

іскер



№ 1 (46) МАРТ 2018



МАКСИМ ЕЛЬКИН
ПРОДАВЕЦ АВТОЗАПЧАСТЕЙ

**КРЕДИТ ДЛЯ ГРУППЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ –**

**выгодно и доступно
для развития своего дела!**

С ПРАЗДНИКОМ!

Нурмаз





УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Мы, по-прежнему, продолжаем Вас радовать новыми выпусками корпоративного журнала Искер. Этот номер выходит в юбилейный для себя год. Двадцать лет назад, в 1998 году увидел свет первый номер Искер. В нашей компании была всего тысяча заемщиков, но мы уже понимали важность общения с ними.

Этот номер посвящен групповому кредитованию, тому с чего началось микрокредитование в нашей стране и составляет ее суть. Одни из первых групп носили названия «Карлыгаш», «Жетысу» и «Надежда». Кредиты, полученные в группе и с групповой солидарной ответственностью, и сейчас составляют большую половину нашего кредитного портфеля.

В этом номере мы расскажем Вам о преимуществах этого вида кредитования, о продукте «Достар», поделимся историями развития групп и заемщиков в составе этих групп.

Также Вы узнаете об истории появления, зарождения и развития группового кредитования. Кто и как может его получить, на что такой кредит выдается, какие имеются преимущества перед индивидуальным кредитованием. Обо всем этом читайте подробнее в весеннем выпуске журнала для предпринимателей – Искер.

Искренне с Вами,
Шалкар Жусупов

СОДЕРЖАНИЕ



НОВОСТИ КОМПАНИИ

КМФ среди сильнейших на рынке кредитования	6
КМФ – крупнейший в стране источник микрокредитования для жителей Казахстана.....	6
Фонд «Даму» выделил кредит КМФ в размере 5,9 млрд тенге	7
Южанам легче взять микрокредит, чем жителям северных регионов	8
Кому проще и выгоднее получить групповой кредит в КМФ.....	10
Где берут деньги бизнесмены, от которых отказались банки	12

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ГРУППОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ

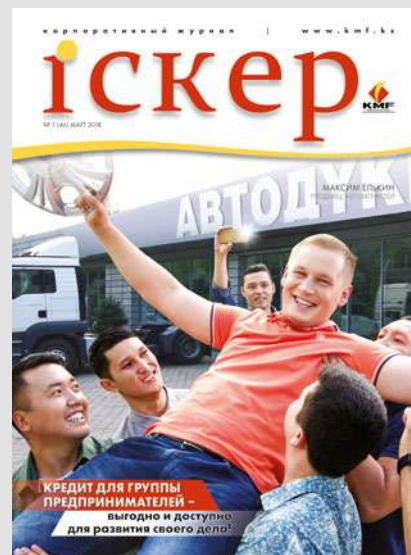
Как брать кредиты в группе или групповое кредитование, как средство для получения стабильного заработка	14
---	----

Как брать кредиты в группе. Кто и где их берет?	
Как они помогают развивать бизнес?.....	16
История развития группового кредитования в странах СНГ	18

УСПЕШНЫЕ ПРИМЕРЫ

Групповое предпринимательство:	
как на юге Казахстана развивают бизнес	22
От продажи рыбы с тележки до торгового центра прошла путь заемщик КМФ	23
Как группу назовешь, так она и будет работать	24
На севере Казахстана КМФ ломает стереотипы о кредитовании	26
Групповые кредиты «Достар» популярны в Сарыагашском районе ЮКО	28
Вместе получать кредиты и торговать легче	29





Автохит для торговцев 30

МОЕ ПРИЗВАНИЕ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Ляззат Мухамедалина: хореография – тяжелый труд 32

СОВЕТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

Сферы деятельности заемщиков КМФ
в групповом кредитовании 34

Какой бизнес открыть в маленьком городе или селе? 36

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Пейте витамины грамотно! 38

НАШИ АДРЕСА 40



Корпоративный журнал «Іскер»

СОБСТВЕННИК:

ТОО МФО «КМФ»

АДРЕС:

г. Алматы, 050004, пр. Назарбаева, 50

Тел: +7 (727) 331-74-74

Веб-сайт: www.kmf.kz

 kmf.official  kmf_kz 

Председатель Правления:

Жусупов Шалкар Амангосович

Главный редактор:

Ибрагимова Рауза Абдулвахитовна

Выпускающий редактор:

Абдраимова Элеонора

Над номером работали:

Пономаренко Павел

Дизайнер:

Артыгалиев Алишер

Издается: с 2007 года

Тираж: 35 000 экз.

Отпечатано в типографии:

ТОО Print House Gerona

При цитировании ссылка на корпоративный журнал «Іскер» обязательна.

Распространяется бесплатно.

КМФ СРЕДИ СИЛЬНЕЙШИХ НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ



В начале 2018 года Первое кредитное бюро поддержало запуск стартапа The Strongest – первого бизнес-портала, где будут размещаться рейтинговые сертификаты для компаний МСБ при условии их отличной кредитной истории и образцовых финансовых показателей (на основе проведенного экспресс-комплаенса.).

Рады сообщить, что КМФ один из первых получил такой сертификат - свидетельство отличной кредитной истории, надежности в ведении дел. КМФ - пример компании, с отличной кредитной историей. Именно это позволяет ей постоянно привлекать новые средства для развития своей деятельности. Так и каждый казахстанец, имея хорошую кредитную историю, имеет возможность получить кредит.

Отличная кредитная история для каждого казахстанца – возможность своевременно и на выгодных условиях получить кредит на развитие бизнеса или покупку необходимых вещей или услуг.

Проверить свою кредитную историю один раз в год бесплатно можно на сайте Первого кредитного бюро по адресу www.1cb.kz

КМФ – КРУПНЕЙШИЙ В СТРАНЕ ИСТОЧНИК МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА

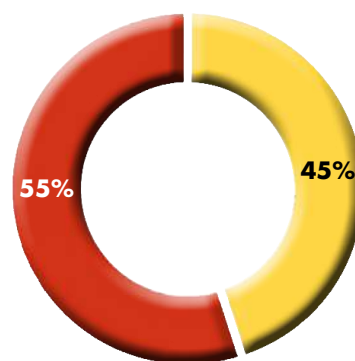
По итогам прошлого года КМФ упрочил свое лидерство в секторе микрокредитования. Компания выдала 325 тысяч микрокредитов на сумму 146 млрд. тенге. Рост кредитного портфеля за год составил 70%, количество клиентов увеличилось на 21%. КМФ занимает 75% рынка по количеству выданных кредитов и 70% рынка по их объему.

Основной категорией наших заемщиков остаются мелкие предприниматели, которые берут средства на развитие своего бизнеса: закуп товаров, скота, оборудования. Около 110 тысяч заемщиков пользуются микрокредитами от КМФ, полученными в рамках группового кредитования.

Групповые кредиты занимают 45% кредитного портфеля КМФ на сумму свыше 39 млрд тенге.

Но, несмотря на эту активность, многие предприниматели, по-прежнему, нуждаются в кредитовании. В частности, в сельской местности, где заемщиками КМФ уже являются свыше 150 000 человек.

«Конечно, мы стараемся удовлетворять потребности этой категории клиентов. На селе в тоже время, безусловно, превагирует обеспечение кредитами за счет МФО, поскольку в сельской местности банки представлены слабо и эту нишу занимаем мы, как лидеры рынка МФО, но потенциал по-прежнему остается высоким», - объясняет Шалкар Жусупов, глава КМФ.



Кредитный портфель КМФ по видам кредитования

- Индивидуальные кредиты
- Групповые кредиты





ФОНД «ДАМУ» ВЫДЕЛИЛ КРЕДИТ КМФ В РАЗМЕРЕ 5,9 млрд ТЕНГЕ ДЛЯ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ,

в том числе и в рамках группового кредитования

В феврале 2018 года состоялось подписание кредитного соглашения между АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и ТОО «Микрофинансовая организация КМФ в рамках привлекаемых средств от Азиатского Банка Развития (АБР). Средства в размере 5,9 млрд. тенге выделяются микрофинансовой организации траншами, и будут направлены на кредитование микро, малого и среднего бизнеса в регионах и развитие женского предпринимательства.

Данные средства выделены за счет средств займа АБР, привлекаемого под государственную гарантию Правительства Республики Казахстан. Это уже четвертый транш АБР, общая сумма которого составила 72 млрд тенге, которые будут размещены в банках второго уровня (БВУ) и микрофинансовой организации КМФ через Фонд «Даму».

«По итогам прошедшего года наш кредитный портфель вырос на 70%, а количество заемщиков на 21%. Тем не менее, у

предпринимателей, особенно у фермеров, ощущается нехватка кредитных ресурсов. Все это свидетельствует о том, что сектор малого бизнеса Казахстана стремительно развивается, но, по-прежнему, остается недокредитованным. Денежные средства, получаемые в рамках этого займа, будут использованы для финансирования предпринимателей, особенно на селе, где доступ к банковскому финансированию ограничен», - отметил Шалкар Жусупов, Председатель Правления КМФ.

«В последнее время наблюдается большая популярность в предоставлении финансовых услуг микрофинансовыми организациями, показывая значительный рост, как в количестве, так и объемах кредитования. Участие КМФ в данном проекте вовлечет широкие слои населения в предпринимательскую деятельность, что способствует созданию новых рабочих мест, решая, тем самым, проблему занятости населения», - сказал заместитель Председателя правления Фонда «Даму» Нурлан Акшанов.

ЮЖАНАМ ЛЕГЧЕ ВЗЯТЬ МИКРОКРЕДИТ, ЧЕМ ЖИТЕЛЯМ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ.

Карта доступности микрокредитования в РК



УРОВЕНЬ ДОСТУПА ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНОВ РК К МИКРОКРЕДИТОВАНИЮ. НОЯБРЬ 2017

В настоящее время в Казахстане официально действуют 150 микрофинансовых организаций, т.е. в 4,5 раза больше, чем банков. Однако, не все казахстанцы имеют равный доступ к микрокредитам и другим услугам МФО – самый легкий доступ к микрозаймам имеют жители южных регионов.

Для сравнения, в южных регионах работают представительства (филиалы, офисы, отделения) 109 официально действующих МФО, тогда как в северных областях открыты офисы всего

Дисбаланс уровня доступа к микрозаймам в зависимости от региона определяется соответствующими показателями деловой активности малого бизнеса, в южных регионах число предпринимателей выше, их влияние на локальную экономику более значимо, чем в северных областях. Соответственно, за этим рынком и идут микрофинансовые организации.

Самую большую сеть представительств на рынке микрокредитования РК имеет КМФ, остальные участники рынка значительно отстают. На текущий момент КМФ выдает микрозаймы в 14 регионах страны, число постоянно действующих офисов компании насчитывает 110 единиц.

Значительно отстают от лидера рынка другие крупные МФО: в 11 регионах РК работают Тойота Файнаншл Сервисез, Kaz Credit Line и АккордКапитал.

72 организаций. Примечательно, что на западе Казахстана уровень концентрации представительств микрофинансовых организаций больше, чем на востоке - 35 против 20.

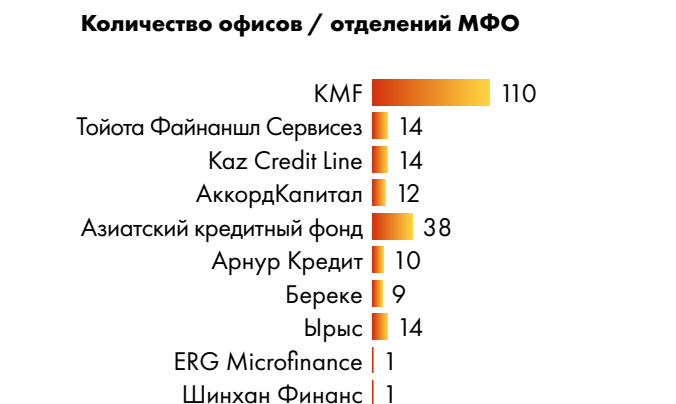
Максимальная концентрация МФО в Казахстане - в Алматы, предпринимателям «южной столицы» доступны услуги по меньшей мере 50 организаций, выдающих микрозаймы. На втором месте - ЮКО, где на региональном рынке микрокредитования работают 30 организаций. Замыкает тройку самых развитых локальных микрокредитных рынков Астана, здесь оказывают услуги порядка 25 МФО.

Распределение офисов действующих по регионам РК на 01.10.2017 (количество МФО)



Расчеты Ranking.kz на основе данных НБ РК и корпоративных сайтов МФО

Уровень доступности топ-10 крупнейших* МФО в регионах РК (единиц)

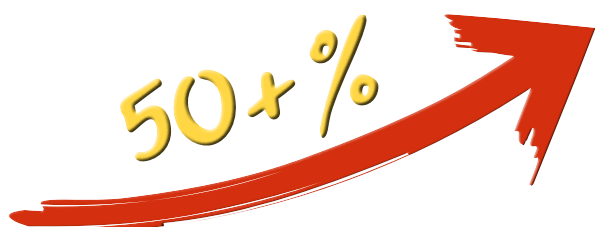


* по объему предоставленных микрозаймов на 01.07.2017 г.

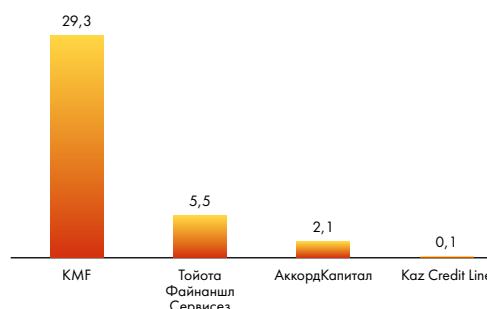
Расчеты Ranking.kz на основе данных НБ РК и корпоративных сайтов МФО

Активная работа КМФ в регионах определяет его лидерство на рынке микрозаймов - компания формирует более 50% рынка. За год его кредитный портфель увеличился на 29,3 млрд тенге, или на 71,7%.

Наибольшую долю в ссудном портфеле КМФ формирует Южно-Казахстанская область (27%), офисы в Алматы – 15%, Алматинская область – 13,1%, Жамбылский филиал – 13%.



Прирост Кредитного портфеля за год (млрд ₸)



Расчеты Ranking.kz на основе данных НБ РК

КОМУ ПРОЩЕ И ВЫГОДНЕЕ ПОЛУЧИТЬ ГРУППОВОЙ КРЕДИТ В КМФ?



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.

К каждому клиенту в КМФ индивидуальный подход. Принимая заявку на кредит, мы оцениваем бизнес клиента, его платежеспособность, помогаем подобрать оптимальные сумму и срок кредита, консультируем по методологии группового кредитования. Ведь наша основная задача – не просто выдать кредит, а выдать его с пользой для него, не навредить им человеку, чтобы выплаты не были в тягость, оставалось достаточно средств для жизненно важных потребностей в течение месяца, при этом шло развитие его бизнеса.

Обязательным требованием к нашим заемщикам является стабильная платежеспособность и опыт/стаж – 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.

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

НЕКОТОРЫЕ ФАКТЫ О ГРУППОВОМ КРЕДИТОВАНИИ:

- 42% кредитов выдаются на развитие бизнеса на селе.
- Более 40 тысяч заемщиков в групповом кредитовании предпочитают развивать животноводство, 27 тысяч занимаются торговлей, а вот 21 тысяча являются наемными работниками.
- В 1997 году групп было всего 3, сегодня их уже более 43 700!
- Свыше 13 700 групп функционируют более пять лет
- Более 180 групп существуют свыше пятнадцати лет



НЕ ИМЕЙ 100 РУБЛЕЙ, А ИМЕЙ 100 ДРУЗЕЙ!

ГРУППОВОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ

ДОСТАР



Если у Вас нет
залогового
обеспечения,
воспользуйтесь
возможностями
кредитования
в группе, где
обеспечением
является групповая
солидарная
ответственность

В данном продукте
доступна кредитная
линия на длительный
срок.

Кредитная линия может
быть как возобновляемой
так и не возобновляемой.



f /kmf.official

Instagram kmf_kz

www.kmf.kz

Группа из 2-х человек
до 1 000 000 ₸

до 36 месяцев

Группа от 3-х человек и более
1-ый кредит

◆ до 1 500 000 тенге

2-ой кредит

◆ до 3 000 000 тенге

◆ до 5 000 000 тенге

ГДЕ БЕРУТ ДЕНЬГИ БИЗНЕСМЕНЫ, ОТ КОТОРЫХ ОТКАЗАЛИСЬ БАНКИ

Положение категории самозанятых в Казахстане двойственное. Государство обвиняет их в паразитических настроениях, банки высокомерно отказываются от сотрудничества. Зато микрофинансовые организации обнаружили в этой категории людей мощный драйвер роста — причем к выгоде для обеих сторон.



Совокупный портфель микрокредитования в РК — \$464,3 млн, что составляет 33% всего рынка СНГ. Общее число заемщиков — 254,5 тыс. человек.

Львиную долю казахстанского рынка контролирует микрофинансовая компания КМФ (215 тыс. заемщиков). Соответственно, это крупнейшая подобная фирма в СНГ, контролирующая 16,8% всего рынка.

Рекордные показатели казахстанским микрофинансовым организациям обеспечило сотрудничество именно с самозанятым населением страны!

ПОЧЕМУ МИКРОФИНАНСИСТЫ ИДУТ В СЕЛО

«Эти люди не просят хлеба. Они не выходят на демонстрации. Они занимаются делом», — говорит Шалкар Жусупов, председатель правления КМФ, объясняя приоритеты возглавляемой им компании. Сейчас, например, в числе 215 тыс. клиентов этой компании 145 тыс. — предприниматели. Из них 70 тыс. — фермеры. При этом доля клиентов, не зарегистрированных как предприниматели и, соответственно, не платящих налоги, такова: в агросекторе — 98%, в мелком городском предпринимательстве — 77%.

Подобная стратегия, далекая от рафинированных банковских клиентских программ, вызывает неподдельный интерес. Почему в одинаковых условиях банки отказывают в кредитовании таким заемщикам, а микрофинансовые компании идут на сотрудничество?

КМФ считает своими клиентами в первую очередь жителей сельской местности, их в клиентской базе 70%. Причем три четверти этой группы живут в селах южного Казахстана (Алматинская, Жамбылская и Южно-Казахстанская области).

Ярким примером выгоды такого сотрудничества можно назвать село Ынтымак Южно-Казахстанской области. Долгое время здесь была безработица, люди рас-

тили скот и овощи для личного потребления. Когда в соседнем поселке открылся филиал КМФ, жители получили доступ к кредитам и смогли расширить производство. Теперь в поселке постоянно работает оптовый рынок овощей и мяса. Аналогичным образом развивался и поселок Карабулак.

А в поселке Ушкын Сарыагашского района благодаря кредитам 10 лет назад возник целый кластер по выращиванию овощей в теплицах. До этого местные были встроены в систему экспорта продуктов из Узбекистана. Но когда участок границы на некоторое время перекрыли, появился запрос на производство. Для организации такого хозяйства на участке в 10 соток требовались 500–600 тыс. тенге. Появление МФО в районе обеспечило этот запрос.

Такие самозанятые есть и в городах. С точки зрения микрофинансовых организаций они являются предпринимателями и тоже получают доступ к средствам.

Кредитные эксперты на месте проверяют информацию, переданную в компанию в виде анкеты, и оценивают не только возможности бизнеса предпринимателя, но и его психологический портрет.

Ежемесячно компания выдает порядка 27 тыс. микрокредитов на сумму около 13 млрд тенге. С начала этого года выданы 242 тыс. микрокредитов на более чем 100 млрд тенге.

БАНКИ СВОРАЧИВАЮТ ФИЛИАЛЬНЫЕ СЕТИ

По мнению Анатолия Глухова, директора Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК), совокупное число казахстанцев, получающих выгоду от сотрудничества с микрокредитными компаниями, составляет около миллиона человек. И этот сектор будет все более привлекательным, учитывая тенденцию сворачивания крупными банками филиальных сетей.

По сути, банки оставляют за собой контроль финансов в крупных городах. А микрофинансовые организации, всегда опиравшиеся на сеть филиалов в маленьких населенных пунктах, проникнут еще глубже, их клиентская сеть будет расширяться.

Рынок микрофинансовых организаций очень подвижный. Максимальное количество компаний в Казахстане присутствовало в 2013 году: 1766. В 2015 году были зарегистрированы 1623 компании.

МАЛЕНЬКОМУ КЛИЕНТУ НЕ НУЖНЫ ДЛИННЫЕ ДЕНЬГИ

Идея микрофинансирования не столь уж и проста, как может показаться на первый взгляд. Пионер этого направления банкир из Бангладеш Мохаммад Юнус в 2006

году получил Нобелевскую премию мира за усилия по созданию социального и экономического развития снизу.

Шалкар Жусупов рассказал легенду о появлении этой системы с, казалось бы, заведомо непосильно высокой процентной ставкой. Однажды Мохаммад Юнус пожертвовал уличной торговке сигаретами \$10. Она поняла его по-своему и вернула вечером того же дня \$12.

По сути, премия составила порядка 700% годовых! Мохаммад понял, что для маленьких клиентов важны не длинные деньги, а обеспечение буквально дневного оборота. С этой мыслью он основал Grameen Bank, что означает «Деревенский банк».

Компания КМФ стала пионером этого направления в Казахстане 20 лет назад. Шалкар Жусупов вспоминает, что сумма кредита была фиксированной и составляла 7500 тенге, по тем временам \$100.

Условия были простые: возвращаешь в срок этот кредит — получаешь доступ к следующему, на сумму в два раза больше. Возможный максимум — \$3000.

ПЕРВЫМИ КЛИЕНТАМИ СТАЛИ ТРИ ГРУППЫ ПО 7 ЧЕЛОВЕК

Это уже казахстанское ноу-хау — групповой кредит. В этом случае кредитор требует не залоговые гарантии, а гарантии поручительства. Такая схема работает по сей день, хотя доля ее в общем портфеле КМФ и снизилась со 100% до 44%.

В чем суть — заемщики сами организуют группу, все члены которой доверяют друг другу, и получают кредиты, гарантируя групповой возврат средств в случае невыполнения кем-то своих обязательств. Группа в данном случае выполняет обязанности кредитного комитета. Например, если заемщики изменили мнение и отказали кому-то в праве получения кредита, компания не имеет право это решение отменить.

Почему это работает? Шалкар Жусупов отмечает, что адресная группа клиентов этой программы сконцентрирована на юге страны, где силен корпоративный дух. «Если ты занимаешься предпринимательством, то ты тесно связан с такими же людьми и хорошо знаешь их дела. В одном месте ты постоянно обедаешь, в другом ремонтируешь машину, — рассказывает Шалкар Жусупов. — Беря кредит на условиях коллективной ответственности, ты ничем не рискуешь, если уверен, что у всех идет бизнес».

Часто групповой кредит — единственная возможность для предпринимателя получить кредит и расширить бизнес. В случае невыполнения обязательств человек рискует не просто потерять доступ к финансированию, но и испортить отношения с коллегами по предпринимательскому цеху.

Автор Георгий Ковалев
Источник kapital.kz





КАК БРАТЬ КРЕДИТЫ В ГРУППЕ

или групповое кредитование, как средство для получения стабильного заработка

Групповое кредитование – это займ, который выдается заемщикам в группе. В истории КМФ зафиксированы группы-долгожители, в которых предприниматели непрерывно кредитуются более десяти лет и успешно ведут свой бизнес.

Непрерывный доступ к кредитным ресурсам обеспечивает этим предпринимателям возможности развивать свой бизнес. Зачастую чем больше период кредитования в группе, тем успешнее клиенты КМФ развивают свое дело.

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ В 19 ЛЕТ ИЛИ ПОЧЕМУ ЛЮДИ БЕРУТ МИКРОКРЕДИТЫ В КМФ?

В Талдыкоргане, откуда и началась история КМФ, до сих пор существуют и успешно развиваются группы, основанные еще в 90-е годы прошлого века. Члены этих групп - предприниматели берут групповые займы и успешно развивают свое дело.

Пример: группа «Гермес-2», в составе шести предпринима-

телей (на фото со своим кредитным экспертом). Ее основатель - **Шолпан Батырбекова**. В 90-е годы работала воспитателем в детском саду. В 1998 году детские сады массово закрылись. Шолпан, попав под сокращение, необходимо было найти новый источник заработка. Женщина обратилась в КМФ, где нашла необходимую поддержку.

«И вот с тех пор прошло 19 лет, я в одной и той же группе, – рассказывает Шолпан. – Многие изменилось. Все это время я беру средства на развитие своего бизнеса в КМФ. В той же группе, которая была создана 19 лет назад. Группе мы дали название «Гермес», и состоит она из шести человек, где каждый несет ответственность друг за друга. Когда подходят дни



«Группе мы дали название «Гермес», и состоит она из шести человек, где каждый несет ответственность друг за друга»

своей семьи. В настоящее время Ельмира увеличила доход своего бизнеса, провела капитальный ремонт дома, о котором так давно думала.

По словам женщины, без KMF этой возможности и не было бы. Торговля – это большой труд и требует много времени. В этом меня поддерживает ее семья: старший сын присматривает за двумя младшими.

В групповом кредитовании, женщина видит много преимуществ, по сравнению с индивидуальным: ставка по кредиту ниже, требование по залогу также ниже. Кредитные эксперты выезжают на место бизнеса для оформления кредитной заявки, что очень удобно в плотном графике. Радует и оперативность в рассмотрении заявок и минимальный пакет документов. Все эти факторы, по словам Ельмиры, делают сотрудничество с KMF стабильным и долгосрочным.

УСПЕШНАЯ КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЬЮ В 10 ЛЕТ

В селе Аксуцент Южно-Казахстанской области групповое кредитование очень развито. Более 80% заемщиков используют этот вид кредитования. В частности, шесть предпринимателей, которые уже более 10 лет вместе получают кредиты и успешно развивают свой бизнес.

К примеру, **Мархаммат Шукурова** владеет сервисом по прокату посуды. Благодаря кредиту расширила ассортимент товара, построила дом, имеет постоянных клиентов. **Сарсенкуль Саурова** начинала кредитование с маленькой точки по реализации продуктов питания, благодаря кредиту расширила ассортимент товара, закупила скот и занимается откормом.

оплаты, мы звоним друг другу, интересуемся все ли в порядке, успевают ли все с платежом».

Благодаря KMF все участники нашей группы вырастили детей, выучили их. Я открыла бизнес (торговля обувью), сначала на открытом рынке, сейчас в ТД «Жетысу» в самом центре города».

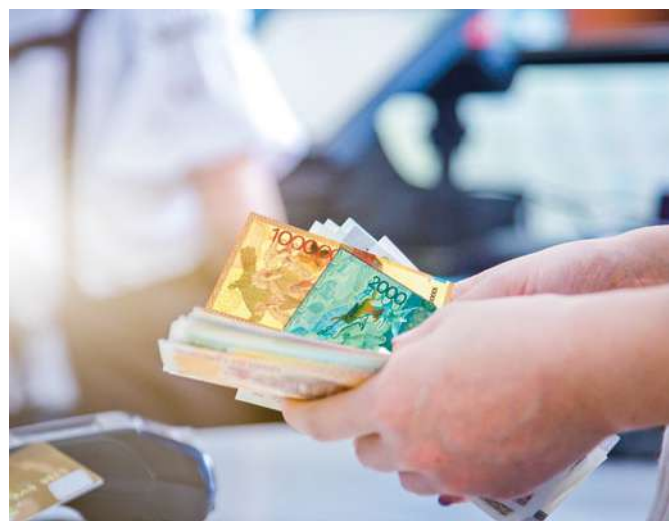
Еще одним основателем группы «Гермес» стал **Жанат Шалабаев**, который также начал свое сотрудничество в далеком 1998 году. Жанат по специальности техник-строитель. Работал в строительной компании. В суровые 90-е одной зарплаты не хватало, чтобы прокормить семью, и супруга Жаната принимает решение заняться торговлей обувью на рынке. Для начала бизнеса понадобились финансы. Кредит на развитие бизнеса предприниматель получил в KMF.

«Благодаря кредитной поддержке KMF, – говорит Жанат. – Мы с супругой смогли дать образование детям, построили дом, купили машину. Все это потому что, мы получили доступ к финансированию и начали понимать как надо строить бизнес в торговле».

КАК РАБОТАЕТ ГРУППОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ? КРЕДИТЫ «ДОСТАР»

Ельмира Сатыбалдиева из с. Кордай Жамбылской области, торгует на рынке более 10 лет. Первый кредит в KMF она взяла в 2012 году в размере 250 000 тг. для пополнения оборота. Создала группу из таких же предпринимателей - соседей по прилавку.

За короткое время сотрудничества с KMF, женщина смогла расширить свой бизнес и улучшить материальное положение





КАК БРАТЬ КРЕДИТЫ В ГРУППЕ

Кто и где их берет?

Как они помогают развивать бизнес?

Групповое кредитование – наиболее распространенный в мире, а также в Казахстане способ получения кредитных средств на становление и развитие бизнеса для уязвимых слоев населения, для тех, у кого недостаточно залоговой базы. Для получения кредита необходимо создание группы из двух или более

человек, каждый из которых получает финансирование на свои нужды, но под коллективную ответственность.

В настоящее время в КМФ с такой формой кредитования получают кредиты 110 тысяч человек, которые используют в обороте бизнеса или на потребительские цели финансирование

на сумму свыше 38 млрд. тенге. Этими заемщиками в КМФ создано около 44 000 групп. Это группы, которые объединяют от 2 до 10 человек: предпринимателей, занимающихся самым различным бизнесом и других жителей сел и городов, которые знают и доверяют друг другу.



ОКСАНА БУХТИЯРОВА
Менеджер управления развития кредитования КМФ

«В начале нашей деятельности, когда в организации не было никаких других видов кредитных продуктов, кроме группового, многие потенциальные клиенты с осторожностью и даже боязнью относились к такому явлению, как групповое кредитование. Очень уж необычно и ново выглядел этот продукт. Тем более, групповое кредитование являлось и является беззалоговым. Теперь, по прошествии 20 лет существования нашей организации мы смело можем сказать, что наши постоянные клиенты – это те люди, которые поверили в нас, и в собственные силы. Взяв первые кредиты тогда, а надо отме-

тить, что суммы были очень невысокие – до 100 долларов США, по тем временам это примерно 7 тысяч тенге, сейчас эти клиенты уже имеют разветвленную сеть магазинов, создают рабочие места, улучшают свои жилищные условия, растят и обучают детей и т.д. Название кредитного группового продукта – «Достар», говорит само за себя. Еще одним преимуществом является то, что в составе группы может быть начинающий бизнесмен, со стажем работы менее 6 месяцев».

Наиболее развито групповое кредитование на юге Казахстана: Южно-Казахстанской, Алматинской, Жамбылской областях. Прежде всего, это связано с высокой деловой активностью и плотностью местного населения. Люди активно

занимаются мелким бизнесом: торгуют на рынках, шьют одежду и обувь на дому и в мелких цехах, заняты в сфере услуг (столовые, кулинарии, хлебопекарни, кафе), занимаются разведением скота и выращиванием различных культур. При этом они работают поблизости или в одном регионе с другими бизнесменами с аналогичными потребностями и интересами. Вместе они достаточно легко образуют устойчивые группы, в рамках которых все ее участники пользуются кредитами. При этом кредиты оформляются каждому члену группы отдельно под индивидуальные условия с учетом платежеспособности каждого клиента.

Наибольшей популярностью групповое кредитование пользуется у жителей сельской местности. Это объясняется тем, что условия группового кредита удобны для жителей села, поскольку получить кредит можно при отсутствии или недостаточном залоге, также не требуется официально подтвержденного дохода, что в условиях села зачастую становится главным препятствием в получении кредита. Кроме того, процентная ставка по такому кредиту ниже, чем в индивидуальном кредитовании.

Еще один плюс в групповом кредитовании: человек, получающий кредит в составе группы, кроме финансирования может рассчитывать на поддержку советом своих согруппников, таких же бизнесменов, как и он. Более 60% заемщиков, пользующихся групповыми кредитами – бизнесмены, работающие в городе или селе.



КУЛЬСАРА САПАРБЕКОВА
Управляющий директор кредитного
департамента КМФ

«Групповое кредитование – уникальный финансовый продукт. КМФ первой среди микрофинансовых организации предложила его населению в 90-х годах прошлого века. Сутью группового кредитования является самостоятельный выбор клиентами членов своей группы, доверие и солидарная ответственность друг за друга при получении беззалоговых кредитов.

Нас, воспринимали как чудачков, чьи наивные представления о экономических законах и человеческих ценностях, далеки от реальности. Но время показало, что мы и наши заемщики оказались правы. Групповое кредитование работает, причем очень успешно.

Тысячи групп созданы во всех областях нашего присутствия. Это больше чем группа заемщиков, объединенных для того, чтобы кредитоваться в КМФ. Группы стали для предпринимателей, входящих в их состав, настоящей школой по обмену информацией, знаниями и опытом в области предпринимательства. Сотни групп, созданные в 90-е продолжают успешно существовать, а их участники стали настоящими единомышленниками.»

Наибольшим спросом групповое кредитование пользуется среди сельчан. Животноводство, птицеводство, выращивание овощей и фруктов – такая специализация у заемщиков на селе.

Также активно берут кредиты в составе группы предприниматели развивающие бизнес в небольших и больших городах, которые имеют свои точки в сфере тор-

говли, сфере услуг, производства в сфере мелкого бизнеса, а также наемные работники, имеющие доход, а также даже работающие пенсионеры.

Наибольшей популярностью групповое кредитование пользуется у сельских жителей Алматинской области, где почти все кредиты на селе (95%) взяты в группе.

Активно пользуются групповыми кредитами женщины-предприниматели. Во всех областях, где работает КМФ доля представительниц прекрасной половины человечества среди заемщиков больше половины от всех клиентов. В абсолютных цифрах преобладают южные области (Южно-Казахстанская, Жамбылская, Алматинская), в каждой из которых более десяти тысяч женщин, имеющих кредиты в группе.

Наши регионы рекордсмены по количеству групп: наибольшее количество групп наблюдается в г. Жаркенте и соседних селах Алматинской области – более 1600, в селе Сарыагаш и близлежащих населенных пунктах Южно – Казахстанской области – свыше 1500.

Предприниматели для получения кредита могут организовать группу, состоящую минимум из двух человек. Группы с таким составом, как правило, распространены на севере и в центральном Казахстане.

В тоже время на юге республики группы КМФ более многочисленны.

Как показывает наша практика, групповое кредитование способно улучшать благосостояние большого количества людей, их семей. Поэтому многие предприниматели создают устойчивые группы, которые существуют многие годы.

Так, из 44 000 групп свыше 13 700 функционируют более пяти лет, и представьте! - более 180 групп существуют свыше пятнадцати лет. В составе таких групп предприниматели успешно развивают свой бизнес, который зачастую переходит от родителей к детям. Наверное, это и есть главный успех. И обеспечение такой формы кредитования КМФ практикует уже более 20 лет.

Присоединяйтесь к КМФ!



**«Сотни групп,
созданные
в 90-е
продолжают
успешно
существовать,
а их участники
стали
настоящими
единомышлен-
никами»**

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ГРУППОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СТРАНАХ СНГ

История развития микрофинансирования, в частности, группового кредитования в странах СНГ началась с появления международных фондов и организации, миссия и деятельность которых была направлена на предоставления населению с низким уровнем дохода доступа к стабильному финансированию.



Мы подготовили для вас небольшой обзор различных компаний, предоставляющих групповую модель кредитования, в странах Центральной Азии и Кавказа.

«ФИНКА». ИСТОКИ И ИСТОРИЯ ГРУППОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ

«Дайте бедным общинам возможности, и они найдут дорогу!» – Джон Хетч.

ФИНКА (Фонд по содействию Международному Сообществу, ныне FINCA International – Фонд Помощи Международному Сообществу). ФИНКА внедрила концепцию «Группового кредитования» в микрокредитовании, благодаря чему её считают пионером в этой области. Фонд был создан в 1984 году в США

Джоном Хэтчем.

Он сделал вывод, что основной преградой для получения кредита является отсутствие залога, но поскольку люди на селе экономически активны, то смогут погасить как основную сумму кредита, так и выплатить проценты.

За короткое время Хетч разрабатывает и внедряет новую микрофинансовую программу, в рамках которой микрокредиты предоставлялись без залога определенным группам людей. Эти группы заранее принимали решение о способах использования и погашения кредита, а методом обеспечения выплат служила взаимная ответственность между членами группы. Такой тип кредитования,

который получил название «**Village Banking**» является очень эффективным, поскольку заемщики старались выбрать надежных партнеров, чтобы не нести ответственность за их неуплату, тем самым обеспечивали высокую вероятность погашения для микрофинансовой организации, одновременно улучшая собственное финансовое положение.

Так, в мире групповое кредитование впоследствии получило свое развитие, а в странах СНГ этот механизм финансирования был апробирован в середине 90-х годов XX века. В эти годы возникла массовая потребность в небольших кредитах на открытие собственного дела. Концепция банковского кредитования не

была доступна населению с невысоким уровнем дохода, впрочем, большинство этого населения не имело дохода вовсе.

ОПЫТ ФИНКА В КЫРГЫЗСТАНЕ

Групповое кредитование в Кыргызстане как бизнес началось с международных программ, после обретения республики независимости. Впервые оно внедрено в 1995 году международной неправительственной организацией «Финка», которая занимает первое место среди микрофинансовых организации, как по количеству клиентов, так и по географическому охвату.

Преимущественное развитие получают групповое кредитование, в основном, для женщин.

Сегодня «Финка» в Кыргызстане предлагает населению несколько возможностей для получения кредита в групповом кредитовании:

- на развитие сельского бизнеса
- без залога для желающих начать свой бизнес
- со специальными условиями для клиентов с хорошей кредитной историей
- без залога на развитие бизнеса

В самом начале, наиболее смелые и

Первоначальные группы солидарной ответственности собирали до 12 человек, сегодня группа должна состоять не менее, чем из трех человек

ответственные жители страны в регионах инициировали формирование групп, чтобы получить небольшой кредит для развития частного бизнеса. Первоначальные группы солидарной ответственности собирали до 12 человек, сегодня группа должна состоять не менее, чем из трех человек.

Предприниматели, не имеющие в собственности недвижимость, могут получить беззалоговые кредиты под групповое поручительство. Получить первый и последующий кредиты, в рамках группового кредитования, для развития частного бизнеса удастся только в том слу-

чае, если каждый участник группы будет соблюдать платежную дисциплину; будет понимать, что берет ответственность за другого участника группы по возврату заемных средств; будет стремиться соблюдать все условия, обозначенные в договоре; каждый участник должен иметь небольшой бизнес.

Только таким образом, самые малообеспеченные слои населения получили доступ к кредитам, и по сей день продолжают активно кредитоваться в группах. Это позволило им начать свой бизнес, улучшить свое финансовое положение и прочно встать на ноги.





Спустя время жители страны, которые смогли эффективно использовать кредиты, обеспечили работой не только себя, но и смогли создать рабочие места для других соотечественников, развивая при этом экономику целой страны.

ГРУППОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В АРМЕНИИ

В начале 90-х Армения вышла из состава СССР и стала независимой.

Резко вырос уровень безработицы, многие высококвалифицированные работники были вынуждены заняться земледелием и мелкой торговлей, чтобы обеспечить минимальный прожиточный уровень.

До конца 90-х годов число бедных и занятых в сельском хозяйстве находилось на очень высоком уровне, а отсутствие доступа к банковским кредитам способствовало созданию микрокредитных организаций.

Первоначально - это были благотвори-

тельные фонды международных доноров - организаций, которые предоставляли займы фермерам и малым предпринимателям в рамках программ по развитию регионов. В 2006 году эти фонды были реорганизованы в кредитные организации, так как предоставляли кредитные услуги, но не контролировались центральным банком.

Так, в Армении становление первых МФО произошло осенью 1997 года. Первым фондом, внедрившим концепцию микрокредитов, стал Комитет помощи объединённых методистов (UMCOR), который организовал проект по микрофинансированию «Aregak» в Армении. Целью проекта было предоставление финансовой помощи малоимущим людям, которые имели ограниченный доступ к финансовым источникам, особенно в отдалённых поселениях.

Таким образом, программа микрокредитования Aregak стала крупнейшей микрофинансовой организацией в Арме-

нии. Компания позиционирует себя, как гибкая социальная организация, которая установила принципы социальной ответственности, как часть своего стратегического развития и имеет миссию содействовать экономическому развитию малых и средних предпринимателей предоставляя качественные и доступные финансовые услуги, чтобы

стать многогранной и динамичной финансовой организацией.

Основными клиентами компании являются фермеры и малые торговцы, а средний размер кредита составляет около \$100, с уровнем погашения в 99%.

Групповое кредитование предоставляется Aregak обеспечением, по которому служит групповое поручительство 3-х человек, а если сумма превышает установленные лимиты, то необходимо поручительство 2-х людей не являющиеся клиентами организации, обеспечены работой и недвижимостью.

Армения, была одной из стран, в кото-

рых микрофинансирование вводилось так же, как и в Кыргызстане, фондом FINCA International. Организация на территории Армении получила название УКО «ФИНКА». В настоящее время организация является лидером рынка Микрофинансирования в Армении с кредитным портфелем более \$50 млн. и клиентской базой более 50 тыс., а процент вовремя погашенных кредитов составляет 99%.

Также стоит сказать об организации «Камурдж», созданной при одном из благотворительных фондов Армении. Основными типами кредитования являются предпринимательские, сельские и потребительские, для которых обязательным требованием является поручительство других членов групп. В группах состоят от 5 до 15 человек.

Кредиты в Камурдж отличаются длительностью льготного периода, который составляет 8 месяцев для предпринимательских и потребительских кредитов и 20 месяцев для сельских кредитов. Что говорит о высокой лояльности со стороны компании, к своим клиентам.

ОСОБЕННОСТИ ГРУППОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ТАДЖИКИСТАНЕ.

Групповое кредитование появилось в Таджикистане относительно недавно. В 2004 году, когда в Таджикистане были приняты законы о микрофинансовых организациях и их деятельности.

Так же как и во многих странах, микрофинансирование в Таджикистане началось с выдачи небольших микрокредитов группам людей – групповое кредитование.

Сущность группового кредитования заключается в выдаче кредитов без залогового обеспечения, но под солидарное поручительство членов группы заёмщиков. Как правило, группа должна состоять не менее чем из трех человек.

Необходимо подчеркнуть, что благодаря групповому кредитованию, в свое время, самые малообеспеченные слои населения получили доступ к кредитам

В основном, групповое кредитование широко распространено в линейке кредитных продуктов микрофинансовых организаций. Банки в Таджикистане, практически, не предлагают данный вид кредитования.

ПРЕИМУЩЕСТВА ГРУППОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ:

- Отсутствие требований по залоговому обеспечению.
- Поручителями выступают остальные члены группы.
- Более упрощенный подход при анализе бизнеса.

Зависимость членов группы друг от друга. Если один или несколько заёмщиков выходят из состава группы, и минимальный состав группы нарушается, то для того, чтобы получить кредит необходимо найти новых членов группы. Это в свою очередь, приводит к тому, что срок выдачи кредита затягивается. Кроме того, в поисках новых членов группы, часто приводятся случайные, не проверенные люди, которые могут создать проблемы остальным членам.

Также, необходимо подчеркнуть, что благодаря групповому кредитованию,

в свое время, самые малообеспеченные слои населения получили доступ к кредитам. Это позволило им начать свой бизнес и улучшить свое финансовое положение.

Чтобы получить групповой кредит, необходимо помнить и соблюдать следующие правила:

1. Несмотря на то, что каждый член группы получает кредит для себя, ответственность за всю сумму группового кредита несет каждый член группы.
2. Принимайте в группу только проверенных людей, которых вы хорошо знаете и уверены в том, что они смогут погасить кредит, и вам не придется погашать кредит вместо них.
3. Не соглашайтесь, если сотрудник финансового учреждения будет вам рекомендовать своих знакомых, в члены группы. Помните, вы сами должны формировать группу и принимать в нее надежных партнеров.

Компании с групповой моделью кредитования также есть и в других странах Центральной Азии и Кавказа, мы рассказали только о некоторых из них.

Таким образом, микрофинансирование в странах СНГ оказывает значимую поддержку тысячам людей, не имеющих доступа к традиционным финансовым средствам, с помощью них они развивают свой бизнес и поддерживают экономику своей страны.

В разных странах кредиты в группе выдают на разных условиях, но всегда придерживаясь лишь одной концепции, определяющей групповое кредитование – поручительство всех членов группы.

Таким образом, все члены кредитующиеся в группах, объединены одной целью – быть честными перед друг другом, приходить на помощь и взаимовыручку, получать дополнительный опыт в предпринимательстве и вносить существенное изменение в социальную жизнь каждой страны. И самое главное, кредитование в группах помогло избежать массовой безработицы в целом в 90-е годы.



ГРУППОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: как на юге Казахстана развивают бизнес



ЖАНАР ТАТБАЕВА
начальник отделения,
Аксукент, ЮКО



В южных областях Казахстана, где высокая, относительно севера, плотность населения и активная предпринимательская деятельность, сильны торговые традиции. Люди больше и чаще берут заемные средства, чтобы начать и развить свое дело. Здесь многие тысячи мелких предпринимателей: в сфере торговли, услуг, народного творчества и ремесленников не понаслышке знают о микрокредитах. Многие из них годами берут кредиты на развитие дела в КМФ, причем делают это в группах. О том, почему на юге групповое кредитование получило признание, и популярность мы говорим с *Жанар Татбаевой*, начальником отделения в селе Аксукент Южно-Казахстанской области.

– Как вы думаете, почему здесь, на юге, больше развито групповое кредитование?

– В нашем отделении более 80% всех кредитов выдается именно в группе. Групповое кредитование – наше уникальное кредитное предложение, наша фишка без залогового кредитования. Это взаимовыгодное сотрудничество между компанией и клиентами в группе. Получая, кредит в группе клиенты получают возможность обмениваться опытом, общаться, так сказать, у клиентов создаются свои коворкинг-зоны. И самое главное, плюсы для наших клиентов, очевидны: ставка по

кредиту ниже, чем при индивидуальном кредитовании, гибкие условия по залогу, либо его отсутствие, следовательно, доступ кредита очень простой, быстрое одобрение кредита, минимальный пакет документов.

– Ваше отделение выделяется тем, что в последнее время наблюдается увеличение доли группового кредитования. Как Вам удалось достичь этого?

– Исторически в во всех отделениях групповое кредитование стоит в приоритете, так как все сотрудники и заемщики понимают преимущества этого вида кредитования. Кредитные эксперты отделения и сами активно работают над увеличением и формированием групп заемщиков, разъясняют условия кредитования, делают расчет стоимости кредита для индивидуального и группового займа. Согласно статистике за 2017 год количество групп увеличено на 230, по количеству клиентов на 657. На начало 2017 года доля группового кредитования у нас составляла 86%, на данный момент 83%.

– Какие Вы видите преимущества в групповом кредитовании для заемщика?

– Преимуществ достаточно. Это удобно, потому что кредитный эксперт выезжает на место бизнеса клиента, оформляет за-

явку в короткие сроки. Мы предоставляем удобный график погашения, который учитывает особенности бизнеса заемщика. Процентная ставка по кредиту ниже, чем в индивидуальном кредитовании и можно взять в кредит достаточно большую сумму - до 5 млн тенге. Для многих заемщиков – бизнесменов это становится весомым преимуществом. Также мы постоянно можем консультировать заемщика по любым вопросам обслуживания кредита. Также есть возможность получить параллельный кредит, сезонный кредит.

– Кому из заемщиков КМФ больше подойдет групповой кредит и почему?

– На самом деле групповое кредитование – универсальный вид, который подойдет многим заемщикам. Особенно тем, занимается предпринимательством вместе с другими, к примеру, на рынках, торгуют по соседству.

– Планы вашего отделения на 2018 год по групповому кредитованию.

– Уверена, что этим заемщикам, также как и большинству наших клиентов, групповое кредитование пойдет на пользу. Они смогут расширить свой бизнес, улучшить благосостояние своих семей. Ведь действительно спрос на кредиты продолжает расти и наша задача повысить доступность этих кредитов на селе.

РЫБА В КАЖДЫЙ ДОМ

От продажи рыбы с тележки до торгового центра прошла путь заемщик КМФ

Айгуль Муханбетжанова из Кызылорды свои первые шаги начала в 1994 году. Начала с того, что привозила из деревни в город рыбу, которую продавала, развозя на тележке по домам. Затем арендовала в городе квартиру и продолжила заниматься продажей рыбы.



«Было трудно, - вспоминает женщина. – Бывали моменты, когда продавала рыбу, разложив ее прямо на земле».

Со временем интерес с закупу рыбы оптом проявили кафе и магазины. В 1997 году на вырученные от торговли деньги Айгуль выкупила участок рядом с рыбным рынком, который она до этого арендовала. Предприниматель открыла на этом участке специализированный рыбный магазин, который со временем превратился в большой торговый центр.

В течение времени для нужд бизне-

са Айгуль купила автомобиль «УАЗ», а затем и «КАМАЗ». После этого торговля стала развиваться еще быстрее, ведь можно было закупать большие объемы рыбы.

«Раньше мы брали продаваемую рыбу под реализацию, но с 2011 года рыбки перестали давать под реализацию и начали требовать расчет наличными, – вспоминает Айгуль. – Тогда в наш торговый центр пришел сотрудник Кызылординского филиала КМФ, объяснил условия кредитования и предло-

жил взять микрокредит. Условия меня устроили. Благодаря этим кредитам мы стали выкупать рыбу за наличный расчет и наш торговый оборот увеличился».

В июне 2011 года Айгуль Мухаметжанова вместе со другими торговцами создали большую группу под название «Зетта» и взяли микрокредиты. На сегодняшний день в группе состоит 9 заемщиков. Эта группа, как и большинство ее членов до сих пор активна: предприниматели берут кредиты на развитие бизнеса.



КАК ГРУППУ НАЗОВЕШЬ, ТАК ОНА И БУДЕТ РАБОТАТЬ

История группы, получившая название «Иман» (по арабски – вера)

Культура и традиции жителей Южно-Казахстанской области самые крепкие. Создавая группу из 4-х человек, для получения группового кредита в КМФ, члены данной группы задумались о том, что «как корабль назовешь так он и поплывет». Рынком, на котором торговали предприниматели, владел в то время человек по имени Иман, он считался авторитетным предпринимателем. У казахов есть такое поверье как «Ырым», что означает на счастье передать успех, дать напутствие. Так, появилась группа под названием «Иман». У группы довольно большой стаж существования – 15 лет. В КМФ таких групп долгожителей – более 180. В группе состоят люди, доверяющие друг другу, каждый несет ответственность за каждого на протяжении долгого времени, тем самым помогают развиваться и достигать успехов в своем деле.

Основатели группы: **Кульзира Салыбекова** и **Бибиажар Текесбаева**. Цель получения кредита - пополнение оборотных средств и расширение бизнеса. Кульзира торговала на рынке бытовой химией, за все время кредитования расширила бизнес, имеет свой продуктовый магазин и магазин женской одежды. Успех очевиден из маленькой торговой точки, бизнес вырос в два разных магазина с высокой доходностью.

А вот Бибиажар имела на рынке небольшую торговую точку, где торговала продуктами питания. Кредиты, взятые по программе группового кредитования в КМФ, принесли результаты. Сегодня Бибиажар является хозяйкой нескольких торговых точек, которые сдает в аренду, и имеет свой продуктовый магазин.

Третий член группы «Иман» **Бахридин Ёрмадов** заведует собственной стоматологией. Начиная бизнес с арендованного помещения и оборудования. Кредитуясь в группе «Иман», полу-

чил возможность расширить свой бизнес. На сегодняшний день он имеет собственное оборудование, а также расширил спектр стоматологических услуг населению.

Карлыгаш Курманкулова начинала свое дело с одной швейной машинки. Клиентов принимала и обслуживала на дому. Предлагала услуги по пошиву и ремонту одежды. На свой первый кредит, взятый в групповом кредитовании, купила еще одну машинку и наняла помощницу. Оборудование позволяло увеличить объемы, и Карлыгаш решила расширить ассортимент - стала шить национальную одежду на продажу и прокат. Это стало приносить хорошую прибыль. У Карлыгаш сейчас шестеро наемных работников, она владеет швейным бизнесом, собственной прачечной, а также открыла консервный цех по изготовлению маринованных грибов.

Нарастить бизнес, увеличить обороты и открыть дополнительный бизнес помогло групповое кредитование в КМФ, ведь этому есть ряд своих преимуществ:

- Доступность в получении займа;
- Оперативность выдачи кредитов;
- Удобный график погашения;
- Дешевле чем брать деньги у знакомых и ростовщиков;
- Персональный кредитный эксперт;
- Возможность получения займа в индивидуальном кредитовании, параллельно с групповым кредитованием.

Оставить заявку на кредит можно несколькими способами: обратиться в офис КМФ, позвонить в колл-центр КМФ по номеру 7474, либо оставить заявку на сайте www.kmf.kz.

Мы непременно с вами свяжемся!

Программа лояльности в КМФ: как получать кредиты по сниженной ставке



Мы ценим наших постоянных клиентов и гордимся длительной историей нашего сотрудничества! В знак нашего уважения и доверия, в марте 2018 года* КМФ запускает обновленную Программу Лояльности, которая дает возможность нашим Клиентам получать больше подарков и скидок по кредитам.

Уже свыше 150 тысяч Клиентов почувствовали нашу заботу и получают привилегии Программы Лояльности!

Программа Лояльности имеет 5 уровней «Звездности», которые имеют уникальные предложения, подарки и скидки для клиентов!

Уровни «Программы Лояльности»

Какие привилегии Вы получите?

Что для этого нужно?*

5 ЗВЕЗД



PREMIUM

- ◆ Скидка -5% на каждый кредит
- ◆ Подарки
- ◆ Участие в мероприятиях Компании

Кредитуйтесь
10 лет в КМФ

4 ЗВЕЗДЫ



- ◆ Каждый новый кредит на 1% дешевле
- ◆ Подарки
- ◆ Участие в мероприятиях Компании

Погасите как минимум 2 кредита на общую сумму 2 млн тенге

3 ЗВЕЗДЫ



- ◆ Каждый новый кредит на 1% дешевле
- ◆ Подарки
- ◆ Участие в мероприятиях Компании

Погасите как минимум 2 кредита на общую сумму 1 млн тенге

2 ЗВЕЗДЫ



- ◆ Каждый новый кредит на 1% дешевле
- ◆ Подарки
- ◆ Участие в мероприятиях Компании

Погасите как минимум 2 кредита на общую сумму 500 тыс. тенге

1 ЗВЕЗДА



- ◆ Участие в мероприятиях Компании

Просто станьте нашим Клиентом!

*Без просрочек свыше 30 дней

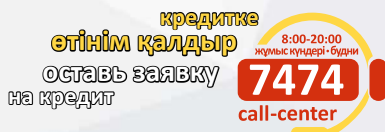
Каждый клиент Компании может рассчитывать на участие в Программе Лояльности. И, получая свой первый кредит до 500 тысяч тенге, согласно условиям Программы, получает возможность участия в мероприятиях Компании.

А вот клиент, который уже погасил два своих кредита на общую сумму более 500 тысяч тенге, может рассчитывать уже на скидку в 1% при получении третьего займа. Чем больше звезд, тем больше скидок и подарков.

Просто погашайте кредиты без просрочек, и получайте скидки и подарки, а также участвуйте в полезных для Вас мероприятиях компании: бизнес-форумах и обучающих семинарах.

Будьте клиентом КМФ и зажгите свою звезду!

Новые условия Программы Лояльности действуют с 12 марта 2018 года. Имеются ограничения. Подробности на 7474 или у Вашего Кредитного Эксперта.



ВСТУПИТЬ В ГРУППУ: НА СЕВЕРЕ КАЗАХСТАНА КМФ ЛОМАЕТ СТЕРЕОТИПЫ О КРЕДИТОВАНИИ

В северных регионах нашей республики традиционный инструмент финансирования мелких предпринимателей – групповое микрокредитование пришло не так давно (в этих регионах самые «молодые» филиалы нашей компании).

На юге, как мы видим, и более сильные торговые традиции и люди охотно организуют группы, чтобы получить кредит. Ведь в отличие от индивидуального кредитования в группе условия более выгодные, потому что действует групповая ответственность.

Однако ситуация меняется и на севере, где развивается и сам бизнес и доступ к финансированию улучшается. Филиал КМФ в Петропавловске за последний год изменил отношение местных жителей к групповому кредитованию и приучил население кредитоваться именно в группах.

Особенных успехов удалось достичь в сельских районах, прилегающих к областному центру. О том, как развивают групповое кредитование в Северо-Казахстанской области рассказывает *Дархан Абжанов*, менеджер подгруппы (Петропавловск).

– Групповое кредитование – уникальный для финансового рынка РК продукт КМФ, которым пользуются тысячи казахстанцев. Групповой кредит имеет свои особенности. В связи с чем, например, на юге Казахстана такое кредитование более развито, на севере – менее. Здесь люди предпочитают брать микрокредиты индивидуально. Как вы думаете, в чем причина?

– Да, согласен, что у нас на севере Казахстана групповое кредитование менее развито, люди предпочитают брать кредиты индивидуально. Второй фактор: узкая взаимосвязь и привычки. К примеру, у нас в Петропавловске, банки второго уровня работают достаточно давно, по сравнению с микрофинансовыми организациями. Люди знают, как работают банки, привыкли кредитовать индивидуально. А например, наш филиал в Петропавловске работает всего 7 лет.

Думаю, эти две причины способствуют тому, что людям было сложно представить, в чем смысл группового кредитования. К тому же, кроме КМФ у нас никто больше



ДАРХАН АБЖАНОВ
менеджер подгруппы,
Петропавловск

не представляет микрокредиты для группы заемщиков.

– Ваш филиал на фоне других «северных» регионов выделяется тем, что за последнее время наблюдается увеличение доли группового кредитования. Как Вам это удалось?

– Действительно, еще два года назад у нас были сложности. Предприниматели мало знали и не доверяли этому виду кредитования, несмотря на то, что в нем есть

отличные преимущества, по сравнению с индивидуальным кредитованием. Изменить эту ситуацию мы смогли в конце 2015 года. Мы начали массово выезжать в сельские регионы по привлечению в групповое кредитование. И здесь для многих фермеров-предпринимателей, занимающихся разведением скота или другим сельским бизнесом, открываются большие возможности по кредитованию, получению финансирования на развитие своего дела без залога. Для сельских жителей, у которых,

«Среди положительного опыта могут отметить процентную ставку, которая ниже, чем в индивидуальном кредитовании, возможность взять кредит без залога, высокий уровень одобрения кредитов»

как правило, недостаточно залоговой базы, это хорошая альтернатива.

Выгоднее брать кредит в группе, так как ставка по кредиту ниже, гибкие условия по залоговому обеспечению, возможно поэтапное увеличение суммы займа, большая вероятность одобрения кредита, возможности самостоятельно проводить собрания группы по вопросам кредитования (погашения, последующего займа, принятия или вывод члена группы и т.д.), а также огромный опыт кредитования с такими же предпринимателями.

Наша разъяснительная работа среди сельчан дала свои плоды. К примеру, в январе 2016 года в филиале было только 334 клиента в составе 120 групп. К 2017 году их число выросло до 572 человек в составе 195 групп.

– Можете привести в качестве примера какой-либо сельский населенный пункт, где вашему филиалу наиболее активно удалось внедрить групповое кредитование?

– Ярким примером популяризации группового кредитования стало село Шаховское. Это село находится недалеко от Петропавловска, в 14 км. До прошлого года мы в этом селе не работали. Там не было ни одного заемщика. К нам обратился один из фермеров из этого села за получением кредита на расширение дела: закуп птенцов гусей и ее выращивания. Но при недостаточном залоге, мы порекомендовали образовать группу из таких же сельчан-предпринимателей. Таким образом, кредит могут получить, и другие жители села, которые хотят заниматься бизнесом.

Через несколько дней мужчина образовал группу из 4 человек. С того момента только по групповому кредитованию в течение года с этого села была образовано 20 групп. Этот опыт помог нам успешно масштабировать опыт на другие села области.

– Расскажите о том, какие были сложности и наоборот, положительные моменты в развитии группового кредитования?

– Среди положительного опыта могут отметить процентную ставку, которая ниже, чем в индивидуальном кредитовании, возможность взять кредит без залога, высокий уровень одобрения кредитов. Благодаря этим факторам доля группового кредитования в портфеле филиала сейчас растет и составляет 40%, кредиты в рамках группы имеют свыше 550 человек. В тоже время, есть и нюансы в этом виде кредитования: для получения очередного кредита необходимо физическое присутствие всех членов группы.

– Как сами заемщики отзываются о таком виде кредитования? В чем они видят преимущества и недостатки?

– Сельчанам групповое кредитование позволяет получить в массовом порядке доступ к финансированию. В отдельных селах такой подход дает хороший эффект: люди, получая кредит, создают площадки для обмена опытом и общения между собой. У них появляется стабильный основной или дополнительный заработок. Часто заемщики желают сразу получить большую сумму, хотя в условиях группового кредитования заложен принцип постепенного увеличения сумм исходя из объемов роста бизнеса. Для некоторых сельчан этот фактор становится ограничивающим, но в целом, это позволяет предпринимателю не рисковать в случае трудностей в бизнесе.

– Какие планы вашего филиала в групповом кредитовании на этот год?

– Мы считаем, что нам удалось сломать стереотип о том, что брать кредит в группе с солидарной ответственностью непонятно и страшно. Группы которые уже кредитуются понимают, что наоборот, это выгодно: они создают для себя новые возможности для обмена опытом, они поддерживают друг друга в бизнесе, они становятся определенным сообществом, которое общается и вне кредитования – в итоге выгодно всем. Поэтому мы планируем еще больше увеличить долю группового кредитования.



ГРУППОВЫЕ КРЕДИТЫ «ДОСТАР» популярны в Сарыагашском районе ЮКО

Самый южный и густонаселенный район в Казахстане – Сарыагашский. Здесь развивают бизнес много предпринимателей, особенно в сельской местности, которые активно берут кредиты в КМФ. Большую часть таких кредитов эти предприниматели получают в составе групп, кредиты под названием «Достар». Таким образом, сельские жители района состоят в 1500 группах кредитования.

О преимуществах группового кредитования и о кредите «Достар» для сельских жителей мы спросили у *Айман Сабитовой*, начальника отделения КМФ в г. Сарыагаш.

– Как вы думаете, почему в вашем районе, больше развито групповое кредитование, чем индивидуальное?

– В первую очередь отмечу заинтересованность самих клиентов в получении беззалоговых кредитов. Такой кредит значительно снижает денежные затраты на оформление кредита, сокращает время оформления займа. Заемщик имеет возможность увеличивать сумму кредита. Немаловажную роль играет и работа кредитных экспертов. Они также видят преимущества в групповых кредитах для клиентов нашего региона и с восторгом рассказывают потенциальным клиентам о кредитах «Достар». Про то, как можно получать беззалоговые кредиты и согласно развитию бизнеса брать кредиты с более высокими суммами. Рассказывают заемщикам о наиболее оптимальных сроках кредитов для бизнеса, снижения затрат сравнительно с залоговыми кредитами и возможности непрерывного доступа к денежным средствам.

– Какие Вы видите преимущества в групповом кредитовании для заемщика?

– Главные преимущества группового кредитования, это - возможность подать заявку на кредит и получить промежуточный кредит между указанными суммами, в зависимости от состояния бизнеса, размера зарплаты, времени года, семейных обстоятельств и других факторов. Независимость к курсу доллара, гибкий поход к стажу по ведению бизнеса и наличие нескольких пенсионеров в группе.

В последнее время мы отмечаем некоторое снижение количества новых полученных групповых кредитов, из-за того, что часть заемщиков может отсутствовать при подписании договора гарантии (быть в командировке на закупе). Без этого все чле-



АЙМАН САБИТОВА
начальник отделения,
Сарыагаш, ЮКО

ны группы не могут получить кредит. Но это частные случаи. Возвращаясь к тому, что заемщики в группе имеют доступ к более высоким суммам, этот вид кредитования привлекателен для большинства наших клиентов.

– Кому больше подойдет групповой кредит из заемщиков КМФ и почему?

– Беззалоговые кредиты более выгодны для предпринимателей, ведущих бизнес

и агро-бизнес. В сельских регионах ограниченное количество финансовых институтов выдающих кредиты, также банки практически не работают в сельских регионах, а присутствующие не сосредоточены на выдаче без подтверждения доходов и отчислений в ГЦВП. Поэтому кредиты КМФ подходят предпринимателям не имеющим возможность подтвердить свои доходы, а именно групповое кредитование еще и доступно для тех, у кого нет залога.

ВМЕСТЕ ПОЛУЧАТЬ КРЕДИТЫ И ТОРГОВАТЬ ЛЕГЧЕ

История одной группы торговцев обувью и одеждой из Петропавловска

В Петропавловске уже более трех лет работает группа «Душанбе» в составе 7 предпринимателей, которые торгуют одеждой и обувью на рынках города и хорошо друг друга знают. Группа была образована двумя уроженцами Таджикистана в 2015 году.



Организатор группы *Хайдарали Ходжаев* приехал в Петропавловск из Таджикистана более десяти лет назад. Получил вид на жительство. За это время он освоился в городе, открыл торговую точку по продаже обуви на рынке ЦОТ (Центр оптовой торговли) В 2014 году он взял первый индивидуальный кредит в КМФ на расширение ассортимента. Уже через полгода, летом 2015 года Хайдарали решил организовать группу, чтобы получить следующий кредит на более выгодных условиях. Для этого он привлек своего друга *Джунайзоду Абдурахмони*, который также как и Хайдарали, торгует обувью на рынке «Алтын Арман». Тогда, в 2015 году у Абдурахмони был небольшой магазин с маленьким ассортиментом и оборотом денег.

Для Джунайзоды вступление в группу также было выгодным, поскольку он без залога смог получить кредит, при этом его бизнес был оценен самим кредитным экспертом. Это были очень выгодные усло-

вия для Джунайзоды.

Получение кредита в группе дало возможность расширить ассортимент, привлечь больше покупателей, тем самым и увеличить выручку. Благодаря этому спустя два года кредитования в группе Джунайзода открыл еще две торговые точки по продаже обуви!

В группу принимают новых членов, по рекомендации самих участников группы: это и доверие и ваш предпринимательский опыт - третьим членом группы, по рекомендации ее участников, стал в декабре 2015 года *Диловари Хабибуллозода*, который также торгует обувью на рынке. У него уже были две торговые точки, и предприниматель планировал открыть еще несколько, для чего ему нужны были кредитные средства. Благодаря своему кредитованию в этой группе к 2017 году Диловари смог вдвое увеличить свой торговый оборот и открыть одну торговую точку.

Еще через пару месяцев, по рекоменда-

ции основателя группы к ней присоединился еще один предприниматель Хайридин Ятимов – владелец двух обувных бутиков. Для него кредитование в группе стало более выгодным, чем в банке, где бизнесмен на момент вступления в группу имел несколько кредитов. Хайридин погасил все кредиты в банке и перешел на кредитование в КМФ. Сейчас мужчина активно берет кредиты на развитие своего бизнеса, и уже имеет по программе лояльности статус в 4 звезды, что позволяет ему получать скидку до 4%.

Весной 2017 года группа «Душанбе» по инициативе и рекомендации Хайдарали Ходжаева увеличилась еще больше. В нее вступили два предпринимателя Саймирзо Мирзоев и Галина Бадюк. Оба бизнесмена имеют большой стаж в торговле, и ранее никогда не кредитовали в микрофинансовых организациях. Конечно, и опыта кредитования в группе у них также не было. Видя успешное развитие бизнеса своих коллег по рынку за период кредитования в КМФ, Галина и Саймирзо убедились в том, что именно групповое кредитование подходит и для них, наиболее оптимально учитывает специфику их бизнеса.

Кроме того, еще одним плюсом кредитования в группе становится постоянно общение и обмен опытом между предпринимателями.

Таким образом, вот так группа «Душанбе» выросла до 7 предпринимателей, которые любят свое дело и развивают его, благодаря, в том числе, и групповому кредитованию.

Но они не останавливаются на достигнутом!

На 2018 год двое бизнесменов из группы «Душанбе» Джунайзода Абдурахмони и Диловари Хабибуллозода строят совместные планы по открытию большого обувного магазина в Петропавловске.

АВТОХИТ ДЛЯ ТОРГОВЦЕВ

Владимир Щетников из Петропавловска уже несколько лет торгует товарами для автомобилей: расходными материалами, запчастями и т.д. В какой-то момент предприниматель понял, что для увеличения объема торговли необходимо серьезное расширение ассортимента.



Для этого необходимы значительные деньги, которых у Владимира в наличии не было. Встал вопрос о получении кредита.

В коммерческих банках города условия кредитования для Владимира не подходили: необходимы пенсионные отчисления и залог. Альтернатива – взять кредит в микрофинансовой компании. Знакомые посоветовали взять кредит в КМФ.

«Я сначала отнесся к КМФ с недоверием. Компания неизвестная, работает в городе недавно, – рассказывает Щетников. – Но решил взять небольшой кредит. После оформления кредита, увидел отличия от других банков: действительно индивидуальный подход к каждому клиенту, заинтересованность сотрудников в клиенте и получение кредита для заемщиков по самым выгодным условиям».

«Сарафанное» радио у людей торговли работает быстро. Там, где один получил кредит, появляется желание и у соседей по прилавку. Коллега Владимира по торговому делу **Максим Елькин** также решил взять кредит. Кстати Максим Елькин стал одним из участников рекламной кампании «Каждый клиент – звезда!» В КМФ им посоветовали образовать группу и получать кредиты в рамках группового кредитования по продукту «Достар». Так и проще, и выгоднее.

Посоветовавшись со своим кредитным экспертом, предприниматели организовали группу «ВД 60» и получили свои первые кредиты на развитие своих торговых точек.

«Я был приятно удивлен, тем, что по кредиту «Достар» нет необходимости залогового обеспечения и ставка по кредиту ниже, чем в индивидуальном кредитовании», – рассказывает Максим Елькин.

Позже в группу приняли нового члена – отца Максима – **Юрия Елькина**. Юрий также занимается торговлей автозапчастями. И все участники группы взяли уже второй по счету кредит, уже

на большую сумму. Заемщики были хорошо информированы об условиях кредитования, возможности получения кредитов по шагам при развитии оборотов бизнеса.

Соблюдая эти условия, предприниматели успешно погасили взятые кредиты и взяли новые, с каждым новым займом, суммы увеличивались, что возможно при групповом кредитовании.

За это время каждый из участников группы с помощью кредитов значительно расширил ассортимент и оборот своих торговых точек. Таким образом, групповое кредитование помогает предпринимателям постепенно увеличивая сумму кредитов, добиваться своих целей, улучшать благосостояние своих семей.





КАК СТАТЬ УЧАСТНИКОМ ГРУППОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КМФ?

1. Собрать группу. Можете собраться в одну группу со своими хорошими знакомыми, друзьями, сослуживцами, соседями, которые имеют стабильный доход от занятия бизнесом или работают по найму.
2. Подать заявку на групповое кредитование. Каждый в группе может запросить желаемую сумму и на срок, в соответствии с оценкой платежеспособности.
3. Ожидайте специалиста КМФ. Кредитный специалист расскажет обо всех условиях группового кредитования и поможет вам оформить кредит.

Как подать заявку на получение кредита в КМФ?



◆ Прийти в офис Компании в вашем регионе

НА САЙТЕ
www.kmf.kz

- ◆ написать в чат
- ◆ оставить заявку
- ◆ заказать обратный звонок
- ◆ зарегистрироваться в «Личном кабинете» и заполнить форму заявки на кредит

- ◆ Позвонить в Call-Center КМФ с мобильного по номеру 7474 (бесплатно по Казахстану)
- ◆ Написать в What's App +7 701 801 7474



Ляззат Мухамедалина:
**ХОРЕОГРАФИЯ -
ТЯЖЕЛЫЙ ТРУД**

История успеха предпринимателя, впервые получившая кредит в КМФ по программе индивидуального кредитования, а в последующем перешедшая в групповое с большими возможностями.

В прошлом году, в год 20-летия КМФ, мы рассказывали об историях казахстанцев, чьим призванием в жизни стало предпринимательство. Мы делимся историей Ляззат Мухамедалиной, которая своей первый кредит получила в КМФ по программе индивидуального кредитования, но в последующем перешла в групповое кредитование и стала одним из участников ранее существовавшей группы «Самрук ИК». Причины были просты более выгодные условия и преимущества группового кредитования. Многие клиенты на примере Ляззат переходят из индивидуального кредитования в групповое, так как последнее дает больше возможностей для беззалогового кредитования в КМФ.

Уехать из Алматы, взять кредит, открыть танцевальную школу и при этом стать успешным предпринимателем. У Ляззат Мухамедалиной из Актобе это получилось.

Ляззат Мухамедалина – хореограф, преподаватель танцев, основатель детской танцевальной студии из Актобе. Закончила в 2001 году Национальную академию искусств им. Т. Жургенова в Алматы. После окончания вуза работала в танцевальном ансамбле «Гульдери». Но проблемы с жильем и небольшая зарплата вынудили молодого специалиста вернуться в родной город. Ляззат устроилась учителем хореографии в среднюю школу, но мечтала о собственном проекте – детской школе танцев. После выхода из декрета, в 2006 году, Ляззат решила открыть студию на базе областного драматического театра. Взяла кредит в микрофинансовой организации и арендовала помещение.

Сегодня танцевальная студия «Самрук» – одна из ведущих танцевальных школ города, где обучаются современной хореографии девочки от четырех лет. Коллектив студии регулярно приглашают выступать в области, также дети регулярно выезжают на республиканские и международные соревнования по современному и национальным танцам.

«Хореография – тяжелый труд. Здесь важна дисциплина, самоотдача. Поэтому я беру к себе в группу девочек с самого младшего возраста – 4 года. В таком возрасте ребенка легко приучить к занятиям, развить ритм, – рассказывает Ляззат. – Через пару недель становится понятно, кто примет жесткий ритм тренировок и будет танцевать в студии, а кто окажется не готов к нагрузкам».



Сегодня в этой танцевальной студии занимаются около 60 детей, в трех возрастных группах: от 4 до 20 лет. Стоимость обучения разная для каждой возрастной категории. Основная статья расходов – концертные костюмы.

«Придумываем эскизы костюмов вместе с девочками самостоятельно. Простые наряды шьем сами, сложные с множеством элементов и украшений отдаем в ателье», – объясняет педагог. В среднем около 150 тысяч тенге стоит наряд для девочки для выступления на международном конкурсе. На пошив костюмов для выездного выступления нужны немалые средства, вот их и берем в микрофинансовой организации КМФ.»

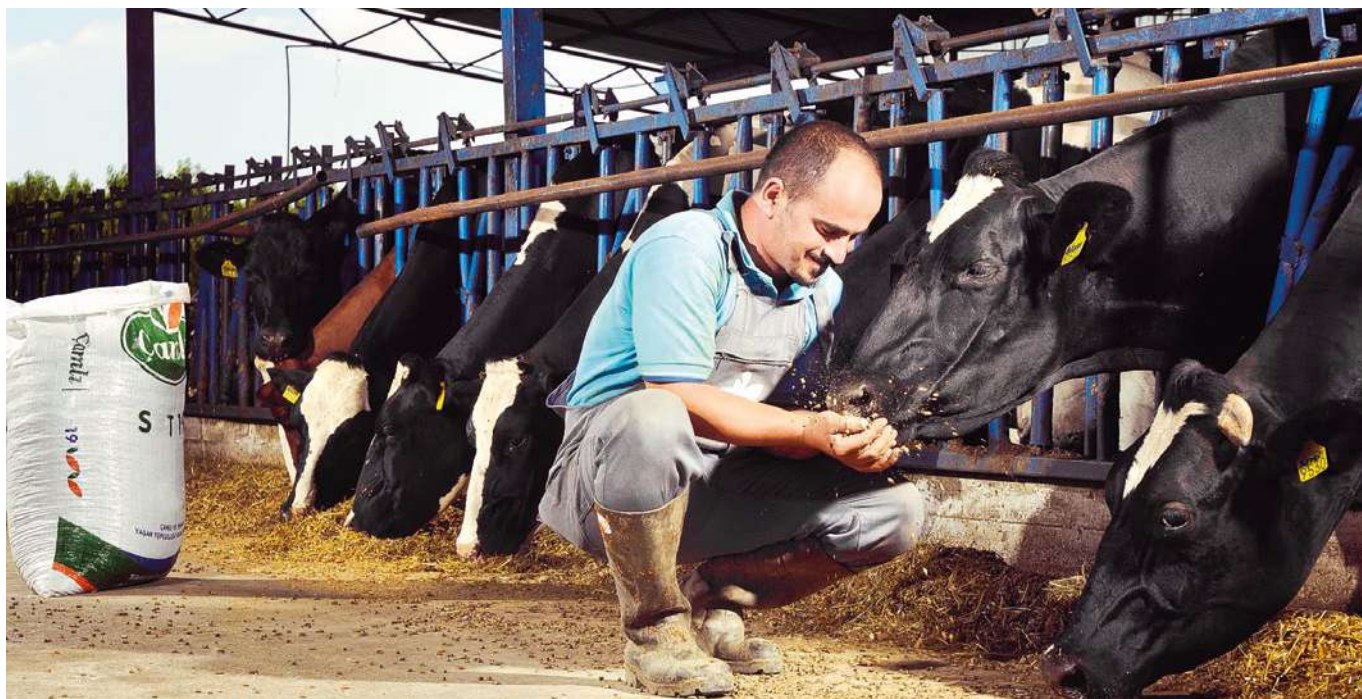
Зарабатывает танцевальный коллектив выступлениями на концертах по области, а также дает выездные концерты в Астане и других городах Казахстана.

По словам Ляззат, за последние два года количество девочек, желающих учиться танцам и хореографии, постоянно растет. Большую часть детей приводят заниматься в студию сами родители. Есть и такие дети, кто сами тянутся к танцам.

В 2016 году танцевальная студия «Гульдери» отметила свое десятилетие. Юбилейный концерт состоялся в областном доме культуры Актобе. В этом году на летние каникулы у Ляззат Мухамедалиной большие планы: поехать с гастролью во Францию, благо и повод подходящий – фестиваль народных танцев. Там коллектив представит нашу страну и покажет европейским зрителям целое представление с большим набором танцев многонационального Казахстана.

Автор Павел Пономаренко
Фото Игорь Магдеев

СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ КМФ В ГРУППОВОМ КРЕДИТОВАНИИ



Предприниматели, кредитующиеся в групповом кредитовании в КМФ, большее предпочтение отдают животноводству. Это почти 40 тысяч клиентов. Разводить крупный рогатый, мелкий скот, уток, кур, гусей и других для сельской местности самый выгодный и прибыльный бизнес.

Рассмотрим, как же развивают свой бизнес в сфере животноводства клиенты КМФ, кредитующиеся в группе.

ЖИВОТНОВОДСТВО

Кулзахира Айдаралиева из Тараза занимается производством и торговлей молочными продуктами. С КМФ ее связывает кредитование в группе под названием «МАК». Изначально, Кулзахира вместе со своей семьей занимались реализацией молока на дому. Обороты были небольшие, но семья хотела развивать бизнес дальше. Имея точную цель – взять кредит на развитие своего бизнеса, Кулзахира, неоднократно обращалась в банки второго уровня, но постоянно получала отказы. Однажды она обратилась в КМФ за получением кредита. Узнав условия кредитования, где наиболее подходящих для нее оказалось групповое кредитование, через неделю предприниматель собрала свою группу, а еще через неделю группа, получившая название «МАК», получила свой первый заем. Изначально суммы были небольшие, но с каждым разом суммы кредитов увеличивались, с увеличением оборота бизнеса клиента. Сегодня бизнес Кулзахиры процветает, она продолжает кредитоваться в группе и получает от этого хорошие возможности для реализации своих планов.

«Качество обслуживания в КМФ на очень высоком уровне. Удобно индивидуальное обслуживание, когда кредитный экс-



перт приезжает ко мне и принимает заявку на очередной кредит. А еще и при всем этом в КМФ можно бесплатно учиться финансовой грамотности. Сегодня мой бизнес приносит хорошую прибыль, я благодарно КМФ за такую возможность», – говорит Кулзахира Айдаралиева.

Алтынбек Куанышбеков из Жамбылской области занимается животноводством уже на протяжении 15 лет. В данный момент содержит коров и баранов. Развивать свое дело ему помогает групповое кредитование в КМФ, он кредитуются в группе Макпал. Каждый раз, когда возникает необходимость увеличить скот, Алтынбек обращается за кредитом и развивает поголовье своего скота.

Предприниматель из города Жанатас Жамбылской области **Бекболат Жамбаев** также занимается животноводством. Но помимо коров и баранов у Бекболата есть еще и лошади. Своим любимым делом он занимается более семи лет. Он также получает кредиты в КМФ по программе группового кредитования.

Группа его называется АБК – Жанатас. Свой первый займ Бекболат получил в небольшом размере, но благодаря преимуществам группового кредитования с каждым разом сумма займа увеличивается, поскольку растет и бизнес Бекболата.



ПТИЦЕВОДСТВО

Орынкул Абдиханова и **Галия Жакипова** уже на протяжении 10 лет занимаются птицеводством в Жамбылской области. Женщины разводят кур, уток и гусей и состоят в одной группе «Думан».

Доход изначально у женщин был небольшой. Как и любые другие предприниматели, Орынкул и Галия стремились к увеличению своей прибыли. Приходилось постоянно занимать средства у родственников, что было крайне сложно. В долгу чаще не давали, да и отдать просили раньше срока, а это порой в предпринимательской деятельности бывает тяжело. Встал вопрос о получении займа. Но Орынкул и Галия понимали, что на банки рассчитывать они не могут. Так, как банки требуют подтверждение своих доходов, которых у женщин не было. И вот уже десять лет участники группа «Думан» успешно развивают свой бизнес и продолжают брать займы в рамках группового кредитования КМФ.



ТОРГОВЛЯ

Издrevле, когда еще не было торговых отношений, люди и кочевники обменивались своими запасами и товарами. Отсюда и появилась торговля, когда люди не имея товарных запасов, взамен предлагали золото и драгоценности.

Торговля на сегодняшний день один из самых актуальных направлений бизнеса. Более 27 тысяч заемщиков в групповом кредитовании в КМФ заняты в сфере торговли.

Так, **Ольга Рыбалченко** из Алматинской области занимается торговлей уже более 17-ти лет. Начинала, она, как и многие торговцы с самого малого и прибыль была не большая. Желание развивать свой бизнес вызвало и потребность в финансировании. Ведь предприниматель получает в групповом кредите такие плюсы как выгодные условия, отсутствие залогового обеспечения. Группа, в которой кредитуются Ольга, носит название «Класс». Сегодня Ольга торгует женской одеждой и очень довольна результатами своего сотрудничества с КМФ.

В этой же группе состоит и предприниматель **Наталья Барабашина**. Она тоже имеет свою торговую точку, но торгует детской одеждой, что приносит хорошую прибыль. Бизнесом Наталья занимается уже 10 лет. Как и многие, она начинала бизнес со своих собственных средств. Но на развитие бизнеса требовались финансовые вложения. Недолго думая, Наталья обратилась в известное в Сарканде отделение КМФ и получила свой первый займ в групповом кредитовании КМФ. С тех пор, развитие бизнеса Натальи стало более устойчивым.





КАКОЙ БИЗНЕС ОТКРЫТЬ В МАЛЕНЬКОМ ГОРОДЕ ИЛИ СЕЛЕ?

Сферы деятельности, проверенные тысячами наших заемщиков, которые развивают свое дело, в том числе и с помощью кредитов, полученных в группе.

Бизнес в сельском хозяйстве снова становится востребованным. Сегодня открыть свое дело на селе доступнее, чем вы думаете. Рассмотрим направления, в которых, сегодня можно начать свой бизнес.

УСЛУГИ ПО РЕМОНТУ

Экономия и еще раз экономия. Для жителей регионов 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.

Спектр тут очень большой: шиномонтаж и автомойки, парикмахерские и салоны красоты, мелкий ремонт, услуги специалистов рабочих специальностей – сантехника, электрика, сварщика, плиточника и другие.

ДЕФИЦИТНЫЕ УСЛУГИ

Организируйте бизнес, предоставляющий дефицитные услуги. Например, в малых городах очень мало доступных недорогих раз-

влечений – 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 у вас в регионе хватает как раз ваших реализованных в жизнь бизнес-идей: но при этом, не забывайте о доступности цены на ваши услуги.



ДРУГИЕ ВИДЫ УСЛУГ

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.



ТО, ЧТО БУДЕТ ПРОДАВАТЬСЯ ВСЕГДА

Обратите внимание на 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.

Многие клиенты в KMF занимаются мелкой и крупной торговлей. Основываясь на их примере, можно увидеть, что именно в торговле на селе можно построить перспективней бизнес.

ПРОДУКТЫ ИЗ СЕЛА В ТRENDE

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.



ТОРГОВЛЯ И МЕЛКАЯ ДИСТРИБУЦИЯ

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.

Что еще? 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.

КАК НА СЧЕТ ФРАНЧАЙЗИНГА

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.

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.

ПОДВЕДЕМ НЕБОЛЬШОЙ ИТОГ

Бизнес в небольшом городе или селе может быть самым разным, организовать его можно в одной из трех сфер:

- Предоставление услуг населению и в соседние города. Предоставляйте те услуги, который вы умеете оказывать. Развивайтесь профессионально и добивайтесь успеха, оказывая качественные услуги населению в вашем районе.
- Торговля и дистрибуция в малые города. Торговать можно чем угодно, главное правильно определить спрос товаром в вашем селе в районе, улице.
- Производство: мини-пекарня, разведение кур, гусей, крупного или мелкого рогатого скота, при отсутствии таковых в вашем населенном пункте.



Открыть и развить свое производство на селе гораздо проще, так как затраты на такой бизнес меньше, чем в больших городах. Поэтому смело определяйте свою сферу и беритесь за дело.

Как показывает статистика KMF, групповое кредитование больше всего помогает развиваться клиентам в таких сферах как производство, торговля и сфера предоставления услуг. Возьмите за основу полученную информацию, и беритесь за дело.

Желаем вам удачи!



ПЕЙТЕ ВИТАМИНЫ ГРАМОТНО!

Редакция Искер желает вам здоровья и долголетия. Сегодня мы расскажем, какие витамины для чего предназначены и в каких продуктах они содержатся.

Витамины укрепляют иммунитет, обеспечивают устойчивость организма к неблагоприятным факторам внешней среды.

ВИТАМИН А (РЕТИНОЛ) стимулирует процессы роста, защищает кожу и слизистые, влияет на остроту зрения. Содержится в моркови, шиповнике, тыкве, шпинате, сливочном масле, молоке, печени животных и рыб, желтке куриных птиц.

ВИТАМИН В1 (ТИАМИН) регулирует работу нервной и сердечно-сосудистой систем и пищеварения. Содержится в дрожжах и пшеничных зародышах, арахисе, горохе, фасоли.

ВИТАМИН В2 (РИБОФЛАВИН) синтезирует гемоглобин, регулирует жировой и белковый обмен, сохраняет здоровую кожу, защищает сетчатку. В молочных и мясных продуктах, треске, шпинате, зелёном горошке, белокочанной капусте

ВИТАМИН В4 (ХОЛИН) составная часть вещества мозга, участвует в липидном обмене. Содержится в мясе, рыбе, соевых бобах, горохе, печени.

ВИТАМИН В5 (ПАНТОТЕНОВАЯ КИСЛОТА) повышает устойчивость организма к физическим и умственным нагрузкам, стрессам, играет важную роль в регулировании иммунных процессов. Содержится в пивных дрожжах, говяжьих печени и почках, желтках куриных яиц.

ВИТАМИН В6 (ПИРИДОКСИН) необходим для нормальной работы нервной системы, стимулирует образование эритроцитов, улучшает состояние зубов, дёсен. Содержится в мясе, печени, рыбе, яйцах, картофеле, моркови.

ВИТАМИН В8 (БИОТИН) участвует в синтезе жирных кислот, понижает сахар в крови. Содержится в яичных белках, говяжьей печени, арахисе, соевых бобах, зелёном горошке, шампиньонах, свежем луке, моркови, свекле, апельсинах, дыне, землянике.

ВИТАМИН В12 (ЦИАНОКОБАЛАМИН) снижает уровень холестерина, улучшает память. Содержится в говяжьей печени, морской рыбе, сыре, коровьем молоке, желтках куриных яиц.

ВИТАМИН ВС (ФОЛИЕВАЯ КИСЛОТА) улучшает работу

кишечника, играет основную роль в процессах роста и размножения клеток. Особенно он важен для беременных. Содержится в зелёных овощах и фруктах, говяжьей печени.

ВИТАМИН С («АСКОРБИНКА») повышает сопротивляемость организма инфекциям, укрепляет стенки кровеносных сосудов. Наибольшее количество витамина содержится в шиповнике, красном перце, хрене, чёрной смородине, квашеной капусте.

ВИТАМИН Е (ТОКОФЕРОЛ) замедляет старение клеток, активно участвует в переносе кислорода кровью. Особенно богат им растительные масла (кукурузное и хлопковое).

ВИТАМИН Р (РУТИН) «работает» только в паре с **ВИТАМИНОМ С**, вместе с которым обеспечивает эластичность сосудов, уменьшает ломкость капилляров. Содержится в растительных продуктах, листьях чая, цветах и листьях гречихи, цитрусовых, шиповнике, черноплодной рябине.

ВИТАМИН РР (В3, НИКОТИНАМИД) необходим для центральной нервной системы, применяется при язвенной болезни желудка, заболеваниях сердца, печени, поджелудочной железы. Содержится в печени, мясе домашней птицы, говядине, арахисе.

ВИТАМИН D (ХОЛЕКАЛЬЦИФЕРОЛ) оказывает благотворное влияние на нервную и сердечно-сосудистую системы. Содержится в печени трески, сельди атлантической, кете, лососе, сливочном масле.

ВИТАМИН К (ВИКАСОЛ) участвует в процессе свёртывания крови. Содержится в шпинате, цветной и белокочанной капусте, томатах, крапиве, свиной печени.

ЯНТАРНАЯ КИСЛОТА повышает иммунитет, улучшает память, необходима детям в период роста, снимает последствия курения, облучения от компьютера. Содержится в незрелых ягодах, соке сахарной свеклы, ревене, люцерне.

Пейте витамины и будьте здоровы!

ВЫ НАШ АКТИВНЫЙ КЛИЕНТ В ГРУППОВОМ КРЕДИТОВАНИИ? ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ БИЗНЕСОМ ИЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ?



КРЕДИТ+



- ◆ Без залога
- ◆ Комиссия 0%
- ◆ Срок кредита до 60 месяцев
- ◆ На разные цели!

от 500 000 до 1 500 000 ₸**

Специально для вас, наших клиентов с **активным кредитом в группе**, в период **с 19 марта по 19 июня 2018 года**

- ◆ Отличная возможность рефинансировать все другие кредиты, получив в KMF **один кредит**
- ◆ Подайте заявку и вы сможете объединить несколько действующих займов **в один** (в том числе и онлайн займы)

*имеются требования к Заемщикам, **только для активных клиентов KMF без просроченных платежей за последние 6 месяцев**, с источником дохода бизнес и агро – более подробно можете узнать у своего кредитного эксперта либо позвонив **7474**

в зависимости от вашей платежеспособности. Свыше **1 500 000 тенге можно получить в рамках стандартных условий кредитных продуктов

кредитке
өтінім қалдыр
оставь заявку
на кредит

8:00-20:00
жұмыс күндері • будни
7474
call-center

www.kmf.kz • WhatsApp 8 701 801 7474



«КМФ» МФО Головной офис:

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



KMF-DEMEU

♦ АКТЮБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Актобе, ул. Братьев Жубановых, 285 Д
8 (7132) 55-43-42, 55-40-25
г. Хромтау, ул. Ауэзова, 3
8 (71336) 5-99-99
г. Актобе, ул. Ахтанова 48
8 (71 32) 21 12 80
г. Кандыгаш, ул. Баймуханбетова 20 А, здание
газеты Мугалжар.,
8 (71333) 7 50 52

♦ АЛМАТЫ

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

♦ АЛМАТИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

с. Иргели, ул. Конаева, 158
8 (727) 307-12-17
г. Каскелен, ул. Байгазиева, 39
8 (727) 371-76-48, 8 (72771) 2-94-54
с. Узынагаш, ул. Жамбыла, 101 А
8 (72770) 2-12-84
ст. Шамалган, ул. Дуйсекова, 37 А
8 (72771) 5-80-75
г. Есик, ул. Токаева, 139
8 (72775) 4-03-20
г. Капшагай, 4 мкр., 46, н.п. 82
8 (72772) 7-99-80, 2-93-94
г. Талгар, ул. Конаева, 59
8 (727) 295-60-46, 295-60-43
с. Шелек, ул. Орынтаева, 69 А
8 (72776) 2-42-19
г. Талдықорган, ул. Тәуелсіздік, 40
8 (7282) 246-735, 246-736
с. Балпық би, мкр. «Шадрин», 4 А ТД БУМ
8 (72838) 2-05-29
с. Карабулак, ул. Панфилова, 115/117, кв. 1.
8 (72836) 3-19-87
г. Уштобе, ул. Абылайхана, 6 А, 5
8 (72834) 2-05-31
г. Сарканд, ул. Жамбыла, 41 А
8 (72839) 2-16-99
с. Жансугуров, ул. Желтоқсан, 4, 32
8 (72832) 2-11-77
г. Ушарал, ул. Кунаева, 62
8 (72833) 2-35-03
с. Кабанбай, ул. Абылайхана, 253 А
8 (72837) 4-10-19
с. Сарыозек, ул. Момышулы, 1/4
8 (72840) 3-19-51
г. Жаркент, ул. Розыбакиева, 24
8 (72831) 5-04-56
г. Жаркент, пр. Жибек Жолы, 61 кв. 3
8 (72831) 5-04-57
г. Чунджа, ул. К. Исламова, 25
8 (72778) 2-44-98
с. Кеген, ул. Б. Атыханұлы, 22
8 (72777) 2-20-66

♦ АСТАНА

г. Астана, пр. Абая, 75
8 (7172) 55-93-27/28/29/32
г. Астана, пр. Богенбай Батыра, 56, ВП 3
8 (7172) 44-22-07/82
г. Астана, шоссе Алаш, 13
8 (7172) 53-15-41/46

♦ АКМОЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Кокшетау, ул. Ауельбекова, 62
8 (7162) 26-45-34, 26-46-05
г. Степногорск, 3 мкр., 10 А
8 (71645) 6-14-26, 6-43-66
г. Атбасар, ул. Ауэзова, 19
8 (71643) 5-53-19, 5-53-18
г. Акколь, ул. Нурмагамбетова, 116
8 (71638) 2-15-43
с. Зеренда, ул. Мира, 77
8 (71632) 2-10-14
г. Щучинск, ул. Ауэзова, 45
8 (71636) 4-32-80

г. Макинск, ул. Яглинского, 5 А
8 (71646) 2-22-33
с. Саумалколь, ул. Достык, 15 А
8 (71533) 2-14-79
с. Новошиимское, ул. Зерновая, 46 Б
8 (71535) 2-10-25

♦ КАРАГАНДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Караганда, пр. Н. Абдирова, 25
8 (7212) 42-51-33, 41-27-56
г. Караганда, ул. Карл 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, 89
8 (72149) 4-10-98
с. Киевка, ул. Тәуелсіздік, 47
8 (72144) 2-17-15
с. Атасу, пр. Сейфуллина, 20
8 (71030) 2-76-01

♦ КЫЗЫЛОРДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Кызылорда, проспект Астана 35
8 (7242) 24-87-75, 24-87-81
г. Кызылорда, ул. Журба, 35 А
8 (7242) 26-38-47
п. Жалагаш, ул. Бухарбай Батыра, 129
8 (72431) 3-26-43
п. Жанакорган, ул. Мусаханова, 18
8 (72435) 2-22-29
п. Жосалы, ул. Коркыт ата 64 А
8 (72437) 2-11-39
п. Шиели, ул. Даулеткерей, б/н
8 (724 32) 4-27-99
п. Теренозек, ул. Алиякбарова, 9 Б
8 (724) 36-219-09
п. Айтеке би, ул. Айтеке би, 6
8 (724) 38-241-41

♦ ПАВЛОДАРСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Павлодар, ул. Павлова, 26
8 (7182) 70-40-96, 70-40-97, 70-40-98
г. Павлодар, Қайырбаев көш., 34
б/н
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, 37-36-06,
с. Иртышск, ул. Богенбая, 91
8 (71832) 2-20-29
с. Теренколь, ул. Тауелсыздық, 85
8 (71833) 2-20-70

♦ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Семей, пр. Шакарима, 82 Б
8 (7222) 63-59-02
г. Семей, ул. Утепбаева, 9А
8 (7222) 30-71-24
с. Бескарагай, ул. Сейфуллина, 157 А
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. Абая, 40
8 (72348) 2-10-34.
с. Самарское, Горохова, 58
8 (72333) 3-19-12
г. Усть-Каменогорск, ул. Казахстан, 87/4
8 (7232) 26-86-53, 26-91-96
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, 9-14
8 (72339) 2-14-54

♦ ЖАМБЫЛСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Тараз, ул. Ы. Сулейменова, 18, Б
8 (7262) 54-64-33, 54-66-30
г. Тараз, мкр. «Телецентр», 1 А
8 (7262) 51-02-65

г. Жаңатас, 2 мкр., 6
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, 227 Б
8 (72632) 2-29-07
с. Б.Момышулы, ул. Латиканта, 4 А
8 (72635) 2-01-16
г. Шу, ул. Науалиева, 7 Б
8 (72643) 2-13-16

♦ ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

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

♦ 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.

♦ 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
Федоровка а., Легкодухова көш., 37
8 (71442) 2-28-22
с. Ауликөл, ул. Байтурсынова, 25
8 (71453) 21100

♦ ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Шымкент, ул. Төле би, 27 А
8 (7252) 53-55-05, 53-52-99, 54-51-77
г. Шымкент, ул. Тыныбаева, 28 А-Б
8 (7252) 39-30-70, 39-30-71,
с. Абай, ул. Т. Рыскулова 150
8 (72532) 3-01-91
с. Казыгурт, ул. Ахмет Яссауи, 1
8 (72539) 2-20-81
г. Сарыагаш, ул. Дуйсебаева 4 А
8 (72537) 2-36-01
г. Ленгер, ул. Төле би 260 А
8 (72547) 6-01-92
с. Коксайек, ул. Төле би, б/н
8 (72547) 5-16-63
г. Шымкент, мкр «Восток», 89, кв. 11
8 (7252) 20-12-03
г. Шымкент, ул. Отегенова уч. № 1884
8 (7252) 770-740
с. Аксукуент, ул. Жандарбекова, 9
8 (72531) 2-22-47
с. Рыскулов, ул. Т. Рыскулова, 257
8 (72538) 5-28-06
с. Темирлан, ул. Аббасова 8/1
8 (72530) 2-13-19
с. Карабулак, ул. Рүстемова, 19
8 (72531) 2-78-69
г. Арысь, ул. С. Байжанова 25
8 (72540) 2 15 04
г. Шардара, ул. Төле би, 29 А.
8 (72535) 2-13 02
г. Туркестан, ул. С. Ерубаяева, 249 А
8 (72533) 4-33-41, 4-33-32
г. Туркестан, пр. Тауке хана, 227
8 (72533) 4-26-29
г. Кентау, ул. Яссауи, 83
8 (72536) 3-51-84, 3-24-08
с. Шауелдир, ул. Жибек Жолы., 6 А
8 (72544) 2-20-24
с. Шаян, ул. Кадырбаева, 15
8 (72548) 2-16-27
с. Торткөл, ул. Кунаева, 13
8 (72530) 42-4-49
с. Шолокорган, ул. Жибек Жолы, 101
8 (72546) 4-27-92