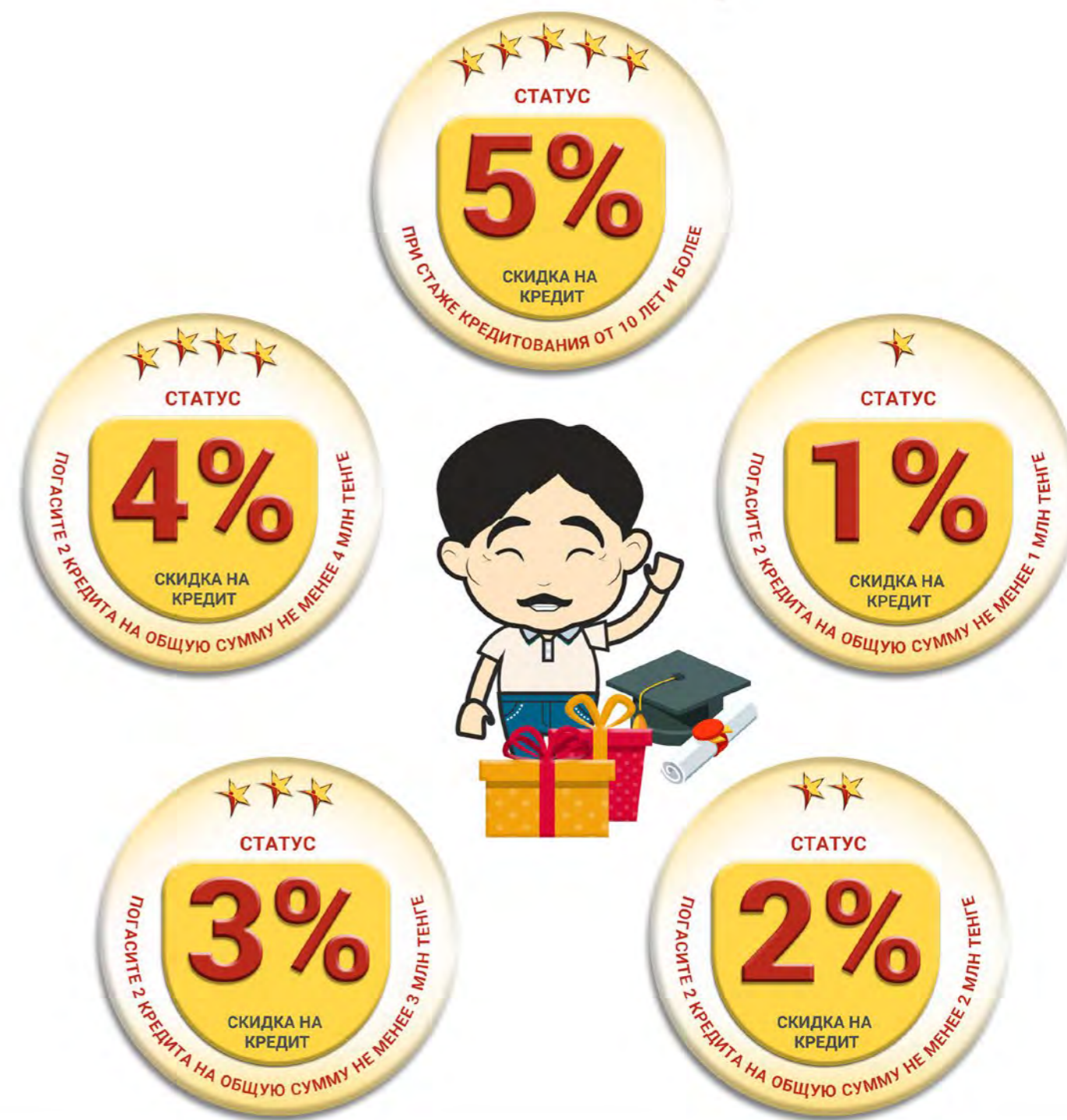
ОГРАНИЧЕНИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ:

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.

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ



ПОДРОБНЕЕ
О ПРОДУКТЕ

Для всех участников программы лояльности предусмотрены ПОДАРКИ и БЕСПЛАТНЫЕ ТРЕНИНГИ.
ПРИМЕЧАНИЕ: ИМЕЮТСЯ ОГРАНИЧЕНИЯ.

ДОМ ДЛЯ КРАСИВЫХ ВЕЩЕЙ

Ольга Шульга шьет наряды на все случаи жизни для жительниц Шымкента, а также создает авторские куклы. Сегодня ее творения «живут» в разных странах мира: Австралии, Канаде, России и Германии. Вместе с KMF Ольга развивает свой бизнес восемнадцать лет.



Вдохновение на создание кукол пришло с неожиданной стороны. По словам нашего заемщика, несмотря на то, что создание кукол она расценивает, как хобби, ее произведения приносят неплохой доход.

«Примерно пять лет назад я стояла на остановке и увидела женщину, которая несла в сумке коробки, из которых торчали головы кукол. Мне они так понравились, что я расспросила женщину обо всем, что успела. Повезло, что было по пути. Я думаю, что когда создаешь куклу своими руками, ты вкладываешь в нее кусочек жизни. Иногда бывает, что задумываешь одно, а выходит совсем другое, потому что кукла передает твоё настроение», – рассказывает Ольга.

Ольга берет кредиты в KMF с 2001 года. По ее словам, все началось с небольшого рабочего места на веранде собственного дома. Несмотря на то, что были и клиенты, и оборудование, рабочее место было не самым удобным. Ольга вспоминает, что невозможно было создать полноценную творческую атмосферу. Тогда наш клиент обратилась в KMF за первым кредитом. На эти средства были закуплены материалы. В последующем создательница кукол еще не раз обратится в нашу компанию. Результатом этого сотрудничества станет просторная мастерская, которую Ольга оборудовала всем необходимым для комфортной и качественной работы. Большую часть мастерской занимают запасы тканей и фурнитуры. На вешалках стройными рядами висят заказы постоянных клиентов Ольги, которых у нее уже немало. Предпринимательница специализируется на самых разных видах одежды: от летних сарафанов, до пальто и вечерних нарядов.



«Я взяла свой первый заем, чтобы оборудовать свое рабочее место, а также купить образцы тканей, сделать лекала. Первые кредиты нам давали на сумму 30 000 тенге. Это было мало, но со временем суммы становились больше. Позже были другие займы, которые помогли расширить производство. Я купила новую технику. Благодаря KMF у меня появилась мастерская, в которой я могу работать. Сейчас у меня три швейные машинки и оверлок»



«Мне нравятся сложные заказы, а еще отзывы от клиентов. Раньше мне говорили, что у меня качество «как в Турции». Это было лет 20 назад, когда турецкие вещи еще ценились. Сейчас же больше ценится ручной труд и индивидуальный пошив» – говорит Ольга.

Уже восемнадцать лет Ольга кредитруется в KMF. Благодаря этому она имеет возможность получать бонусы и пользоваться определенными привилегиями как лояльный клиент. К примеру, она посещает образовательные мероприятия, которые организует KMF для своих заемщиков. Так, в марте 2019 года Ольга выступила на конференции KMF Isker Nanymu. Кроме того, она получает подарки как лояльный клиент – плед для пикника, рюкзак, блокноты и другие, полезные для предпринимателя вещи. Также у Ольги есть 8% скидка на процентную ставку по кредиту. Ее Ольга заработала еще до запуска программы лояльности и, в качестве благодарности за давнее сотрудничество, в KMF сохранили Ольге и еще таким же клиентам скидки, которые они заработали в ранние годы сотрудничества с компанией. Сейчас у Ольги по программе лояльности статус «5 звезд».

В ближайшее время предприниматель планирует открыть мастерскую и точку продажи готовой одежды в одном из торговых центров города. Ольга считает, что секрет успеха прост – главное не бояться и хорошо выполнять свою работу!

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ КЛИЕНТОВ КМФ!

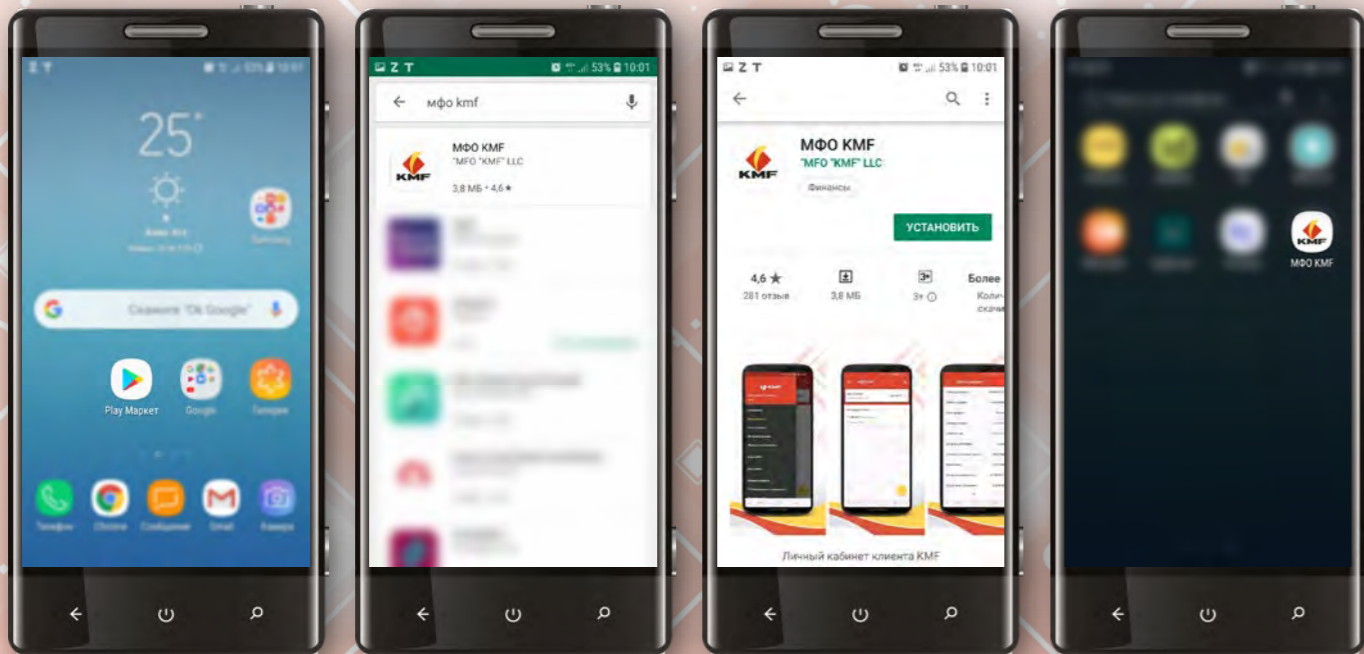
Шагая в ногу со временем, КМФ предлагает клиентам мобильное приложение, которое содержит полезные и востребованные функции.



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. Это возможность подачи заявки на кредит онлайн. 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 отделению.

- 1 Откройте Play Market
- 2 В строке поиска введите «МФО КМФ»
- 3 Установите приложение «МФО КМФ»
- 4 Приятного пользования!



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. Также, можно рассчитывать на более низкие проценты, чем в индивидуальном кредитовании при долгосрочном сотрудничестве.

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
- ♦ Сниженные проценты при долгосрочном сотрудничестве

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

УСЛОВИЯ ГРУППОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ:

- ♦ Состав группы — от 2 до 10 человек
- ♦ Возраст участников – от 21 до 75 лет
- ♦ Сумма займа — до 7 000 000 тенге на одного участника группы
- ♦ Срок займа — до 36 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.

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. Здесь 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.

Для членов группы – это хорошая возможность консультировать друг друга 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.

С ЗАБОТОЙ О ПОЖИЛЫХ

В Казахстане проживают свыше двух миллионов пенсионеров. В стране сильны традиции заботы о пожилых родителях, поэтому многие из них живут со своим взрослыми детьми, с внуками, которые им стараются обеспечить достойный уровень жизни. Однако не всем старикам судьба так улыбочива. В силу разных причин некоторые не могут заботиться о своих пожилых родственниках. Для этого и существуют пансионаты и дома сестринского ухода.



Сегодня в Казахстане насчитывается около подусотни домов для престарелых, где живут более четырех тысяч пожилых казахстанцев. Спрос на услуги домов для престарелых стабильно растет, а государство не может обеспечить всех желающих. Частных пансионатов не так много, ведь вокруг этого бизнеса витает много пред-рассудков и страхов. Со стороны этот бизнес видится не привлекательным и энергозатратным. Только человек с глубоким состраданием, терпением и терпимостью к пожилым может стоять у истоков такого бизнеса. Не каждый решится на открытие бизнеса по уходу за пожилыми. Одним из таких предпринимателей является Татьяна Адиетова. «Могу с уверенностью сказать, что занимаюсь любимым и благодарным делом», - делится предприниматель. Татьяна - директор сети домов для престарелых «Благодать», расположенных в Караганде. - В настоящее время в наших домах живут более 130 пожилых людей и более 40 человек, которые их обслуживают. Сейчас у нас три дома. В 2016 году когда открывали первый дом было всего четыре человека. Один из трех домов специализирован для людей, которые требуют особого ухода: перенесшие инсульт, пережившие переломы костей, так же

здесь живут и те, у кого психические отклонения. В 2011 году волею судьбы мужа Татьяны отправили в командировку в Россию, рассказывает она. Там семье пришлось пожить в коммунальной квартире, вместе с двумя пожилыми и одинокими бабушками - участницами войны, одна из них была даже снайпером. Социальные работники навещали их, но этого было

мало. «По складу своего характера я не могла не участвовать в их жизни, поэтому пришла к ним на помощь, - вспоминает Татьяна. - По окончании командировки прощание с ними было для меня очень болезненным». По возвращению домой, где так же немало одиноких, нуждающихся в помощи, людей, Татьяна предложила мужу открыть у себя в городе дом престаре-

лых. Он ее не поддержал - его ответом было, что это желание в скором времени пройдет. «Но желание у меня ни то что пропало, а напротив, у меня рождались все новые и новые идеи как реализовать ее. Но развитие любого бизнеса требует вложения, однако в бизнесе я не новичок и уже имела опыт сотрудничества с KMF с 2005 года», - вспоминает предприниматель.

История кредитования в KMF

В бизнесе Татьяна с 1993 года, успела поработать в торговле, в производстве и даже в животноводстве. Свой первый займ в KMF она получила по совету подруги, которая в свою очередь тоже является клиентом KMF и владельцем сети кафе. «Мой первый займ: 50 тыс. тенге. На тот момент это стало моим спасением, а потом уже начала увеличивать до 100 тыс., до 300 тыс., а потом и 10 млн. тенге и на сегодняшний день у меня есть действующий кредит в KMF в размере 20 млн тенге. Все предприниматели хорошо знают, что такое аренда, это как петарда в воздух. После долгой и затратной аренды, мы решили, что нужно выкупать арендный дом. Были свои накопления, но для покупки дома не хватало своих сбережений. На помощь пришел KMF. Теперь у нас есть собственный дом для пожилых людей», - говорит хозяйка. В сети домов по уходу за пожилыми «Благодать» часто проходят концерты от волонтеров, воспитатели работают с пожилыми, чтобы предотвратить ранее наступление болезни Альцгеймера. За здоровьем пожилых сторого следят медицинский персонал и воспитатели. Сейчас Татьяна начала строительство зимнего сада под обеденную зону, чтобы пожилые постояльцы чувствовали себя как дома, могли в любое время сесть с соседом за чашкой чая или за партией шахмат и шашек.



Для начинающих предпринимателей Татьяна советует найти свою нишу в бизнесе и не зацикливаться на деньгах.



MADE IN KAZAKHSTAN

НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ В СТРАНЕ

В столице 4-6 мая 2019 года состоялась 5-ая ежегодная выставка казахстанских производителей Ulttyq Onim, организованная фондом «Даму». КМФ выступила спонсором этого мероприятия, а также делегировала на нее пятерых заемщиков, которые смогли расширить свои деловые контакты и найти новых клиентов.

Ежегодно выставка Ulttyq Onim собирает казахстанских товаропроизводителей на одной площадке, где демонстрируют свою продукцию. Выставка стала новой масштабной площадкой для развития отечественных компаний и казахстанского бизнеса. В этом году в выставке приняли участие более 500 казахстанских производителей. Тенденция отдавать выбор в сторону отечественного производителя дает положительное влияние как на производителей, так и на потребителей. Растет конкуренция на местном

рынке, что способствует повышению качества и увеличению выбора для клиентов. Данная группа предпринимателей является важным механизмом в развитии экономики страны. КМФ стала спонсором и оказала поддержку в организации и проведении выставки. Нас представляли пять клиентов, двое из которых приехали в столицу из Шымкента и Алматы. Столичные клиенты КМФ привезли на выставку раздвижные двери из натуральных материалов, дизайнерские авточехлы сшитые по мотивам казахского орнамента и ортопедические матрасы.



пайдалы, полезный
КРЕДИТ



ДОСТАР
ТОПТЫҚ КРЕДИТТЕУ
ГРУППОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

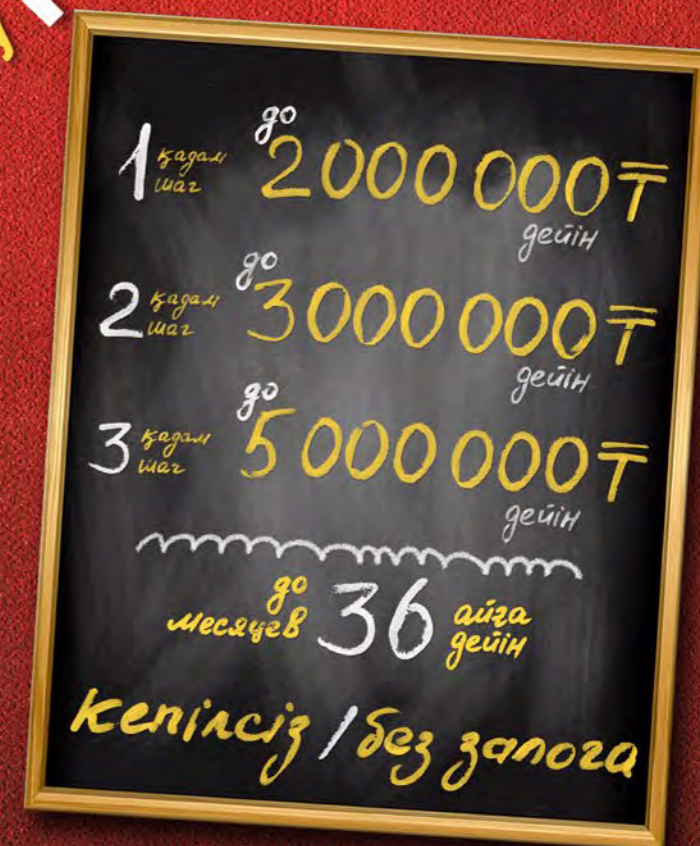


kmf.kz

кредитке өтінім қалдыр



оставь заявку на кредит





VIP PERSONA

Предприниматель Гулнар Сарсенбаева занимается пошивом авточехлов по индивидуальному заказу. До открытия автоателье занималась продажей авточехлов, завезенных из Китая. Как признается женщина – «В один день я подумала, почему бы нам самим не шить все чехлы, чем покупать в другой стране, тем более хотелось выставить что-то с изюминкой и национальным колоритом. Сейчас наше ателье VIP Persona является одним из популярных автоателье Нур-Султана».

Предприниматель рассказала, что на выставке нашла местного производителя пластиковых деталей для авточехлов, с которым теперь планирует сотрудничать. Таким образом выставка стала площадкой для установления контактов между предпринимателями из разных регионов страны.



ИП «Заколюдяжная»

Заемщик КМФ из Алматы Рафик Махматов привез на выставку люстры из натурального дерева. Мужчина говорит, что на самом деле работа с деревом – это его хобби, а основная деятельность – продажа люстр. Но любовь к дереву из хобби переросла в прибыльное дело три года назад. Спрос оказался настолько неожиданно высоким, что сейчас у Рафика есть база постоянных клиентов: рестораны и дизайнеры.

«Сотрудничеством с КМФ доволен. Впервые о такой организации узнал от своих коллег по рынку, на котором продаю свою продукцию. Так как практически весь наш рынок берет в КМФ заемные средства для увеличения оборотов, я не стал исключением. Спасибо за приглашение. Такие выставки очень полезны для продвижения, себя показать, у кого-то что-то перенять, столько новых идей пришло», – поделился мужчина.

Автор Акбота Калигова



Vernissage

Большой интерес у посетителей выставки вызвали выставленные раздвижные двери бренда Vernissage. Компания Гульнар Карабаевой занимается изготовлением мебели с 2007 года. «Имея 12-летний опыт в мебель-

ном бизнесе, мы видим, как быстро растет этот сектор мебели, и стараемся выделиться нестандартными решениями и оригинальным дизайном. Часто работаем с профессиональными дизайнерами интерьеров, так как наш цех

имеет все возможности и оборудование воплощать в жизнь их фантазии. Сейчас наше основное направление – это изготовление раздвижных дверей. Изготавливаем двери всех форм и видов из любого материала».

ИП «Байузахова А. К.»

Айгуль Байузахова из Шымкента – еще один клиент КМФ, которая представила свою продукцию: текстиль в национальном стиле.

– Эта моя первая выставка подобного рода. Я шью домашний текстиль, корпешки и подушки для приданного. В наших краях изготовление домашнего текстиля на высоком уровне и наполнители натуральные. Так как на юге выращивают хлопок, у меня есть возможность использовать наполнители высокого качества. В других регионах тяжелее найти корпешки с хорошим и качественным наполнителем. Поэтому ко мне проявили большой интерес женщины, посетившие выставку. Спасибо КМФ за возможность участия в такой масштабной выставке. За три дня выставки успела получить заказы с доставкой в другие города, – поделилась впечатлениями Айгуль.



ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ



Существует пять правил, выполнение которых позволит Вам добиться финансовой независимости:

- ♦ Тратьте всегда меньше, чем зарабатываете.
- ♦ Старайтесь покупать то, что дорожает.
- ♦ Старайтесь не покупать то, что дешевеет.
- ♦ В первую очередь удовлетворяйте базовые потребности.
- ♦ Учитывайте не только стоимость вещи, но и расходы на ее содержание.

Например, из данных правил следует, что в первую очередь необходимо решать проблему с жильем. Без собственной недвижимости сложно создать семью, выжить в старости и т.д. Купить же квартиру или дом крайне сложно из-за высоких цен, поэтому обзаводиться жилплощадью нужно в первую очередь. Покупать нужно жилье, которое будет до-

рожать в будущем. Делать ремонт – такой, который поможет Вам реализовать квартиру максимально быстро и дорого. Поэтому не стоит делать дизайнерский ремонт, если Вы не собираетесь жить в этой квартире долго – при продаже дизайнерский ремонт не окупится и даже может затруднить реализацию квартиры. Наоборот, тратить деньги на покупку до-

рогого автомобиля или путешествия нужно в последнюю очередь, когда решены базовые проблемы (жилье, хорошее образование, здоровье). В случае автомобиля необходимо смотреть на стоимость эксплуатации, а не только цену машины. Вы можете «выжать» себя и купить дорогое авто – и разориться на его содержании (страхование, дорожный налог, дорогие запчасти и сервис, аксессуары и т.д.).

С чего начать решать финансовые проблемы?

Помимо основных правил, существуют дополнительные правила и рекомендации, которые могут Вам стать финансово грамотным человеком и не допускать типичных ошибок. Ниже находится информация, которая позволит Вам начать эффективно управлять личными средствами. Для удобства мы сделали несколько блоков по каждой теме.

СТОИТ ЛИ БРАТЬ КРЕДИТЫ?

Кредит можно брать в трех случаях:

- ♦ На жилье.
- ♦ На средства производства.
- ♦ На лечение.

Кредит нельзя брать на автомобиль, развлечения, технику (если она не нужна для работы), одежду и т.д. Кредитными картами стоит пользоваться крайне осторожно или не пользоваться совсем. Новый кредит можно брать

только после выплаты предыдущего. Совмещать два, три и более кредитов нельзя.

СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ И МАШИНЫ

Максимальная стоимость автомобиля должна составлять размер дохода за 12 месяцев. Такой автомобиль будет комфортным по содержанию и не станет финансовой обузой. Все, что дороже, Вы покупаете не по средствам.

Максимальная стоимость жилья – семейный доход за 4 года. Например, если Вы и Ваша вторая половинка получаете по 150 тыс. тенге, Ваш суммарный доход составит 300 тыс. тенге в месяц. Доход за 4 года будет на уровне 14,4 млн. тенге. За эти деньги можно купить 3 комнатную квартиру в регионе. В Алматы или Астане для покупки жилья необходимо иметь хотя бы доход в три-четыре раза больше.

Финансовые резервы

Любому человеку необходимо иметь резервы, которые можно потратить в случае форс-мажорных ситуаций.



Минимальный размер резервов – доход за 6 месяцев.

Оптимальный – доход за 1 год.

Данный размер резервов позволит Вам комфортно пережить временные трудности или сменить профессию при необходимости.

Если Вы планируете заводить ребенка, размер резервов нужно увеличивать. Вы не сможете полноценно работать какое-то время, при этом Ваши расходы могут значительно вырасти из-за прибавления в семье.

Типичные финансовые ошибки

Основы финансовой грамотности помогут избежать типичных ошибок, которые совершают люди. Вы не будете мучиться от непосильных кредитов, и думать, как вернуть долги. Ниже мы собрали популярные ошибки, которые совершают люди с личными финансами:

1. ТРАЧУ ВСЕ!

Вы тратите все, что зарабатываете. Резервы не формируются. Решение жилищных проблем происходит с привлечением максимального кредита, что увеличивает расходы на проценты и снижает уровень жизни.

2. ХОЧУ – КУПЛЮ!

Вы часто покупаете на эмоциях и затем не пользуетесь купленными вещами. Многие покупки совершаются с привлечением кредитов, в том числе – потребительских, с самым высоким процентом. Вы работаете не на себя, а на банки.

3. ХОЧУ ЛУЧШЕЕ, А ДРУГОГО НЕ НАДО

Вы принципиально хотите купить иномарку, не рассматривая покупку от-

ечественной машины. Вам нужна сразу 3-комнатная квартира, а 1-комнатная не устраивает. Вы всегда хотите купить то, что в настоящий момент не доступно, и не покупаете то, что реально можете себе позволить. Дальнейшие события могут идти по двум вариантам:

4. ВЫ ПОКУПАЕТЕ ТО, ЧТО ХОТИТЕ, НО В КРЕДИТ, И ДАННЫЙ КРЕДИТ РАЗОРЯЕТ ВАС.

Вы откладываете покупки на потом, и в результате живете хуже, чем могли бы (не покупаете собственную, пусть и небольшую, квартиру и живете с родителями).

5. ДО ПЕНСИИ НЕ ДОЖИВУ

Вы не формируете резервы, поскольку считаете, что до пенсии далеко или до-

нее Вы все равно не доживете. Проблема приводит к тому, что человек перемещается на крайне низкий уровень жизни в старости.

6. КАК ПОВЫСИТЬ ФИНАНСОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ?

Проанализируйте Ваши доходы и расходы. Проверьте, от каких расходов Вы можете отказаться и соответственно какую сумму сэкономить. Оптимизировать нужно все расходы, в том числе небольшие.

Пользуйтесь специальными программами для фиксации доходов и расходов. Например, очень удобная и функциональная программа «Домашняя бухгалтерия» помогает удобно анализировать все доходы и расходы.



Следуйте правилам из статьи:

- ♦ Копите деньги и учитесь их инвестировать. Помимо банковских вкладов, можно вкладывать деньги в облигации, недвижимость, свой бизнес.
- ♦ Аккуратно пользуйтесь кредитами. Старайтесь быстро отдавать долги и жить по средствам.

Резюме: зачем нужна финансовая грамотность?

Знание финансов и умение управлять личными средствами позволит Вам накапливать богатство и постепенно повышать свои финансовые возможности. Вам не потребуется брать большие кредиты, чтобы купить нужные вещи. Вам будет проще решать такие проблемы, как покупка автомобиля и недвижимости. Вы станете спокойнее и увереннее в жизни, будете меньше беспокоиться о завтрашнем дне.



ДОХОДЫ ОТ ОТХОДОВ

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА МУСОРЕ И СОХРАНИТЬ ЭКОЛОГИЮ?

Компания 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.

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

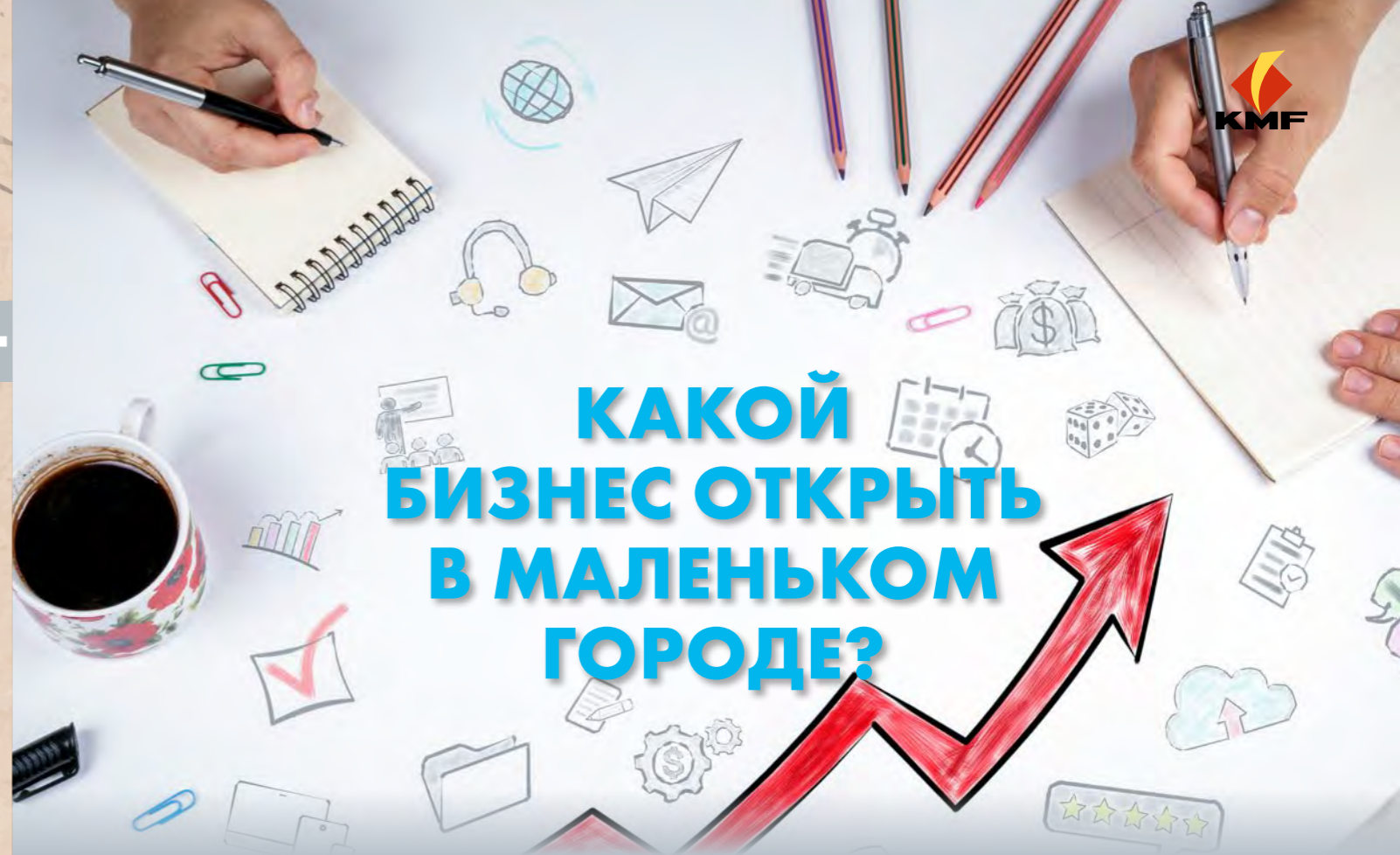
1. ПРОИЗВОДИТЬ МЕНЬШЕ ОТХОДОВ И ПОЛУЧАТЬ ОТДАЧУ:

- при продаже товара откажитесь от раздачи 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.

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



КАКОЙ БИЗНЕС ОТКРЫТЬ В МАЛЕНЬКОМ ГОРОДЕ?

Статья будет полезна тем, кому надоело работать «на дядю», и тем, кто задумывается над созданием своего бизнеса из-за потери другой работы. Расскажем о 28 бизнес-идеях для маленького города, которые являются наиболее выгодными.

Предпринимательство в регионах имеет массу своих особенностей по сравнению с бизнесом в крупных городах. Если эту специфику учесть еще на этапе планирования бизнеса, то можно отхватить себе вполне денежную нишу.

Что учесть, чтобы открыть бизнес в маленьком городе

Особенности предпринимательства в небольших городах связаны со спецификой их экономического развития.

НИЗКАЯ ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ. Обратите внимание, что ваши будущие клиенты и покупатели – это жители регионов, где зарплаты невысокие, рынок труда небольшой, заработать много просто негде. Согласитесь, что продавать какие-то эксклюзивные дорогостоящие вещи просто глупо. В качестве примеров такого бизнеса можно назвать: бутик модной одежды, автосалон, салон красоты VIP-класса, чисто вегетарианский ресторан. Подобные бизнес-идеи в маленьком городе не найдут своих потребителей – вместо прибыли вы рискуете получить убыток.

ДЕФИЦИТ БАЗОВЫХ ТОВАРОВ. Да, бывает и такое. Проанализируйте наличие магазинов и аптек в своем районе. Есть ли в вашей части города супермаркет, или нужно ехать в другой конец города? А может, в вашем городе нет магазинов одежды, представляющих популярные сетевые марки, и все жители города либо идут одеваться на местный рынок, либо едут в торговый центр соседнего города? А может в вашем населенном пункте одна аптека на всех? Проана-

лизируйте ситуацию: чего в вашем городе нет, но очень бы хотелось видеть в будущем?

ПЛАНИРУЙТЕ РАСШИРЯТЬСЯ В ДАЛЬНЕЙШЕМ. В малом городе развитие бизнеса может быть ограничено. Почему? Тут все просто. Сначала ваш бизнес может привлечь большое число клиентов, но затем прирост спроса на ваши товары или услуги начнет замедляться и остановиться совсем – в городе закончатся желающие что-то покупать у вас. Если вы хотите развиваться дальше, об этом стоит подумать заранее. Возможно, со временем вы сможете расширяться, и число ваших клиентов смогут пополнить жители близлежащих пунктов.

НИЗКИЕ БАРЬЕРЫ ДЛЯ ВХОЖДЕНИЯ В БИЗНЕС. Это можно отнести к плюсам бизнеса в малом городе. Действительно, затраты на аренду помещения, рекламу, оплату труда работникам в провинции существенно ниже аналогичных расходов в крупном городе.

БЛАГОПРИЯТНАЯ КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА. В регионах начинающему бизнесмену легче получить государственную поддержку для открытия своего дела. Малый бизнес достаточно часто поощряется, существует множество программ поддержки – этот вопрос также нужно изучить. Если можно воспользоваться какой-то привилегией – это нужно делать! Некоторые предпринимательские ниши в вашем городе могут быть и вовсе свободны.

РЕКЛАМА В ВИДЕ «САРАФАННОГО РАДИО». С одной стороны, это отлично. Так как новость о вашем только что открывшемся магазине быстро облетит большую часть города. Но, у этого явления есть и минус: если вы хоть раз оплошаете, об этом тоже узнает весь город.



Какой бизнес открыть в маленьком городе?

БЕРИТЕСЬ ЗА ТО, В ЧЕМ ХОРОШО РАЗБИРАЕТЕСЬ. Это идеальный вариант для первого собственного опыта в бизнесе. Вы несколько лет проработали в какой-нибудь компании, и ощущаете себя специалистом в своей области – можете работать самостоятельно. Самый типичный пример: бухгалтер. Опытный бухгалтер без труда может открыть свое дело по оказанию услуг ведения бухгалтерского и налогового учета, составления и сдачи налоговых деклараций. Спрос на такие услуги найдется всегда: небольшим организациям и ИП легче обратиться к такому бухгалтеру, чем нанимать для себя постоянного сотрудника. Бухгалтерское сопровождение в этом случае обойдется дешевле, чем заработная плата штатному бухгалтеру. Кроме такого бизнеса можно рассмотреть и вариант с организацией курсов: если вы специалист своего дела, то можете передавать знания другим. В качестве примеров можно привести еще нотариусов и юристов, косметологов, фотографов, массажистов. Обратите внимание на те области, где спрос будет всегда. Есть определенные ниши бизнеса, где продажи не зависят от кризисных явлений экономики или других факторов. Продукты питания, уход за собой, здоровье, недорогие развлечения – все это всегда пользуется спросом. Организуйте бизнес, предоставляющий дефицитные услуги. Например, в малых городах очень мало доступных недорогих развлечений – жителям города, как взрослым, так и детям, некуда пойти в свободное время. Сейчас активно ставят в хорошо проходимых местах батуты, например! Проанализируйте возможные «дефицитные» варианты. А вдруг в городе не хватает как раз ваших реализованных в жизнь бизнес-идей, и не забывайте о доступности цены на ваши услуги.

ОСВАИВАЙТЕ ПРОСТОРЫ ИНТЕРНЕТА. Этот совет можно воспринимать по-разному. Можно запустить интернет-магазин, но в маленьком городе эта идея не найдет своих клиентов – целевая аудитория очень мала, хотя в некоторых городах такие магазины могут успешно работать. А вот создание интернет-кафе или организация интернет-курсов (использование интернета, создание сайтов, основы копирайтинга) вполне могут оказаться удачными идеями. Хорошим вариантом будет и работа над общегородским сайтом, на котором будут размещаться все городские новости, объявления и прочая интересная информация.



ЭКОНОМИЯ И ЕЩЕ РАЗ ЭКОНОМИЯ. Для жителей будут привлекательны те услуги, которые позволят им сэкономить. Сюда можно отнести все услуги по ремонту одежды и обуви, квартир и автомобилей, парикмахерские с демократичными ценами, которые предлагают весь спектр основных услуг по демократичным ценам. А комплексный «Дом быта» вообще может стать оптимальным вариантом: невысокие цены будут компенсированы постоянным спросом со стороны местных жителей.



БИЗНЕС НА ОСНОВЕ МЕСТНОЙ ПРОДУКЦИИ. В чем тут смысл? Покупать у себя в населенном пункте, а продавать уже в крупном городе. Местную продукцию в виде ягод, грибов, свежих овощей, рыбы и фермерских продуктов можно скупать по невысокой цене. В большом мегаполисе «эко-продукты» сейчас в моде, а значит, наценка при перепродаже может быть весьма существенной. Еще лучше, если продукты не просто перепродавать, а сначала перерабатывать: среди вариантов небольшие консервные заводы, копильни, пекарни и прочие аналогичные предприятия.

МЕЛКОЕ ПРОИЗВОДСТВО НИКТО НЕ ОТМЕНЯЛ. Вы можете производить товары на продажу в другие города или обойтись своим маленьким городом. Это может быть все что угодно: пекарня, мебельное производство, сварочные работы и т.д. Главное помозговать! Затраты на производство будут в маленьком городе обходиться дешевле.



БЕРЕМ ЗА ОСНОВУ ЧУЖУЮ ИДЕЮ. Бизнес на чужой идее называется франчайзинг, то есть вам уже не придется создавать бизнес с нуля – с самого начала вы будете представлять известную марку. Франшизы сейчас предлагают многие известные бренды. Какой из них выбрать: одежда, косметика, фаст-фуд? Здесь ориентироваться нужно на потребности жителей города.

Подведем небольшой итог нашим рассуждениям. Бизнес в небольшом городе может быть самым разным, организовать его можно в одно из трех сфер:

Оказание услуг населению: шиномонтаж и автомойки, парикмахерские и салоны красоты, мелкий ремонт, услуги специалистов рабочих специальностей – сантехника, электрика, сварщика, плиточника и другие.

Торговля товарами: продуктовые магазины, аптеки, магазины бытовой химии, строительных материалов, запчастей для автомобилей – если имеется их очевидная нехватка; продажа товаров handmade – лучше сочетать продажу через торговую лавку и интернет-магазин.

Собственное производство: переработка местной продукции для последующей продажи в крупном городе, мини-пекарня при отсутствии таковой в городе.



НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ПРО ДЕТЕЙ! Детская одежда, обувь, частные детские сады, центры развития и дополнительного образования, различные развлечения для детей будут пользоваться спросом в любом городе.



«КМФ» МФО Головной офис:

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



КМФ-ДЕМЕУ

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

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

г. Талдыкорган, пр. Тауелсиздик, 40
8 (7282) 246-735; 246-736
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
п. Баллык 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, пр. Жибек Жолы, 31
8 (72831) 5-04-57
г. Чунджа, ул. К. Исламова, 25
8 (72778) 2-44-98
с. Кеген, ул. Б. Атыханулы, 22
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. 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. БайдIBEKA, 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

КАРАГАНДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Караганда, пр. Н. Абдилова, 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. Тауелсиздик, 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
п. Затобольск, Тауелсиздик 62/1
8 (71455) 2-04-47

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. Жанкожа батыра 7
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, ВП 3
8 (7172) 44-22-07/44-21-82
г. Нур-Султан, ш. Алаш тас жолы, 13
8 (7172) 53-15-41/46

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. Богенбай, 91
8 (71832) 2-20-29
с. Теренколь, ул. Тауелсиздик, 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. Ерубеева, 249А
8 (72533) 4-02-29
г. Туркестан, ул. Тауке хан 227
8 (725 33) 4 26 29
с. Абай, ул. М. Артыкова, 225
8 (72532) 3-02-91
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. Коксайек, ул. Толе би, 255 А
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 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. Яссави, 83
8 (72536) 3-51-84
с. Шаульдер, ул. Жибек Жолы., 24/2
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. 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, 17/5
8 (7252) 27-71-55
г. Шымкент, ул. Утегенова, уч. № 1884
8 (7252) 770-740