корпоративный журнал | www.kmf.kz

iскер

№ 2 (47) АВГУСТ 2018

ЕРАЛИЕВА БЕЙСЕНКҰЛ
(ПЕРЕРАБОТКА РИСА)

КРЕДИТЫ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

ВАШ Личный кабинет

НА САЙТЕ www.kmf.kz

Зарегистрироваться!

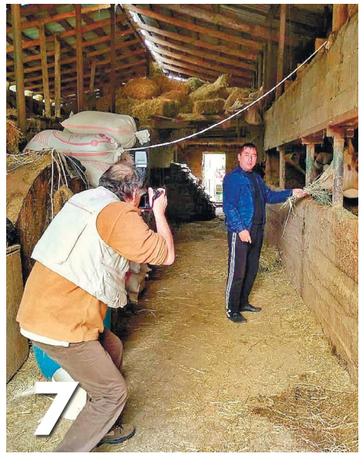
Шаг 1: введите ваш номер мобильного телефона (в формате 770********)
Шаг 2: нажмите кнопку **«Получить код».** На Ваш номер придет SMS с кодом подтверждения
Шаг 3: введите полученный пин-код в соответствующее поле
Шаг 4: придумайте себе пароль. Запомните его!

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Этот номер корпоративного журнала Іскер посвящен предпринимателям, бизнес которых связан с сельским хозяйством. Всем нам известна пословица «Весенний день год кормит». Значение ее заключается в том, что работа, проделанная весной на полях, в дальнейшем приведет к хорошему урожаю. А последний, в свою очередь, и является пищей на весь год. Эта пословица хорошо отражает суть работы земледельцев и способы их кредитования в KMF. Всего мы кредитуем свыше 9000 растениеводов и полеводов, в целом 70% наших клиентов и, наверняка, и читателей живут и работают в сельской местности.
В этом номере, мы расскажем Вам об особенностях кредитования аграриев, преимуществах кредитных продуктов для них, поделимся историями успеха заемщиков и развития их бизнеса по выращиванию риса, лука и арбузов.
Также мы подготовили несколько полезных материалов о том, как начать бизнес в растениеводстве, советы по торговле овощами и фруктами от нашего клиента.
Обо всем этом читайте подробнее в летнем выпуске журнала для предпринимателей – Іскер.
Приятного чтения!

Искренне с Вами,
Шалкар Жусупов

СОДЕРЖАНИЕ



НОВОСТИ КОМПАНИИ

KMF-Демеу запустил корпоративный сайт demeufund.kz 6
KMF- лидер рынка микрокредитования 6
Кредитный портфель KMF превысил 100 млрд. тенге 7
Фотосессия для казахстанских фермеров
от французского фотографа 7
«Женское кафе» – нетворкинг для женщин предпринимателей 8
Программа «Женщины в бизнесе» в KMF 9

КРЕДИТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

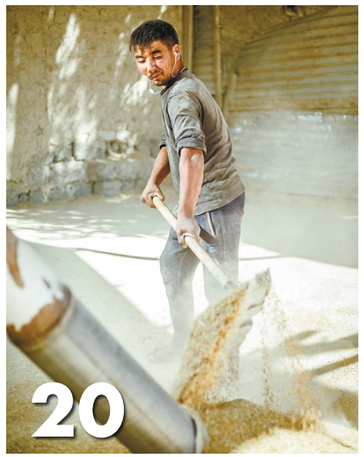
Микрокредиты – сельхозпроизводителям! 10
Возможности кредитных продуктов KMF для агробизнеса 12
Программа бонусов и скидок для клиентов KMF 14
А Вы социальный предприниматель? 16

МОЕ ПРИЗВАНИЕ — ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Крестьянин с высшим образованием 18
Бейсенкуль Ералиева: рисоводы Кызылординской области
нуждаются в доступном финансировании 20

ИСТОРИИ УСПЕХА

Как фермеры выращивают лук, свеклу и арбузы
Спецрепортаж о клиентах KMF с полей
Жамбылской области 22
Растениеводство как бизнес. Как и с чего начать? 24
Как обеспечить сохранность собранного урожая? 26
Уроки мерчендайзинга: как правильно
выкладывать фрукты и овощи? 28
Все плюсы и минусы овощной лавки 29



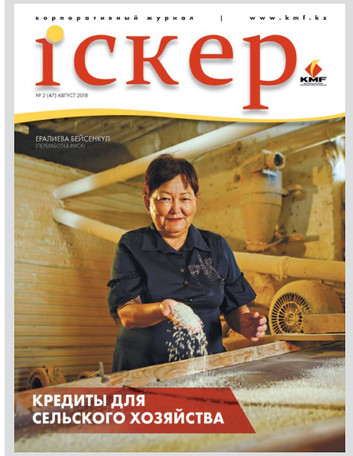
НАШИ ПРОЕКТЫ

«Женщина и бизнес»: расширяя возможности. 10-ая региональная
конференция KMF для женщин-предпринимателей 30
KMF объединяет высокую моду и массовый спрос 32
Семья — это бесценно! Как отметили День друзей
на семейном фестивале Unity в Алматы 33
KMF на Евразийском женском бизнес-форуме 34

ВАЖНО ЗНАТЬ

Правила грамотного заемщика 36
Личный кабинет заемщика на сайте www.kmf.kz 37
Кредитный эксперт – профессия настоящего! 38

НАШИ АДРЕСА 40



Корпоративный журнал «Іскер»

СОБСТВЕННИК:
ТОО МФО «KMF»

АДРЕС:
г. Алматы, 050004, пр. Назарбаева, 50
Тел: +7 (727) 331-74-74
Веб-сайт: www.kmf.kz
kmf.official kmf_kz YouTube

Председатель Правления:
Жусупов Шалкар Амангосович

Главный редактор:
Ибрагимова Рауза Абдулвахитовна

Выпускающий редактор:
Абдраимова Элеонора

Над номером работали:
Калитова Акбота
Пономаренко Павел
Бухтиярова Оксана
Молдабеков Даулет

Дизайнер:
Истурганов Алтынбек

Издается: с 1998 года
Тираж: 25 000 экз.

Отпечатано в типографии:
ТОО Print House Gerona

При цитировании ссылка на
корпоративный журнал «Іскер»
обязательна.

Распространяется бесплатно.

KMF-ДЕМЕУ ЗАПУСТИЛ КОРПОРАТИВНЫЙ САЙТ DEMEUFUND.KZ

В июле 2018 года запущен новый сайт корпоративного фонда «KMF-Демеу», где можно найти всю информацию о фонде, последние новости о проектах и будущих мероприятиях. А еще изучать уроки финансовой грамотности можно прямо на сайте. Там же можно найти информацию о деятельности и миссии фонда, а также новости и мероприятия. Социальные проекты фонда KMF-Демеу включают: телепередачу «Финансовый IQ», региональную ежегодную конференцию «Женщина и бизнес», микрофинансовый форум, мероприятия по поддержке детей, проекты по поддержке молодежи и предпринимателей. Уроки финансовой грамотности для населения и предпринимателей представлены в отдельных разделах. Можно сразу начать смотреть уроки и обучаться финансовой грамотности. Каждый урок представлен в виде яркой «ромашки», которая динамично крутится, позволяя выбрать урок. Нажимая на определенный лепесток открывается соответствующий урок по финансовой грамотности. Кстати, уроки можно изучать в трех режимах: в видео формате, в аудио режиме, скачать урок в PDF файле
Сайт представлен на казахском, русском и английском языках.

KMF — ЛИДЕР РЫНКА МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ

Микрофинансовые организации уверенно выдерживают позитивный курс. Совокупный портфель активов МФО, составил на конец первого квартала 2018 года уже 199,7 млрд тг, рост за год - сразу на 47,4% или 64,2 млрд тг.
Доля займов в портфеле активов выросла за год с 81,3% до 85,4% и составляет по итогам января-марта текущего года 170,5 млрд тг, на 54,8% (или 60,4 млрд тг) больше, чем в прошлом году.

Из 150 микрофинансовых организаций лишь у 11 МФО доля от общего объема активов превышает 1%. Удельный вес лидера рынка - KMF - достиг уже 52,2%, годом ранее - 48,3%.
По абсолютному приросту активов среди крупных компаний сектора за год лидирует флагман — KMF: на 38,9 млрд. тг (59,5%), до 104,2 млрд тг.

Активы МФО РК, 2018/1 (млрд тг)

	Рост к итогу		Всего		Доля от МФО РК	
	2017/1		2018/1	2017/1	20118/1	2017/1
МФО РК	64,2	147,4%	199,7	135,5	100,0%	100,0%
KMF	38,9	159,5%	104,2	65,4	52,2%	48,3%
Тойота Файнаншл	10,8	185,6%	23,5	12,7	11,8%	9,3%
Арнур Кредит	3,9	160,5%	10,3	6,4	5,2%	4,8%
Аккорд Капитал	1,4	209,9%	2,7	1,3	1,3%	0,9%
Региональный инвестиционный центр Кызылорда	1,2	219,0%	2,2	1,0	1,1%	0,8%
Азиатский кредитный фонд	1,0	126,9%	4,7	3,7	2,4%	2,8%
Береке	0,9	158,1%	2,4	1,5	1,2%	1,1%
Актобе ауыл микрокредит	0,8	155,5%	2,1	1,4	1,1%	1,0%
ERG Microfinane	0,6	114,6%	4,7	4,1	2,4%	3,0%
Шинхан Финанс	0,3	108,9%	3,2	2,9	1,6%	2,1%
Ырыс	-0,4	96,0%	10,6	11,0	5,3%	8,1%
Прочие	7,7	135,9%	29,0	21,4	14,5%	17,8%

Агрокредитование: кредитное плечо аграриям подставляют МФО, а банки не спешат на помощь.
Кредиты, направленные на поддержку сельского, лесного и рыбного хозяйства за год выросли на 2%, и составили на конец 2017 года 695,2 млрд тг. При этом их удельный вес составляет всего 5,5% от всех кредитов БВУ РК, а годом ранее было всего 5,3%.
Банки не считают агрокредитование своей приоритетной сферой деятельности.
В противовес банкам, у микрофинансовых организаций дела обстоят иначе. МФО выделили агрокредиты, как отдельную программу микрокредитования. Специальные продукты в поддержку сельхозотрасли есть к 4 МФО из ключевой пятерки лидеров по объему ссудного портфеля.
Главный драйвер рынка микрокредитования - KMF - предлагает микрозаймы для фермеров «Микро», «Достар», «Шанырак» и «МСБ», с суммой займа до 19 млн тг и сроком до 5 лет.

Микрокредиты аграрному сектору МФО РК.

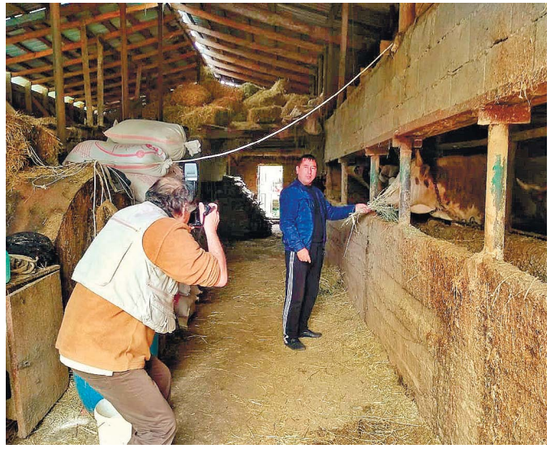
Автор: Павел Пономаренко

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ KMF ПРЕВЫСИЛ 100 МЛРД. ТЕНГЕ

В мае 2018 года для KMF произошло важное событие – кредитный портфель превысил историческое значение в 100 млрд. тенге

К этому показателю компания шла более двадцати лет, по размеру портфеля компания встала в один ряд с банками из второго десятка. Количество заемщиков превысило 225 тысяч человек.
Все эти годы компания неукоснительно придерживалась своей миссии: содействуем росту благосостояния представителей микро, малого и агро бизнеса путем предоставления доступа к качественным микрофинансовым услугам.

Результатом следования миссии стало развитие компании из маленького регионального фонда в крупнейшую микрофинансовую организацию Казахстана и СНГ!
«Успехом KMF мы обязаны нашим заемщикам, которые благодаря микрокредитам развивают свой бизнес. В этом плане, мы построили нашу работу на взаимной выгоде, где развивая наших клиентов, развиваемся и мы», — отметил достижение Шалкар Жусупов.



ФОТОСЕССИЯ ДЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ ФЕРМЕРОВ ОТ ФРАНЦУЗСКОГО ФОТОГРАФА

Авторы: Элеонора Абдрахимова, Павел Пономаренко

Заемщики KMF приняли участие в фотосессии для наших французских инвесторов - фонда Grameen Crédit Agricole Foundation. Этот фонд борется с бедностью посредством микрокредитования и поддержки социального бизнеса в развивающихся странах. Компания Crédit Agricole SA, основанная в 2008 году поддерживает 47 микрофинансовых организаций (МФО), приоритетом в работе которых являются женщины и люди, занятые в сельском хозяйстве. В число таких организаций входит и KMF.
Цель фотосессии показать, как кредиты KMF помогают развивать бизнес на селе. Снимки будут использованы в годовом отчете и на сайте фонда. Французский фотограф Дидье Жентиом (Didier Gentihomme) посетил несколько сел в Алматинской области и запечатлел рабочие моменты предпринимателей.
В фотосессии приняли участие шесть предпринимателей, имеющие бизнес и проживающие в Алматинской области: Канатбек Камырбаев из села Иссык, Тянь Якуб из поселка Али, Аманкос Утегенов из села Байсерке, Абиева Мадина из села Шамалган, Солтыбаева Венера из села Узынагаш и Семсербекова Венера из города Каскелен. Эти клиенты неоднократно получали кредиты в KMF для развития своего дела.
Философия микрофинансирования заключается в предоставлении доступа к финансированию для тех людей, у которых такая возможность ограничена: женщины-предприниматели в развивающихся странах и сельские жители. Заемщики KMF также являются целевой группой для подобных инвесторов, которые финансируют микропредпринимателей через фонды и компании, с миссией, подобной KMF.

«ЖЕНСКОЕ КАФЕ» – нетворкинг для женщин предпринимателей

В пяти городах Казахстана - Туркестане, Кызылорде, Актобе, Шымкенте, Павлодаре KMF при поддержке ЕБРР и Франкфуртской школы предпринимателей организовала нетворкинг площадку «Женское кафе». Ежегодное мероприятие «Женское кафе» – это площадка для женщин-предпринимателей для того, чтобы поддерживать и развивать женское предпринимательство, поощрять женщин заниматься бизнесом и развиваться. Участниками «Женского кафе» стали 100 женщин-клиентов KMF – активных участниц программы лояльности компании.

Создание площадки для обмена опытом/знаниями способно преодолеть это препятствие и поддержать женщин в реализации своих бизнес - целей. Поэтому KMF проводит встречу под названием Женское кафе в регионах Казахстана, так как зачастую предпринимателям в регионах неоткуда получать новые практические знания и навыки, а также делиться своим опытом с другими.
Формат «Женского кафе» - непринужденный, каждый гость получает возможность знакомства, общения и обмена опытом.

Одной из самых больших проблем для женского предпринимателя является понимание важности обмена опытом и использование услуг консультантов, которым можно довериться. Ключевым фактором успеха является знакомство женщин-предпринимателей с людьми, которые могут помочь росту бизнеса посредством обмена опытом или получения конкретного совета. Создание площадки для обмена опытом/знаниями способно преодолеть это препятствие и поддержать женщин в реализации своих бизнес–целей. Наши клиенты отметили, важность проведения подобных мероприятий в разных городах Казахстана, - говорит Даулет Молдабеков, ведущий специалист отдела стратегического маркетинга, KMF.

Автор: Элеонора Абдраимова

ПРОГРАММА «ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ» В KMF

Микрофинансовая организация KMF всегда была ориентирована на поддержание женщин – предпринимателей, хотя никогда не делила свои продукты/услуги на мужские и женские. Основываясь на многолетнем опыте в кредитовании женщин-предпринимателей KMF на практике, убедилась в том, что данная категория заемщиков менее рискованная, более гибкая и дисциплинированная. Вместе с тем, участие в программе «Женщины в бизнесе» от ЕБРР позволило KMF детально проанализировать весь спектр своих услуг, которые получают заемщики женщины.

В целом, в мире много инициатив по поддержке женщин-предпринимательниц, одной из таких инициатив является программа «Женщины в бизнесе» от Европейского Банка Реконструкции и Развития. KMF учитывая свою структуру заемщиков, где преобладающее большинство женщины – 61% органично приняла участие в данной программе. Через данную программу для женщин-предпринимательниц открылась возможность не только к финансированию, но также и к обучению.
За весь период участия клиентов KMF в программе «Женщины в бизнесе» с 2016г. было выдано 20 127 кредитов на сумму более 11 млрд тенге.

В рамках проекта «Женщина в бизнесе» KMF с 2017 года проводит мероприятие «Женское кафе»: обмен деловым опытом, презентации и выступления экспертов. В 2018 году впервые Женское кафе масштабно проводится не в столицах, а в регионах, где уровень проникновения нефинансовых услуг для клиентов низкий, и где у женщин-предпринимателей немного возможностей для профессионального нетворкинга и обмена опытом.

На самом деле KMF предоставляет очень много услуг для женщин, но при этом они никогда не оформлялись как отдельное комплексное предложение только для женщин. «Сейчас мы чувствуем, что это стало уже необходимо и намерены все наши активности в рамках поддержки женщин объединить и оформить в виде единого пакетного предложения для женщин», - комментирует Оксана Бухтиярова, руководитель Управления разработки кредитных продуктов KMF.

Ежемесячный оборот всех клиентов KMF, занятых в бизнесе составляет около 145 млрд. тенге. Более 60% заемщиков KMF – женщины. Компания видит одной из своих главных и постоянных задач не только обеспечение их доступным финансированием, в том числе и на селе, но и адаптации их к рыночной жизни, помощь в развитии бизнеса. Женщины создают и развивают большое количество микробизнесов, каждый из которых вносит свой вклад в общее развитие экономики. Поэтому мы уже двадцать лет с момента создания нашей компании, вкладываем значительные средства в обучение женщин, развитие их навыков и компетенций.

Автор: Элеонора Абдраимова

МИКРОКРЕДИТЫ – СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЯМ!

Растениеводство в Казахстане – это успешная и давно развивающаяся отрасль сельского хозяйства с большим экспортным потенциалом. По данным на 30 мая 2018 года активных заемщиков KMF в отрасли «земледелие» насчитывается 9375 человек, в том числе 6 201 мужчин, 3 174 женщины. Эти люди, которые трудятся буквально не покладая рук, вносят весомый вклад в развитие экономики, производство отечественных продуктов, а казахстанцы имеют возможность приобрести местные, недорогие и качественные сельхозтовары.

Как сообщает Министерство селького хозяйства РК, в текущем году посевные площади сельхозкультур по Казахстану составили 21,8 млн га, что на уровне прошлого года. Однако стоит отметить, прохладная погода весной и в начале лета стала ключевым фактором способствующим отставанию в посевном плане. Но, несмотря на такие погодные колебания, агропроизводители придерживаются оптимистического настроя.

Свой посильный вклад в развитие сельхозсектора страны вносят и наши клиенты.

По последним данным, активные заемщики KMF больше всего сеют помидоры, картофель и сою. Далее, несмотря на сезонность бизнеса, идет выращивание арбузов, такое же количество клиентов выращивают на своих полях хлопок и капусту. Среди кормовых культур можно выделить люцерну. Интересно, что наши клиенты также поставляют на рынки выращенный на своих полях веник и цветы, и даже елки. Зелень, дыни и арбузы тоже хорошо растут на полях наших труженников.

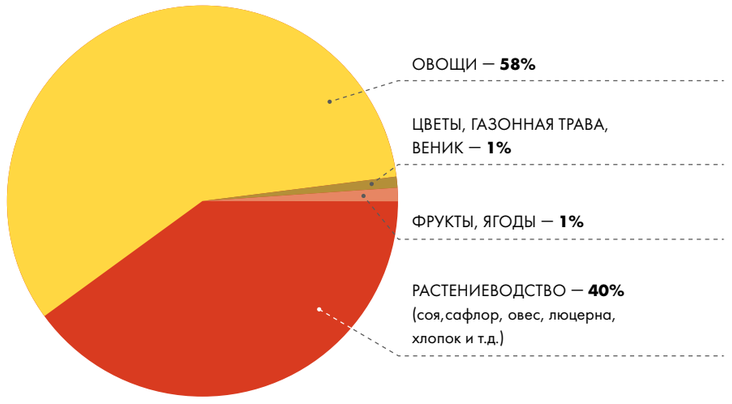
Стоит сказать, что выращивание овощей и фруктов, а также сои, сафлора и овса распространено на юге Казахстана в Жамбылской, Алматинской, а также в Восточно-Казахстанской областях.

Также стоит отметить региональные различия в структуре питания казахстанцев. В 2017 году самые высокие показатели по потреблению фруктов были в Мангистауской области (80,2 кг), а самые низкие в Акмолинской (50,6 кг).

По потреблению овощей лидирует ЮКО (106,9 кг), в половину меньше овощей употребляют жители Актюбинской области (68,7 кг).

При сравнении потребления основных групп продуктов питания сельским и городским населением наибольшая дифференциация отмечается по потреблению яиц, фруктов, а также хлебопродуктов и крупяных изделий.

Что выращивают наши агроклиенты



Автор: Акбота Калитова

Клиенты, трудящиеся в агробизнесе, не знают устали и трудяться с раннего утра и до позднего вечера, чтобы вовремя вырастить свой урожай и провести по графику все необходимые сельскохозяйственные мероприятия.

Мы хотим рассказать о них в нашем журнале.

ЧЕЛОВЕК ТРУДА

Немногие из нас задумываются над тем, какой путь проделывают овощи и фрукты, прежде чем попасть на стол. Сколько фермеру предстоит труда на земле, переживаний в случае неурожая, реализации продукции. Один из таких людей – Якуб Тянь, аграрий с 10-летним опытом и постоянный клиент KMF, который уже более 4-х лет развивает свой агробизнес с помощью группового кредита «Достар».

Основы земледелия Якуб получил от отца, который частенько брал его с собой на работы в поля. Якуб, выросший в городе, даже не подозревал, что помощь отцу, которая воспринималась скорее как игра, послужит прочным фундаментом в дальнейшем: обеспечит доходом и работой его и других сельчан.

Он признается, что раньше ничего не знал о микрокредитах и KMF, но «сарафанное радио» и успешные примеры знакомых подтолкнули его сменить сферу деятельности кардинально.

Так, Якуба с его другом и дядей связали не только дружеские и родственные связи, но теперь и партнерские. «Первое что посадили, был лучок, капуста, картошка и арбуз. Урожай был хороший, вот только с реализацией сначала было тяжело, как будто в тот год все просто перестали есть лук» – рассказывает Якуб о первых шагах. На сегодняшний день они реализуют на рынках практически все виды овощей и фруктов с более 20 га земли. Перейти с маленького клочка земли на километровые посевы помог практический опыт, приобретённый методом проб и ошибок. По словам нашего героя, не все так просто, как написано в книгах. «Все, что пишут в книгах, часто не подходит под наши реалии, земля у нас немного слабенькая. Нужно знать в какое время и в какую погоду делать посев, как удобрять и бороться с вредителями».

Именно из-за таких вредных факторов как сороки, насекомые, град и других сюрпризов природы качество урожая ставится под угрозу. KMF учитывает такие возможные риски и форс-мажоры. Специально для сезонного бизнеса KMF разработал кредитную программу.

Благодаря программе сезонного бизнеса и программе лояльности многие аграрии уберегли себя от банкротства. «Банкам все равно, что посев будет весной, а урожай только поспеет осенью. А в KMF в этом плане все иначе. Основной долг я возвращаю сразу после реализации урожая» - заключает Якуб.

Не смотря на то что, растениеводство не самая легкая отрасль селького хозяйства, особенно для хрупких женских рук, более 60% заемщиков KMF или около 140 000 – женщины , а из них 3174 женщин нашли свое призвание именно в растениеводстве. Одна из таких женщин – Кавашева Арзугуль.

Арзугуль родилась в простой крестьянской семье. Отец с матерью в 1960 году переехали из Китая. Не имея образования, им приходилось работать в табачном производстве, где они занимались прополкой и шнуровкой табака. В Казахстане у них родились дочки, Арзугуль - была самой старшей. Будучи старшей сестрой, она присматривала за сестрами, когда родители уходили на работу. Видя как тяжело родителям работать на кого-то и трудно кормить семью, с детства она мечтала иметь свое дело.

Окончив сельско-хозяйственный техникум в 21 год, юная Арзугуль устроилась на зерноток главным технологом. Вскоре Советский Союз развалился, многие люди, включая и ее, остались без работы. Совхозные земли руководство раздало в виде паев в долгосрочную аренду своим работникам. Арзугуль получила 100 гектаров.

Ее бывший руководитель – директор совхоза, увидев ее упорство и желание работать, предложил ей самой заняться сельским хозяйством. Так, в 1996 Арзугуль, сама занялась сельким хозяйством. Подсказка бывшего руководителя стала началом нового бизнеса. Женщина начала выращивать табак. Тогда это было выгодно: табачные компании активно развивались и спрос на табак постоянно рос. Конечно же, в связи с отсутствием опыта и мужской силы были и падении, и убытки, и трудности, вспоминает Арзугуль, но все же она не унывала и шла вперед. Выращиванием табака она занималась 14 лет, до 2010 года. В последние годы этот вид культуры начал давать убытки. Нужно было искать новые сельхозкультуры для возделывания. Ими стали овощи. На накопленные с большим трудом средства Арзугуль купила два трактора МТЗ 82, бортовую газель, Ниву 2121 и жилой дом в селе Шелек Алматинской области.

Еще через два года женщина освоила выращивание сои и кукурузы.

В 2014 году Арзугуль решила взять кредит на развитие своего хозяйства и оформила свой первый кредит в KMF в размере 300 тыс. тенге в составе группы, которую назвала в честь своей культуры «Соя». С этого момента Арзугуль является активным клиентом KMF. Сегодня обороты ее бизнеса выросли, увеличились и суммы кредитов в 10 раз, до 3 млн. тенге. Это оказывает большую поддержку в развитии ее бизнеса, позволяет постоянно расширять площади обрабатываемых земель, повышать урожайность, обновлять сельхозтехнику. Благодаря этому Арзугуль имеет 4 звезды по программе лояльности, что дает ей скидку по кредитам в 4%, возможность пройти бесплатные тренинги по финансовой грамотности, подарки при выдаче нового кредита.

За время кредитования в KMF агробизнес Арзугуль существенно расширился. Площадь обрабатываемой земли увеличила в пять раз, до 500 га, бизнес и сбыт сельхозпродукции налажен. Арзугуль в селе Шелек одним из крупных фермеров, не уступая сильной половине пола. Можно сказать, что детская мечта осуществилась и благодаря своему труду и упорству, бизнес стал успешным.

ВОЗМОЖНОСТИ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ KMF ДЛЯ АГРОБИЗНЕСА

В Казахстане существует значительный неиспользованный потенциал различных отраслей сельского хозяйства – как очень распространенные животноводство, растениеводство, так и не самые распространенные отрасли сельского хозяйства – рыболовство, пчеловодство, виноделие и т.д.

В микрофинансовой организации KMF на протяжении 15 лет успешно работает и активно развивается агрокредитование. Возможность получить кредит на развитие агробизнеса существует в различных продуктах.

Основные преимущества продуктов с источником дохода сельское хозяйство:

- Суммы зависят от выбранного продукта - до 19 млн. тенге
- Срок кредитования: до 60 месяцев.
- Есть возможность установления льготного периода по графику погашения – когда в период, когда нет денежных потоков от бизнеса, оплачиваются только проценты по кредиту, а оплата основного долга приходится на сезон получения дохода.

«Мы практикуем индивидуальный подход к каждому нашему клиенту и понимаем, что зачастую у наших клиентов нет возможности предоставить недвижимость, так как она уже находится в залоге для обеспечения кредита на инвестиции по государственной программе, - объясняет Оксана Бухтиярова, менеджер Управления развития кредитования KMF. - Для таких клиентов мы готовы предложить групповой кредитный продукт «Достар». В этом продукте не требуется залогового обеспечения».

В группе могут собраться от 2 до 10 человек. В одной группе могут кредитоваться заемщики, занимающиеся различными видами деятельности – это может быть и собственник бизнеса, и сотрудник организации, и фермер, а также пенсионер. Залогом выступает солидарная ответственность, то есть члены группы совместно выступают гарантами друг друга. Первый раз можно взять кредит в размере до 1 500 000 тенге (в зависимости от количества клиентов в группе), с постепенным увеличением получаемых сумм – до 5 000 000 тенге.
Если же потенциальному клиенту требуется более высокая сумма кредита, KMF может предложить продукт «АгроМСБ».

КРЕДИТОВАНИЕ БЕЗ ЗАЛОГА.

Хочется обратить внимание на то, что при отсутствии у потенциального клиента недвижимости, есть возможность оформить кредит без предоставления в залог недвижимости. В таких случаях может быть увеличена ставка вознаграждения и комиссия за выдачу кредита.

В целом, в компании практикуется гибкий подход к залоговому обеспечению.
Так, например, при заявке на кредит до 500 000 тенге, эту сумму можно получить без залога.
На суммы до 3 млн. тенге можно получить кредит под следующие виды залогового обеспечения:

- движимое/недвижимое имущество,
- спецтехника, личное имущество,
- скот, гарантия третьего лица,
- товарно-материальные запасы.

Целевое использование кредитов KMF самое разнообразное – это может быть покупка крупного и мелкого скота и их откорм, производство молока и молочной продукции, заготовка и/или покупка сена и кормов, выращивание сельскохозяйственных культур, покупка оборудования, приспособлений и материалов для теплиц и парников, развитие пчеловодства, кролиководства, разведение верблюдов и другое.

Мы всегда готовы помочь нашим клиентам в росте их профессиональных знаний и предлагаем различные материалы для обучения.
Наши клиенты могут бесплатно получить доступ к бизнес - образованию. Этот проект помогает клиентам научиться вести собственный анализ доходов и расходов бизнеса, анализ потоков денежной наличности. В рамках этого проекта наши клиенты могут понять, как можно наиболее эффективно подбирать персонал.

Также KMF предлагает своим клиентам просветительские брошюры о последних новинках в сфере сельского хозяйства – о теплицах, которые можно спросить в ближайшем отделении или у своего кредитного эксперта.

Автор: Оксана Бухтиярова

ПАЙДАЛЫ ◆ ПОЛЕЗНЫЙ
КРЕДИТ
KMF
МИКРОҚАРЖЫЛЫҚ ҰЙЫМЫ
МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
БИЗНЕСТІ ЖӘНЕ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ДАМЫТУҒА
НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
Жеке кредиттеу
Индивидуальное кредитование
до 19 000 000 ₸ дейін
до 60 айға дейін
до 60 месяцев
БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУ ТЕГІН
ОЦЕНКА БИЗНЕСА БЕСПЛАТНО
КРЕДИТТІ БИЗНЕС ОРНЫНДА РӘСІМДЕУ
ОФОРМЛЕНИЕ КРЕДИТА НА МЕСТЕ БИЗНЕСА
ЕҢ АЗ ҚАРАУ МЕРЗІМІ – 1 КҮННЕН БАСТАП**
МИНИМАЛЬНЫЙ СРОК РАССМОТРЕНИЯ – ОТ 1 ДНЯ**
ҮЗДІКСІЗ КРЕДИТТЕУ
БЕСПРЕРЫВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ
кредитке өтінім қалдыр
8:00-20:00 жұмыс күндері • будни
7474 call-center
оставь заявку на кредит
WhatsApp 8 701 801 7474
/kmf.official
www.kmf.kz
/kmf_kz

ПРОГРАММА БОНУСОВ И СКИДОК ДЛЯ КЛИЕНТОВ KMF

Клиент всегда прав! К этому изречению уже давно пора добавить «клиент имеет право на привилегии». Потому как клиент заслуживает самого лучшего сервиса, и возможности получать скидки и рассчитывать на постоянное сотрудничество.

Программа лояльности KMF «Каждый клиент – Звезда!», в отличие от прочих компаний, позволяет получать привилегии и возможности уже с первого кредита. Программа лояльности делится на 5 уровней – звезд. Чем дольше вы с нами и кредитуетесь у нас – тем выше ваша звезда, и тем больше подарков, бонусов и скидок вы получаете от нас.

ЧТО ГОВОРЯТ КЛИЕНТЫ KMF О ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ?

Гульнар Сарсембаева из Астаны: Я очень довольна программой лояльности KMF. Я беру кредиты на развитие бизнеса. У меня магазин по продаже автомобильных аксессуаров на авторынке «Салем». Бизнесом занимаюсь уже 9 лет. Нередко обращаюсь в KMF. В программе лояльности нравится возможность получения скидки на кредит. Это выгодно и удобно. Чем больше стаж кредитования, тем выше процент. Зарабатываешь звезды, и каждая звезда приносит тебе прибыль. Также компания своим лояльным клиентам предоставляет возможность обучаться бизнес – образованию, посещать различные форумы и тренинги.

В целом хочу сказать, что привлекает меня микрофинансовая организация качеством обслуживания. У них есть все – и индивидуальный подход, и быстрые сроки рассмотрения заявок, и выдают кредиты очень быстро, да еще и при этом предоставляют скидки и оказывают внимание на праздники, всегда поздравляют. Это приятно. К нам относятся как к партнерам, а не просто как к клиентам.

Я всегда рекомендую своим знакомым брать кредиты в KMF. Это выгодно, удобно и надежно. Сейчас не те времена, когда можно взять или дать в долг. Когда у меня, к примеру, просят, я говорю, не дам в долг, идите в KMF берите кредиты, там все проверено. Привилегий у данной организации много, и очень хорошая программа лояльности.

КАК РАБОТАЕТ ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЗАЕМЩИКОВ KMF

Клиент Серик Серикпаев взял у нас первый кредит и успешно закрыл его – он получает статус «1 звезда» по программе лояльности и у него есть возможность посещать тренинги компании по финансовой грамотности.

После двух закрытых кредитов на общую сумму больше 500 тыс. тенге Серик переходит на уровень «2 звезда» - кроме полезных мероприятий, он приобретает возможность получать скидки на каждый новый кредит до 2% накопительно.

После того, как Серик успешно закрыл еще несколько кредитов на общую сумму больше 1 млн. тенге он становится «трехзвездочным» клиентом нашей компании. Выше уровень – больше скидка – у Серика есть возможность получить скидку до 3% накопительно от текущей ставки, плюс, Серик будет получать приятные подарки от KMF.

Дальше – больше! После погашения кредитов на общую сумму свыше 2 млн. тенге, Серик может получить скидку до 4% накопительно и еще больше приятных бонусов!

Высший пилотаж в лояльности – это «5 звезда» - Серик уже успешно сотрудничает с нами больше 10 лет и поэтому по праву считается «пятизвездочным» клиентом. На этом уровне Серик получает скидку сразу 5% на каждый кредит и приятные подарки от KMF!

Никаких сложных действий – просто получайте и погашайте кредиты в KMF и окунитесь в приятный мир скидок и подарков от компании!

СТАТЬ ЗВЕЗДОЙ KMF МОЖЕТ КАЖДЫЙ!

Автор: Элеонора Абдрахимова

Программа лояльности в KMF: как получать кредиты по сниженной ставке

ЖҰЛДЫЗДЫ СЕРІКТЕС
КАЖДЫЙ КЛИЕНТ ЗВЕЗДА

Мы ценим наших постоянных клиентов и гордимся длительной историей нашего сотрудничества! В знак нашего уважения и доверия, в марте 2018 года* KMF обновила 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 KMF**
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 KMF и зажгите свою звезду!

*Новые условия программы лояльности действуют **с 12 марта 2018 года.***
*Имеются ограничения. Подробности на **7474** или у вашего кредитного эксперта.*

кредитке өтінім қалдыр
оставь заявку на кредит
8:00-20:00 жұмыс күндері-будни
7474 call-center

www.kmf.kz
/kmf.official
/kmf_kz
YouTube
WhatsApp 8 701 801 7474
KMF

А ВЫ СОЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ?

Сегодня социальное предпринимательство кажется новой модой или трендом, однако социальные предприниматели уже делают достаточно серьезную прибыль в Казахстане. Чаще всего сами не подозревая этого.

Благотворительный фонд «Эльдани» работает в Алматы по принципу социального предпринимательства. Фонд имеет свою мастерскую, в которой трудятся 15 людей с ментальными и физическими нарушениями. Они изготавливают своими руками различные вещи. Так, второй год, в качестве подарков партнерам KMF приобретает у фонда глиняные горшки и вазы.

Подробнее о модели социально предпринимательства рассказывает директор благотворительного фонда «Эльдани» Гульзира Амантурлина.

— Часто социальное предпринимательство путают с благотворительностью. Мы действуем на стыке благотворительности и традиционного бизнеса, решая социальные проблемы, популяризируя благотворительность и филантропию, и придавая бизнесу человеческое лицо.

— **Почему Вы стали заниматься социальным предпринимательством?**

— Сегодня фонд «Эльдани»– это финансово устойчивое социальное предприятие, которое помогает людям с ограниченными возможностями найти работу, получить новые навыки и осуществить свои мечты. Все это мы смогли достичь благодаря принципам социального предпринимательства, представителем которого мы стали, открыв в 2006 году сувенирную мастерскую, где работают люди с ограниченными возможностями. В 2010 году меня пригласили стать директором фонда, и я согласилась. За это время нисколько не пожалела, что ушла с руководящей должности в ведущем банке страны и стала заниматься вопросами людей с ограниченными возможностями. Здесь я больше использую свои знания и умения, а также практическое образование, которое я получила, отучившись в Лондонской школе экономики в Великобритании.

Быть директором фонда и сувенирной мастерской – это значит постоянно держать руку на пульсе, отвечать за каждого своего сотрудника, а если у нас цейтнот с заказом, то и возможно взять в руки кисти или глину и помочь своей команде закончить все вовремя.

Я счастлива, что за время моего руководства мы стали финансово-устойчивым предприятием и у нас очень много планов по расширению. Мы заканчиваем подготовку социальной франшизы, и я уверена, это поможет многим нашим коллегам в регионах.

— **Какова модель бизнеса социального предпринимательства?**

— В социальном предпринимательстве принята гибридная бизнес-модель, где коммерческие и некоммерческие цели плотно связаны друг с другом. Общаясь с социальными предпринимателями, всегда ощущаешь нечто, связывающее их. Я бы выделила несколько черт, которые объединяют этих людей:

- Вера во врожденную способность всех людей вносить значимый вклад в экономическое и социальное развитие общества.
- Желание сделать мир лучше.
- Решимость, позволяющая им рисковать и вырваться из общепринятых рамок.
- Здоровое нетерпение – не могут сидеть, сложа руки, и ждать изменений, они сами меняют мир.

Социальная проблема, которую пытается своей деятельностью решить социальный предприниматель, это отправная точка его бизнеса. Нет проблемы — нет социального предпринимателя (а есть просто бизнес с элементами КСО (корпоративная социальная ответственность) или социальный проект без предпринимательского подхода). Социальное предпринимательство — это баланс социальных целей и коммерческой составляющей, где деньги — не цель, но средство достижения этих социальных целей, позволяющее предпринимателю оставаться устойчивым и не зависимым от постоянных донорских вливаний.

— **Почему ваш благотворительный фонд как бизнес считается социальным предпринимательством?**

— Фонд был основан матерью ребенка с инвалидностью, которая понимала, что ее сыну будет нужно что-то большее, чем просто медицинское лечение, когда он будет старше. Она хотела дать детям альтернативный образ жизни, и до сих пор успешна в своей цели.

С 1996 года фонд «Эльдани» превратился из небольшой организации, которая проводила праздники и дни рождения в самостоятельную организацию со своим собственным специальным Советом в лице молодых людей с ограниченными возможностями для решения проблем, поднятых самими инвалидами и постановки целей, которые будут необходимы для всех.

Многие из этих детей, которые приходили в Фонд уже давно, теперь стали членами персонала, а некоторые из них создали команду для мобильных тренеров, которые служат детям по всему городу, обучая их тому, что они знают: производству сувениров ручной работы, личному развитию.

Своей деятельностью мы решаем вопрос обучения и трудоустройства людей с тяжелыми ментальными нарушениями и внедряем социальную франшизу для регионов. На данный момент, 70% нашего бюджета составляет социальное предпринимательство и 30% — грантовые и иные поступления. При этом, мы являемся прилежными плательщиками налоговых отчислений и ответственными работодателями.

На данный момент в мастерской работают следующие направления:

1. Керамическая студия
2. Швейная мастерская
3. Изготовление аксессуаров ручной работы
4. Проведение мобильных творческих тренингов
5. Проведение психологических консультаций
6. Консультирование по созданию социальных предприятий
7. Консультирование по переходу от НПО к социальному предпринимательству.

— **Что нужно для того, чтобы стать соцпредпринимателем?**

— Пошаговые действия выглядят так:

1) Физическое или юридическое лицо создает благотворительный фонд или общественную организацию, отчисляя на ее развитие и нужды определенный процент прибыли (10-40% в разных моделях).

2) регистрирует предприятие, которое работает, приносит прибыль, платит налоги. Эта прибыль, кроме операционных затрат, направляется на развитие общественной организации и выполнения ее уставных целей или идет на нужды общины.

3) создает предприятие с целью трудоустройства и социальной защиты своих членов и бенефициаров из числа незащищенных слоев населения, полностью расходуя на это прибыль и продолжая оставаться не прибыльной организацией, не платят налоги на прибыль.

Например: Частная пекарня, в рамках социальной ответственности, периодически бесплатно поставляет булочки интернатам и организует другие проекты для общества, однако не является СП, потому что ее основная цель – получение прибыли. Социальная пекарня создается для решения конкретной социальной проблемы, что обязательно прописывается в уставе: то есть продажа хлеба становится инструментом зарабатывания финансовых ресурсов, необходимых для реализации социальных проектов. Например, для трудоустройства людей с особыми потребностями, что даст им возможность обеспечивать себя самим.

Затраты на открытие СП могут покрываться внешними донорами (выделение местными властями помещения на льготных условиях, закупка необходимого оборудования для работы на средства грантов, обучение работников и тому подобное). Операционные расходы тоже могут покрываться различными грантами.

— **Социальное предпринимательство имеет законодательную почву, уменьшение налоговых выплат, какие либо льготы?**

— На данный момент социальное предпринимательство является самостоятельным

движением без поддержки государства. В развитых странах оно улучшает экономику путем создания выгодных условий для предпринимателей, расширяет поле привлечения инвестиций, облегчает работу стартапов и инноваций, предоставляет ощутимую выгоду для тех, кто занимается филантропией и благотворительностью». В Казахстане же все это пока находится на стадии становления, пока что отсутствует инфраструктура поддержки социального предпринимательства, кредитные ресурсы, отсутствуют законодательные основы деятельности.

ПРИМЕРЫ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БИЗНЕСЕ:

1)Производство продуктов питания – производство печенья ручной работы.

2) Сельское производство, поддержка малых фермеров, проект, который ставит целью развитие органического сельского хозяйства и помощь фермерам в продаже продуктов жителям больших городов, минуя рынки и сложную систему перекупщиков.

3)Шитье одежды, сумок, снаряжения.

4)Трудоустройство людей с ограниченными возможностями. Пример: сувенирная мастерская «Эльдани», кафе Kunde в Астане

6) Сфера бытового обслуживания

7)Сфера экологии: пр-во наборов наборы для выращивания растений.

8) Сфера туризма и спорта. SportConcept Анны Шелеповой – изготовление спецспортивных площадей для занятий командным спортом. В концепции основным является возрождение дворовых коммун.

9) Торговля (магазин). За рубежом распространены социальные продажи продуктов супермаркетов.

10) Медицинские услуги. Медицинская помощь, патронаж одиноких престарелых, людей с ВИЧ – ниша практически свободна.

11) Образование людей с особыми потребностями.

Автор: Элеонора Абдрахимова

КРЕСТЬЯНИН С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Серафим Хан – глава крестьянского хозяйства «Хан» и почетный житель села Герасимовка Восточно-Казахстанской области. Его жизнь вмещает больше сорока лет предпринимательства – с луковых полей советского Узбекистана, челночной торговли вначале 90-х в Казахстане. За заслуги в деле становления овощеводства в Восточном Казахстане, куда он переехал семнадцать лет назад, ему предлагали и пост сельского акима, и партийную карьеру. Но вместо госслужбы он взял микрокредит и основал крестьянское хозяйство, которое обеспечивает овощами Усть-Каменогорск.

Серафим Хан – сын репрессированных корейцев из Приморья, родившийся в Термезе, на узбекско-афганской границе, а ныне глава успешного крестьянского хозяйства в Восточно-Казахстанской области. Отучившись в Ташкенте на факультете филологии, он мог бы долгие годы работать преподавателем, но энергичный характер, тяга к предпринимательству не дали Серафиму сидеть на одном месте.

После института он вернулся в Термез. «Зарплата учителя и в советские годы была небольшой, а жить хотелось красиво, - объясняет Хан. – Поэтому с приятелями пошли к директору совхоза в соседнем Шерабадском районе и между нами состоялся примерно такой диалог»:

— Нужна луководческая бригада?

— Конечно. План у нас 20 тонн лука с гектара.

— Мы согласны. Выполняем план, а остальное нам, идет?

Договоренность была достигнута негласная, у руководства совхоза, заинтересованного в выполнении планов и у молодых людей, интерес был общий. Так, Серафим организовал бригаду и взял у совхоза в обработку сразу 60 гектаров.

«Крестьянин с высшим образованием» - такую характеристику дает себе сам Серафим. - В школе преподавал, а после обеда на поле – лук обрабатывал. Вкалывали мы хорошо, и урожаи собирали по 60 тонн с гектара: 20 отдавали совхозу по фиксированной цене, а остальное реализовывали на колхозных рынках. Пока мы лук сажали, видели, как колонны наших войск в Афганистан уезжали, а потом, через десять лет, обратно возвращались», - вспоминает Хан.

После развала Союза, совхоз в котором работал Хан обанкротился. Серафим обратил внимание на Казахстан: решил ехать в Уштобе, где и по сей день большая корейская диаспора.

С 1992 по 1999 год Серафим торговал автозапчастями на рынках города. Предпринимательский талант и здесь проявился: съездил в Китай и наладил прямые поставки запчастей на рынок города. Приобрел семье дом, обеспечил и всех родственников жильем. Там же, на рынке познакомился с главой крестьянского хозяйства из Восточного Казахстана. Разговорившись, мужчины быстро нашли общий язык. Серафима пригласили в ВКО развивать овощеводство, пообещав поддержку в первое время.

В 2000-ом году Серафим с семьей перебрался в село Герасимовка Уланского района Восточно-Казахстанской области. Получил в аренду два гектара и занялся выращиванием овощей: капусты и помидоров. Через шесть лет местные власти, в рамках развития овощеводства, предложили Хану 20 га заброшенной пашни в долгосрочную аренду на 49 лет с созданием крестьянского хозяйства. Серафим согласился.

«Начали сажать все что нужно городскому жителю: огурцы, морковь, свеклу, томаты, редис, лук. Спрос тут же появился. Через несколько лет взял дополнительно 20 га в аренду. Здесь уже без сельхозтехники не обойтись: нужны тракторы, ГСМ, семена. Теплицы строить, чтобы рассаду уже подготовленную сажать в открытый грунт», - объясняет агроном.

Для этого понадобились заемные средства. В банках Серафиму отказали из-за недостаточного ликвидного залога – дом в селе выглядел неубедительно. В результате поисков, он обратился в микрофинансовую организацию KMF, где выдали первый кредит в 500 тыс. тенге на закуп семян, аренду спецтехники, удобрений, топливо и запчасти. С тех пор Серафим берет микрокредиты два раза в год – в марте - перед началом сезона на покупку семян и ГСМ, и в сентябре - на выдачу зарплат и, опять же, солярку.

Крестьянское хозяйство «Хан» больше десяти лет обеспечивает горожан свежими овощами. Все эти годы его энергичный руководитель сам выращивает, обрабатывает, собирает и реализует овощи. Ему помогают всего четыре человека. Вместе они построили теплицы, где выращивают рассаду перед тем, как пересадить ее в открытый грунт, пробурили скважину для воды, что значительно снизило затраты на полив.

Серафим Хан: «Раньше подавал заявку на 105 тыс. кубов воды, что обходилось мне в 1 млн. тенге за сезон, а теперь мне требуется всего 30 тысяч кубов. Активно внедряю и ресурсосберегающие технологии – установил систему капельного орошения капустных полей, а в следующем году предполагаю полностью перейти на капельное орошение».

Недавно он приобрел овощехранилище еще советской постройки на 1500 кв.м. Это позволяет экономить на хранении, и зарабатывать зимой на реализации.

Сегодня, в свои шестьдесят, он, по-прежнему, работает в поле. Летом ночует здесь в палатке, чтобы не тратить время на дорогу и строит планы на будущую пенсию. Агроном также активно делится опытом с желающими заняться земледелием. За эти годы в Уланском районе появились около 10 аналогичных крестьянских хозяйств.

«Отойду от дел, займусь разведением скота. А хозяйство перейдет по наследству. У меня семь взрослых детей. Но лишь у старшей дочери есть тяга к сельскому хозяйству, вот пусть и занимается. Дело это хлопотное, но благодарное для тех, кто любит на земле трудиться. Я верю — у нее получится».

Автор: Павел Пономаренко, **Фото:** Виктор Мордеев

БЕЙСЕНКУЛЬ ЕРАЛИЕВА:

рисоводы Кызылординской области нуждаются в доступном финансировании

В Шиелийском районе Кызылординской области большая часть местного населения занята в рисоводстве. Одни рис выращивают, другие заняты на его обработке, в том числе и Бейсенкуль Ералиева. Четырнадцать лет назад для нее это, поначалу случайное дело, стало постоянным бизнесом, который позволил увидеть глубинные проблемы сельского хозяйства этого региона. Сегодня она активно берет микрокредиты, сотрудничает с рисоводами области и производит в год до 1000 тонн готового к реализации риса под маркой «Лидер».

Автор: Павел Пономаренко; **Фото:** Виктор Магдеев

В Шиелийском районе, что в ста километрах от Кызылорды две сферы трудоустройства – урановые рудники и рисоводство. Бейсенкуль Ералиева по образованию экономист, всегда была далека от сельского хозяйства. После развала Союза, торговала на базаре села Шиели одеждой, потом, в 2000-е удалось устроиться на железную дорогу в налоговый отдел. Параллельно к женщине постоянно обращались с просьбами одолжить знакомые фермеры-рисоводы, которым весной постоянно требовались деньги на посевные расходы.

— Главная проблема у крестьян была в том, что, зачастую, у них нет оборотных средств на весенне-полевые работы – солярку, зарплату и т.д. В банках им кредитов не дают, потому что залогов нет, вот они и ищут любые источники финансирования у знакомых. Я для них выступала в роли кредитора. Осенью, после реализации урожая, они мне отдавали долг.

2003 год выдался очень засушливым. Осенью рисоводы в районе собрали скудный урожай и не смогли рассчитаться. Долг Ералиевой вернули натурой: 10 тонн риса, который, чтобы продать, надо было переработать.

— Стоимость необработанного риса — 30 тенге за кило, обработанный уже в два раза дороже, — рассказывает предприниматель. — Чтобы не продавать сырье в сезон урожая себе в убыток я решила строить цех по обработке и шлифовке риса. Приобрела б/у рисорушку (аппарат для обработки риса), обмолоточную машину, наняла рабочих.

За несколько недель рис был обработан и продан оптовикам из разных регионов Казахстана. «После этого я решила уйти с работы и стала ездить по крестьянским хозяйствам в области и закупать рис для обработки», — вспоминает Ералиева.

Объемы закупаемого риса осенью, зачастую зависели от того, получило ли в долг деньги крестьянское хозяйство весной. Поэтому параллельно женщина стала налаживать связи с крестьянскими хозяйствами как прямыми поставщиками. Для многих крестьянских хозяйств Шиелийского района Бейсенкуль Ералиева часто оказывалась не только покупателем выращенного риса, но и кредитором.

Ситуация стала меняться в 2007 году с появлением в области представительства микрофинансовой организации KMF. Многие земледельцы-рисоводы стали обращаться сюда за сезонными микрокредитами, когда проценты по кредиту можно погасить в конце срока, когда будет реализован урожай и на руках будут свободные средства.

— Сегодня наш филиал в области обслуживает свыше 4500 фермеров, которые имеют кредитный портфель на сумму свыше 1,2 млрд. тенге, — рассказывает Любовь Овчинникова, директор Кызылординского филиала KMF.

А Бейсенкуль Ералиевой этой обстоятельство позволило сосредоточиться на рисопереработке. Она также стала заемщиком KMF, регулярно берет крупные суммы на обновление оборудования в цеху, закуп запчастей и сырья.

— Работа у меня тяжелая. Зачастую приходится по 300 километров за день проезжать, чтобы попасть в отдаленные поселки. Там, по-прежнему, не хватает доступного финансирования, — отмечает женщина. — Со многими приходится работать по старинке: где-то в долг давать под честное слово и будущий урожай.

КАК ФЕРМЕРЫ ВЫРАЩИВАЮТ ЛУК, СВЕКЛУ И АРБУЗЫ

Спецрепортаж о клиентах KMF с полей Жамбылской области

Аграрная отрасль всегда была и останется важной составляющей экономики этого региона. Несмотря на это область имеет большой агропромышленный и транзитный потенциал. Водные ресурсы обеспечивают стабильное орошение пастбищ и полей. 12 700 человек – клиенты Жамбылского филиала KMF, занимающиеся сельским хозяйством: животноводством и полеводством.

Авторы: Павел Пономаренко, Акбота Калитова

Географическая близость к крупным городам дает возможность развития производства потребительских товаров и их сбыта. Среди заемщиков KMF в области немало фермеров, которые десятилетиями успешно занимаются возделыванием овощей: лука, сахарной свеклы, картофеля, помидоров и огурцов, бахчевых: арбузов, дынь. Наш специальный репортаж с полей, где земледельцы упорно трудятся, чтобы осенью получить урожай, реализовать его.

Под палящим солнцем южного региона нас ожидал первый герой – Абдухахар Сулейманов, фермер который всю свою жизнь посвятил земледелию. Если быть точнее, то 50 лет из своих 60 годов провел на полях. «Я понял что, земля кормила, кормит и будет кормить. Придя к такому выводу, решил заняться земледелием, ведь это надежнее всего». Несмотря на то, что годы берут свое, мужчине не зазорно срывать сорняки и ухаживать за овощами наравне с молодыми. В земледелие Абдухахар пришел совсем юным мальчиком, который помогал родителям выращить морковь и чеснок. Вместе с родителями часто участвовал в соревнованиях среди фермеров и даже однажды выиграл «Жигули». Однако, после развала Союза, многое изменилось. Колхоз расформировали, власть сменилась, и только земледельцы как работали, так продолжили заниматься выращиванием овощей. Земли принадлежавшие в прошлом колхозу, были распределены между работниками.

Новый этап в жизни Абдухахара пришелся на момент открытия филиала KMF в Жамбылской области. «Как говориться в русской пословице «Ложка дорога к обеду». Земля у нас уже была, а на развитие и аренду техники денег не хватало. Как раз KMF предоставлял возможность решить эти проблемы» - поделился мужчина о первых самостоятельных шагах в земледелии. Вскоре, Абдухахар стал клиентом KMF в групповом кредитовании. По словам мужчины, групповое кредитование очень выгодно и удобно в агробизнесе. Так как, в группе несколько человек, бригадиры других полей так же заботятся как обстоят дела у компаньенов по группе. Они всегда поддерживают друг друга и помогают, где необходимо.

Сегодня, в основном, Абдухахар берет кредит каждую весну на закуп семян, так как семена лука стоят не дешево, а нужно сеять 7 га земли.

Если Абдухахар - фермер старой закалки, который предпочитает делать все своими руками, то Султана Нуралиева можно назвать земледельцем нового поколения. Мужчина не видит надобности находиться на поле 24/7, как делают другие фермеры. Он считает, что в нынешнее время можно все дела решить дистанционно по одному звонку. К примеру, заказать трактор, нанять людей и т.д. Благодаря продуманному менеджменту многие процессы упрощаются и оптимизируются.

Вот уже 15 лет Султан занимается выращиванием лука, моркови и семенников лука. «С 2004 года не пропустил ни одного сезона без лука и моркови. Поначалу казалось, что выращить две культуры одновременно тягостно, однако при большом желании работать и менеджменте, доведенном до ума, все не так тяжело как казалось в начале. Эти две культуры ничем друг другу не мешают. Лук убираем на месяц раньше моркови, а морковь соответственно на месяц позже. Сейчас все процессы налажены и остается только руководить всей работой».

На протяжении 10 лет Султан наработал хорошую клиентскую базу и репутацию надежного поставщика семенного лука. Ведь от качества семян зависит какой будет урожай. С реализацией Султан не имеет проблем, а остатков семян не бывает, так как еще до поспевания семян, постоянные клиенты заранее звонят и делают предварительные заказы. Однако, не всегда у Султана случаются удачные урожаи, бывают и проблемы со сбытом, и не удается продать урожай по выгодной цене. В силу этого, в этом году на ему потребовались дополнительные средства на покупку на удобрений: селитры, сульфат аммония, мочевины, так же для прополки и уборки. Султан взял на эти цели в KMF кредит в размере 1 млн. тенге.

Такие земледельцы как Султан больше относятся к типу предпринимателей, так как каждый сезон у них рождается необходимость в аренде техники и найма работников.

Анатолий Кавунжиди глава крестьянского хозяйства . Сельским хозяйством начал заниматься в 1982 году, взяв в аренду землю у государства: выращивал с родителями бахчевые и овощи и сдавал по фиксированной цене государству. В 2013 году основал крестьянское хозяйство «Кавунжиди». В 2014 году для развития хозяйства Анатолий Николаевич обратился в KMF и вместе с двумя односельчанами открыл группу под названием «Байлық-14». С тех пор, каждую весну, он берет микрокредиты на посевные работы. А осенью - на уборочные. Преимущества сотрудничества с KMF он видит в удобном графике погашения – предоставляется льготный период до сезона сбора и реализации урожая. Учитываются специфика и сезонность бизнеса.

На данный момент в хозяйстве имеется вся необходимая спецтехника для земельных работ, грузовые автомобили. На поле ему помогает сын и сезонные рабочие, что дает возможность Анатолию Николаевичу заниматься только логистическими и управленческими вопросами. Так как в хозяйстве уборка ручная, в сезон нанимают до 15 человек. Для оплаты ежедневной работы работникам Анатолий так же берет микрокредиты в KMF.

Сегодня хозяйство «Кавунжиди» засевает 12 га арбузов, 20 га свеклы, 1,5 га капусты и остальные 8 га предназначены для помидоров, огурцов, картошки. «Последние два года перешли на сахарную свеклу, которую сбываем на сахарный завод. Остальные все овощи забирают оптивики из города», - объясняет предприниматель.

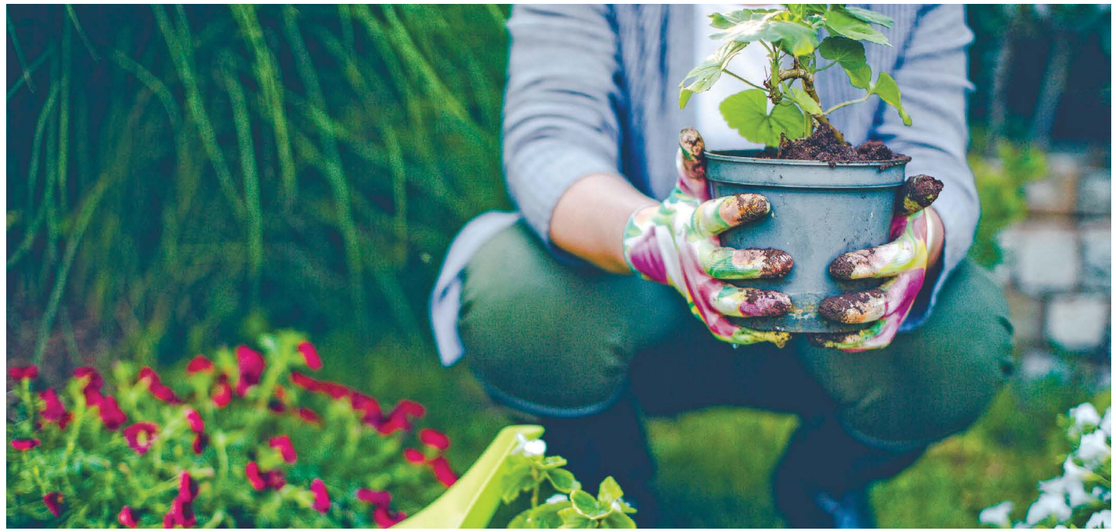
Каждый сезон с одного гектара в хозяйстве собирают около 50-80 тонн арбузов. Итого за один сезон в среднем урожай арбуза составляет больше 600 тонн. Чтобы арбузы выросли натуральными и сладкими их сначала выращивают в теплице. Ближе к летнему сезону высаживают на поля, где они без внешних вмешательств поспевают до нужной кондиции. По признанию фермера, большинство его коллег не дожидаются поспевания ягод и искусственно «засушивают» поля, что чревато отравлениями и покупкой не сладкого арбуза. Каждый человек, который хоть раз в жизни покупал арбуз, имеет свои представления и правила, которыми руководствуется при выборе этой летней ягоды.

Спелый арбуз с бархатистой и сочной мякотью придется очень кстати в жаркий день, при этом главное – правильно выбрать вкусный арбуз. Анатолий Николаевич поделился с нашими читателями проверенными советами.

КАК ВЫБРАТЬ СПЕЛЫЙ АРБУЗ? СОВЕТЫ: ОТ ФЕРМЕРА С 35-ЛЕТНИМ ОПЫТОМ ВЫРАЩИВАНИЯ АРБУЗОВ:

1. Нужно учитывать где были выращены арбузы, если в Шымкенте, то с июля их уже можно покупать, если в Таразе и в других регионах, расположенных севернее, то сезон можно считать открытым с конца июля и начала августа.
2. При хорошем послевании обращайте внимание на светлые полосы арбузов. Они должны быть практически белого цвета.
3. Не забудьте проверить сухой ли усик арбуза. Однако, часто поспевание арбуза путают с сухой плодопожкой. Если же плодоножка сухая, это значит что арбуз уже залежался и его не стоит покупать.
4. При постукивании арбуз должен издавать звонкий звук – это свидетельствует о пористости мякоти, а, значит, о спелости арбуза.

На фото: сухой усик и зеленая плодоножка.



РАСТЕНИЕВОДСТВО КАК БИЗНЕС. КАК И С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Если Вы рассматриваете цель стать предпринимателем, занятым в агробизнесе, то можно выбрать бизнес-идею растениеводства, предполагающее выращивание и реализацию различных культур. Затраты в первый период значительны, зато выращенная продукция всегда пользуется стабильным спросом. Можно выращивать декоративные растения (кустарники, цветы), фрукты или овощи, а также другую сельскохозяйственную продукцию. Овощи, фрукты, грибы – это продукты, которые наряду с животноводством, составляют традиционный рацион населения.

Растениеводство как бизнес нужно начинать с изучения организационных вопросов, особенностей растениеводства, исследования рынка, составления бизнес-плана, а затем приступать к регистрации бизнеса.

Продумайте организационные вопросы по ведению бизнеса

- Купить или арендовать землю, для начала площадью до 2 гектар
- Прежде чем определять место для развития бизнеса необходимо определить все ли коммуникации имеются на земле – вода, электричество, подъездные пути к участку и т.д.
- Территория должна быть охраняемой
- Определите, какие культуры вы будете выращивать
- Выясните, по каким каналам сбыта вы могли сбывать ваш урожай
- Материалы для строительства теплиц приобретайте качественные и надежные, тогда они прослужат вам ни один год
- Используйте для подкормки почвы экологические и полезные удобрения
- Покупайте качественные сортовые семена

НУЖНО ПРОЩУПАТЬ РЫНОК

Обследовав качественно рынок можно выбрать культуры для выращивания, пользующиеся спросом. Если вы уже выбрали землю для выращивания, сходите к вашим соседям, посмотрите, что они выращивают и как? Возможно, урожай соседей не удовлетворяет аппетиты оптовых покупателей, тогда вы сможете выращивать на своей земле те же культуры что и ваши соседи. Тогда вам легче будет сбыт ваш товар. Посетите оптовые точки продаж, крупные супермаркеты и на рынке. Покупатели подскажут. Суть бизнес плана растениеводства не только в выращивании овощей или цветов, достаточно востребована на рынке весной рассада тех же овощей и цветов.

РАЗРАБОТАЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

Соберите всю информацию, которая поможет вам определиться с расходами. Предлагаем вам составить свой бизнес-план согласно нескольким пунктам, чтобы бизнес развивался успешно.

1. Посчитайте все расходы, которые могут возникнуть.
2. Выберите правильное расположение. Земля должна соответствовать культуре, чтобы продукция росла с минимальными затратами, и экологической.
3. Определите каналы сбыта. Можно вырастить качественную продукцию, но, не имея каналов сбыта, т.е. покупателей, можно потерять все свои вложения.
4. Заранее определите, сколько человек вы готовы привлечь к работе, и какую плату вы готовы им платить.
5. Проконсультируйтесь со специалистами, которые могут определить качество выращенной продукции и подсказать способы ее длительногохранения. Следует учитывать какие проверки разных инстанций должен пройти, чтобы быть готовым к реализации.
6. План развития бизнеса должен быть рациональным и не допускать потерь. Для этого еще вначале определитесь с востребованным ассортиментом.
7. Зарегистрируйте свой бизнес. Начинать правильный официальный бизнес нужно с регистрации в налоговых органах, форму деятельности лучше выбрать ИП. Это дает право бизнесмену вести самостоятельно отчетность. Выращивать продукцию, реализовывать ее предприниматель сам не сможет, поэтому понадобятся нанятые помощники.

Пожалуй - это самые основные моменты, соблюдя которые вы сможете с усехом запустить свой бизнес по растениеводству. Помните, главное все делать планомерно. Первостепенно дело стоит за капиталом, но когда все средства вложены в выращивание овощей, фруктов, зерновых культур и в другое, главной вашей задачей останется – сбыт. Если будет кому сбывать товар, то непременно будет спрос.

Предлагаем вам несколько примеров по растениеводству и расчетам по ним.

ВЫРАЩИВАНИЕ ОГУРЦОВ

Что может быть лучше, чем съесть салат из свежих огурцов в зимнюю пору? А зимой в нашей полосе очень трудно найти свежие овощи. В супермаркетах такие овощи, как правило, далеко не первой свежести, либо обработаны всякой химией. Заполучить постоянных клиентов будет достаточно просто. Главное – изучить технологию выращивания

огурцов.

Узнайте все о расходе семян, выборе сорта огурцов, тепличном разведением – самом доступном, простом, прибыльном, особенностях ухода за растениями. Не забывайте, что чем больше тепличные посадки, тем больше необходимо рабочих рук. Также не помешает нанять агронома-технолога. В правильных теплицах урожай будет круглый год, а значит прибыль тоже. Растениеводство как бизнес на выращивании огурцов предлагает неплохой результат:

- Участок – 50 соток
- Инвестиции – 8,5 млн. тенге. (включая регистрацию бизнеса, постройку, обустройство теплиц, закупку семян);
- Выручка – более 10 млн. тенге в год.

ЗЕЛЕНЬ В ТЕПЛИЦАХ

Отдельное внимание нужно уделить неприхотливым растениям, таким как укроп и петрушка. Выращивать их не составит большого труда, зато зарабатывать хорошие деньги можно достаточно легко. Петрушка и укроп нужны любому ресторану. Остается только посадить и дождаться первых всходов.

Выбирайте удобный вам метод выращивания:

- Бюджетный: естественный грунт с использованием удобрений;
- Дорогой: с использованием гидропоники, срок выращивания зелени уменьшается в 2 раза.

Первоначальные расходы, тенге:
покупка теплицы – 170 000;
семена, обустройство теплицы, инвентарь для работы – около 190 000.
Выручка – 2 700 000 (5 т. зелени)
Чистый доход – 1 404 000.
Окупаемость – 5 месяцев
Рентабельность – 40%

БИЗНЕС НА КАРТОФЕЛЕ

Нельзя обойти и стороной самый распространенный в нашей полосе продукт – картофель. Выращивать его можно в огромных количествах, главное уметь бороться с колорадским жуком и соблюдать режим полива. Необходимо, конечно, выбрать правильный картофель на посадку и приготовиться к заработку хороших денег.

Вложения минимальные, здесь всё больше зависит от вашего желания работать.

Что вам понадобится (стоимость указана в тенге):

- Земля, лучше своя, но можно арендовать (около 40 000);
- Техника для облегчения труда (около 435 000);
- Картофель на посадку, лучше подберите разные сорта, только не перепутайте их (около 650 000);
- Удобрения для земли и защита от вредителей (125 000).

Для своего дела это вовсе небольшой стартовый капитал. Все работы приходятся на весенне-летний период.

Более подробно про бизнес на выращивании картофеля поговорим в отдельной статье.

ЗАРАБАТЫВАЕМ НА ЧЕСНОКЕ

Все верно, рассмотрите растениеводство как бизнес на выращивании чеснока небольших размеров. При достаточных инвестициях данное направление может стать масштабным сельскохозяйственным бизнесом.

Вам необходимы земельный участок вне города, хотя бы минимальные знания по уходу за сельскохозяйственными культурами.

Конкуренция будет минимальной, хотя существует несколько каналов сбыта продукции:

- Самостоятельные розничные продажи;
- Сбыт магазинам, супермаркетам, торговцам на базарах;
- Рестораны, столовые, подобные заведения;
- Предприятия, занимающиеся консервацией;
- Предприятия, занимающиеся переработкой пищевых продуктов, изготовлением специй;
- Экспорт за границу.

Для лучшего развития растениеводства как бизнеса, а также получения большей прибыли занимайтесь сбытом по всем каналам. На первых порах выращивания чеснока много оборудования не нужно, достаточно иметь до 300 000 тенге.

По оценкам экспертов, при правильном бизнес-плане растениеводства, окупаемость наступает максимум через 12 месяцев.

Автор: Элеонора Абдраимова; **по материалам:** www.agromage.com

КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СОХРАННОСТЬ СОБРАННОГО УРОЖАЯ?

Конечной целью сельхозпроизводителей является не все возрастающие объемы производства продукции, а реализация ее по наиболее выгодной цене. В связи с этим, особое значение имеют вопросы по послеуборочной доработке плодов, овощей, их сортировка, упаковка, продление периода реализации - все это позволяет существенно повысить конкурентоспособность продукции и получить больший доход. Существует много способов хранения плодоовощной продукции, ягод. Основные из них: сушка, замораживание и хранение в холодильниках. Поговорим о каждом из них в отдельности.

СУШКА

На сегодняшний день существует несколько промышленных технологий сушения: конвективная, кондуктивная, сублимационная, высокочастотная, современная экологически чистая инфракрасная технология. Последняя заслуживает особого внимания, т.к. эта технология обезвоживания позволяет сохранить витамины и другие биологически активные вещества на 85-90% от исходного продукта. При последующем непродолжительном замачивании сушеный продукт восстанавливает все свои натуральные свойства: цвет, естественный аромат, форму, вкус, при этом не содержит консервантов, т.к. высокая плотность инфракрасного излучения уничтожает вредную микрофлору в продукте, благодаря чему он может сохраняться около года без специальной тары, в условиях, которые исключают образование конденсата. В герметичной таре данный сухопродукт может храниться до 2 лет без ощутимой потери своих свойств. В зависимости от исходного сырья объем сушеного продукта уменьшается в 3-4 раза, а масса в 5-9 раз, что является положительным фактором при необходимости складирования и транспортировки. Все эти факторы позволяют сделать вывод о том, что применение ИК-технологии позволяет производить сушеные продукты такого качества, которого нельзя достичь при других известных методах сушения.

Для пищевой промышленности, при производстве продуктов быстрого приготовления: супов, каш, кетчупов, майонезов, кондитерских изделий и др. наибольший интерес представляют сушеные: лук, петрушка, морковь, паприка, баклажаны, томаты, тыква, кабачки, ежевика, черная смородина - и это далеко не полный перечень.

Автор: Элеонора Абдраимова **по материалам:** www.agromage.com

ВАКУУМНАЯ СУБЛИМАЦИОННАЯ СУШКА

Существует и другой высококачественный способ сушки - вакуумная сублимационная, иначе ее называют лиофилизацией или возгонкой, это процесс перехода вещества из твердого состояния в газообразное без жидкой фазы. Данный способ позволяет сохранить до 95% питательных веществ, витаминов, ферментов, биологически активных веществ. Если сублимированные продукты залить водой, то они восстанавливаются в течение 2-3 минут. Весят они в несколько раз меньше, чем свежие, не требуют специальных условий хранения и при температуре не выше +39°С могут храниться 2-5 лет. Себестоимость сублимированного продукта может в 4 раза превышать аналогичную продукцию, высушенную конвективным способом.

Сублимационная сушка - технология затратная, она приобретает экономическую целесообразность при производстве дорогостоящей продукции, например, органических, экологически чистых ягод и фруктов. Раньше в пищевой промышленности ее использовали в основном для выполнения заказов военной, оборонной и космической отраслей, теперь она оказалась востребованной для приготовления продуктов премиум класса.

БЫСТРОЕ ЗАМОРАЖИВАНИЕ

В настоящее время одним из наиболее распространенных способов хранения быстропортящихся плодов и овощей является технологический процесс быстрого замораживания. Основным требованием, предъявляемым к этому способу, является обеспечение условий, при которых мягкие ягоды, овощи и фрукты (земляника, ежевика, малина и др.) не мнутся, сохраняется их целостный вид, исключается возможность смерзания отдельных ягод и кусочков плодов и получается сыпучий замороженный продукт, который удобно фасовать и перерабатывать. Технология, удовлетворяющая данным требованиям, реализуется в специальных скороморозильных аппаратах, использующих явление флюидизации («сжижения»): слой из большого числа ягод или кусочков продукта, насыпанных на сетчатый конвейер, под воздействием интенсивного вертикального потока воздуха начинает вести себя как жидкость - происходит выравнивание толщины насыпанного слоя по поверхности конвейера, и частицы внутри слоя постепенно перемешиваются. В таком состоянии каждая ягода интенсивно и со всех сторон омывается потоком холодного воздуха, что обеспечивает ее быстрое замораживание, и из-за постоянного перемешивания не происходит смерзания соприкасающихся ягод и кусочков. Для замораживания используют сырье только высокого качества, отсортированное, помытое, без дефектных экземпляров. Некоторые виды сырья для инактивирования ферментов перед замораживанием бланшируют. Замораживание как способ хранения и консервирования основано на обезвоживании тканей плодов и овощей путем превращения содержащейся в них влаги в лед. Лед образуется при температуре от -2 до - 6°С, а в некоторых видах овощей от -1 до -3°С. Чем быстрее происходит процесс замораживания, тем больше образуется кристаллов, меньше их размеры, выше качество продукта. Плоды, ягоды, овощи замораживают при температуре -35-45°С, для хранения доводят температуру продукта до -18°С и далее хранят при этой температуре.

ХРАНЕНИЕ В ХОЛОДИЛЬНИКЕ

Наиболее распространенным способом хранения плодов и овощей является хранение в холодильниках. Длительность хранения определяется целым рядом факторов, начиная от влияния почвенно-климатических условий возделывания культур, сортовых особенностей, рационального использования удобрений, агротехники, орошения, системы защиты от вредителей, болезней и сорняков, сроков и способов уборки, товарной обработки и, конечно же, способов и условий хранения. Плоды и овощи, предназначенные для длительного хранения, должны быть здоровыми и не иметь механических повреждений. Холодильник - это не госпиталь, и нельзя надеяться на то, что больные поврежденные плоды будут долго храниться.

По материалам: agromage.com

УРОКИ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА:

как правильно выкладывать фрукты и овощи?

При богатой фантазии овощи и фрукты становятся материалом для творчества. Разноцветные фрукты и ягоды при грамотной профессиональной выкладке на торговом прилавке подталкивают покупателей к импульсивным покупкам. В конечном итоге, труд и старания всех фермеров заключаются в реализации продукции.

Мерчендайзинг продукции не менее важный этап как удобрение и полив. Нельзя не отметить, что аккуратно выложенные овощи и фрукты невольно цепляют взгляды людей. Мы собрали для вас входновляющую подборку самых интересных примеров. Применяйте и повышайте спрос на Вашу продукцию, обходя своих конкурентов.

Есть несколько основополагающих принципов, которые обеспечивают привлекательный внешний вид фруктово-овощной выкладки:

1) КАЧЕСТВО ПРОДУКТА. Необходимо убирать некачественный товар с полок вовремя, ведь даже среди целой горы ярких и сочных томатов, один гнилой способен испортить все благоприятное впечатление.

2) МАССИВНАЯ ВЫКЛАДКА. Отдел овощей и фруктов должен быть похож на рынок, а лучше – на восточный базар. Чем ярче, массивнее и разнообразнее представлен ассортимент, тем большее желание его купить.

3) ГРАФИЧЕСКОЕ ОФОРМЛЕНИЕ, НАВИГАЦИЯ И РЕКЛАМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ. Отдел «Овощи – Фрукты» должен иметь зеленое оформление. Не синее, коричневое или желтое, а именно зеленое. Надписи должны соответствовать содержимому полки. Если над полкой написано «Ягоды» там не должна стоять картошка. Ориентирование в продукции должно быть заметной и удобной, т.е. если торгуем овощами и фруктами, то желательно, чтобы овощи были в полном ассортименте, а не смешаны с фруктами. Покупатель последовательно будет выбирать продукцию, легко ориентируясь на Ваших полках. Все надписи, указатели, ценники должны быть чистыми, целыми и соответствовать действительности. Желательно, чтобы они были верно написаны, а если возможно с использованием трафарета, чтобы было единообразие.

4) «ГОРЯЧИЕ ТОЧКИ». Торцы, полки на уровне глаз, и те места, куда первым падает взгляд – вот заветные места, откуда продается все. Здесь нужно максимально подать свою продукцию в выгодном свете, используя качественные и опрятные лотки.

5) ПОКУПАТЕЛЬ ИДЕТ ЗА «КОНФЕТКОЙ» (ПРАВИЛО «ЗОЛОТОГО ТРЕУГОЛЬНИКА»). Например, покупатель часто ходит в магазин за картошкой. Если выставить картошку при входе в отдел, то 90% покупателей купят то, что обычно, не заходя вглубь зала. Поэтому все популярные продукты почти повседневного спроса помещаются вглубь зала, подальше от «горячих точек», и обозначаются навигацией. Зато по пути к заветной картошечке могут лежать грибы или вешенки, зелень, соленья и прочие радости, без которых будет уже немыслима скромная трапеза с жареной картошкой.

Автор: Акбота Калитова; **по материалам:** www.new-retail.ru

ВСЕ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ОВОЩНОЙ ЛАВКИ

Сегодня заниматься торговлей в условиях высокой конкуренции дело не простое. В овощном бизнесе есть свои плюсы и минусы. Ирина Ким уже 20 лет, вместе с супругом Степаном, торгует фруктами и овощами в поселке Карабулак Алматинской области.

«Мы начинали свой бизнес с маленького прилавка на Центральном рынке 20 лет назад. У нас был небольшой ассортимент. Конечно, как и в любом деле были трудности. Они и сейчас есть», — рассказывает Ирина.

Минусы в овощном бизнесе тоже имеются. К примеру, фрукты и овощи имеют свойство быстро терять свою свежесть. Никто не хочет брать несвежие овощи и фрукты. Помимо этого, при транспортировке продукты могут потерять свой товарный вид. И тогда их уже никто не купит. Но Ирина и тут находит, решение. Из фруктов Ирина готовит сухофрукты, а и овощей соленья и консервы. Бывает и такое, что отдает даром нуждающимся или свои постоянным клиентам, что повышает их лояльность.

Плюсы в овощном бизнесе можно найти только тогда, когда ты счастлив в своем деле. Ирина считает, что работа с клиентами и возможность дарить людям радостные эмоции это и есть плюсы. «С каждым клиентом в мой магазин приходит прибыль, а в их домах появляются свежие фрукты и овощи», — говорит женщина.

Итак, что же нужно для того, чтобы начать торговлю овощами и фруктами?

ЖЕЛАНИЕ БЫТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ. По словам Ирины Ким, во-первых, нужно большое желание заниматься предпринимательским делом в целом. Некоторые люди начинают свой бизнес с особым энтузиазмом, но быстро выгорают. Чтобы работа нравилась и приносила удовольствие, нужно огромное желание.

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ. Во-вторых, конечно же, нужен капитал для стартового товарооборота. Ирина практически каждые два месяца берет кредиты на товарооборот, на ремонт магазина, на приобретение оборудования, а также на потребительские цели образование внуков, ремонт жилья и другое.

ТЕРПЕНИЕ. Работать с людьми не всем удается и не каждый сможет. Бывает клиент придет в плохом настроении, и все ему не нравится: не так подала товар, не правильно упаковала, медленно обслужила, все бывает. Надо иметь большое терпение и выносливость, быть вежливым и уметь угодить и сгладить любо конфликт. Иначе клиент больше не вернется», — говорит Ирина.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ. Будьте готовы отдать даром. Ирина нередко занимается благотворительностью. Малообеспеченным и многодетным семья она дает продукты бесплатно. Ирина всегда присматривается к своим клиентам и уже знает, какие они у нее . Это помогает ей продавать товар по той цене, по которой покупатель ее был бы готов купить. Но это не значит, что Ирина где-то завышает цену, а где-то занижает. Был случай, как рассказывает предприниматель, зашла женщина с ребенком, купила все самое необходимое, а ребенок очень просил банан. Но мама поясняла ребенку, что не может купить, ребенок начал плакать. Ирина угостила ребенка. Это не отнесешь к плюсу с точки зрения бизнеса, но и не отнесешь к минусу с точки зрения человечности. Добро никогда не забывается, положительные эмоции делают нас счастливее.

Приятно когда говорят «спасибо». Ирина часто получает слова благодарности от своих клиентов. А постоянными клиентами у нее стали практически все жители села.

УЛЫБАЙТЕСЬ ПОКУПАТЕЛЮ И СЛЕДИТЕ ЗА СВОИМ ВНЕШНИМ ВИДОМ. Чтобы ни произошло, всегда улыбайтесь. Радуйтесь каждому клиенту. Клиент желает приходить туда, где ему рады. Выбирая овощи и фрукты, всегда стараются выбрать для себя самое лучшее, самое свежее. Так, вот часто клиенты выбирают овощные прилавки, смотря на то, как выглядит продавец. Это один из важных элементов обслуживания.

И ПОСЛЕДНЕЕ, НУЖНО ЛЮБИТЬ И УМЕТЬ ТОРГОВАТЬ! Начинайте свое дело с душой и у вас обязательно все получится.

Автор: Элеонора Абдразимова

«ЖЕНЩИНА И БИЗНЕС»: РАСШИРЯЯ ВОЗМОЖНОСТИ

10-ая региональная конференция KMF для женщин-предпринимателей

Весной 2018 года в Таразе состоялась уже 10-ая региональная конференция «Женщина и бизнес», посвященная обсуждению и поиску путей решения проблем, с которыми сталкиваются женщины при организации и развитии своего бизнеса в Казахстане. Организаторами выступают корпоративный фонд «KMF-Демеу» и микрофинансовая организация KMF.

Главная задача конференции – предоставить женщинам доступ к современным методам и бизнес-методикам развития своего дела, помощь экспертов и бизнес-тренеров. Конференция нацелена не только на тех, кто уже состоялся в бизнесе, но и на микро предпринимателей, самозанятых женщин, которые только начинают свой путь как предприниматели.

В конференции приняли участие около 150 женщин-предпринимателей из Жамбылской области.

«Около 63% клиентов KMF – женщины. Наша постоянная задача не только обеспечить их доступным финансированием, в том числе и на селе, но и помочь адаптироваться в рыночной жизни, подсказать как правильно и без потерь начать свое дело, обеспечить семью и детей. Поэтому мы многие годы вкладываем значительные средства и прилагаем усилия в обучение женщин, развитие их навыков и компетенций в рамках программы обучения финансовой грамотности», — комментирует Рауза Ибрагимова, Генеральный Директор фонда «KMF-Демеу».

На мероприятии выступили с докладами спикер Франкфуртской школы бизнеса с презентацией техник продаж через Интернет, представитель Ассоциации семейного бизнеса выступит с презентацией «7 шагов на пути в вашему бизнесу». Также профильные эксперты познакомят делегатов с методиками бизнес-продаж, самопрезентации, как неотъемлемыми составляющими современного бизнеса.

«20-летний опыт компании показывает, что успех не всегда зависит только от выданных ресурсов. Но еще во многом он обусловлен теми навыками и компетенцией, которыми обладают наши клиенты»,— говорит член Правления KMF Карлыгаш Райханова. По ее словам, компания для себя уже давно сделала вывод, что клиентам нужно оказывать и нефинансовую поддержку, повышая их финансовую грамотность и уровень знаний в ведении бизнеса. «Поддерживая эти инициативы, мы проводим вот такие женские конференции. Ведь более 60-ти процентов наших клиентов – это женщины», — отмечает она.

Каждый год на конференциях выступают профессиональные спикеры, которым есть что сказать о развитии бизнеса. И второй год подряд одним из этих спикеров выступает журналист, главный редактор радио «Ретро FM Казахстан» Ботагоз Алдонгарова. В этом году темой ее выступления стала самопрезентация. «Я считаю, что получая знания о бизнесе, женщины могут получить еще и другие плюсы. Благодаря тому, что они женщины, благодаря тому, что они красивые. Они себя могут хорошо подать. Но над этим тоже нужно работать»,— сказала Ботагоз.

В фойе бизнес-центра «Арай Плаза» они устроили выставку своей продукции. Одна из них – Галия Исаева из села Мерке. Женщина занимается производством хлебобулочных и кондитерских изделий. Начинала свой бизнес в 2004 году. И сегодня ее продукция пользуется спросом почти во всех районах нашей области и даже поставляется в южную столицу. В 2006 году Галия пришла за кредитом в KMF. И с 2007 года ее бизнес пошел в гору. Женщина до сих пор берет микокредиты для развития бизнеса в KMF. Благодаря заемным средствам предприятие Галии Умитовны смогло приобрести отсадочную машину и запустить новую линию производства. «С помощью KMF мы можем осуществить свои бизнес-проекты», — говорит Галия. И таких благодарных клиентов у микрокредитной организации с каждым годом становится все больше. Также в рамках конференции ее делегаты приняли участие в выставке-ярмарке товаров.

Ырыскан Джукеева из поселка Мерке Жамбылской области уже более десяти лет занимается производством сувениров из гипса и декоративного камня. Но сначала ее бизнесом была торговля товарами народного потребления. В 2016 году она самостоятельно изучив технологию приступила к выпуску гипсовых копилок. Кредитная история Ырыскан в KMF началась совсем с небольших сумм. Сейчас Ырыскан уже заемщик МСБ (кредиты для малого, среднего бизнеса), а ее кредитный лимит превышает несколько миллионов тенге. По ее словам, она не намерена останавливаться и планирует расширять объемы производства гипсовых изделий. Также в настоящее время она ведет подготовку к запуску нового проекта — производства декоративного камня и собирается брать кредит на диверсификацию бизнеса.

Бекайша Маханова из города Каратау Жамбылской области восемнадцать лет занимается изготовлением национальных сувениров. В 2008 году принимала участие в Казахстанском этнографическом фестивале, где заняла 2-ое место, с тех пор принимает участие в различных выставках и шьет сувениры на той бастар. Дополнительно в школе занимается с учениками, воспитывает учеников. С 2012 года начала сотрудничать с KMF, получив кредит в сумме 150 тыс. тенге для развитие бизнеса. С тех пор она кредитуется по необходимости, что помогает ей развивать бизнес. Принимает заказы на пошив сувениров для различных мероприятий.

Автор: Павел Пономаренко

KMF ОБЪЕДИНЯЕТ ВЫСОКУЮ МОДУ И МАССОВЫЙ СПРОС

Весной 2018 года в Алматы традиционный модный показ Mercedes-Benz Fashion Week Almaty 2018 впервые прошел в новом формате. В рамках поддержки модного показа и его миссии «Делаем моду доступнее», KMF выступила с инициативой организации встреч между дизайнерами и своими заемщиками-предпринимателями, которые занимаются реализацией одежды, фурнитуры, тканей, оказывающих услуги по пошиву в ателье и т.д.

Микрофинансовая организация KMF кредитует свыше 220 тысяч заемщиков, около 150 тысяч из них предприниматели, с ежемесячным оборотом в 145 млрд. тенге.

«Мы пригласили на Mercedes-Benz Fashion Week Almaty около 65 наших заемщиков – крупных предпринимателей из Алматы и Шымкента, чтобы познакомить их с ведущими казахстанскими дизайнерами одежды в формате бизнес-встречи. Уверены, что подобный формат позволит обеим сторонам установить полезные контакты, установить деловые связи, которые помогут развитию как казахстанской фешн-индустрии, так и позитивно отразятся на бизнесе наших заемщиков», - комментируют инициативу в KMF.

Также после показов компания организовала серию отдельных встреч дизайнеров и продавцов одежды. Деловая встреча в неформальной обстановке для дизайнеров Mercedes-Benz Fashion Week и клиентов KMF, которые профессионально занимаются продажей одежды и аксессуаров в Алматы и Шымкенте. Встреча призвана была содействовать налаживанию бизнес - связей между создателями и продавцами казахстанской одежды

В ТРЦ «Колибри» в бутике «Ленаж» встретились ведущие казахстанские дизайнеры и продавцы одежды из Алматы и Шымкента, которые кредитуются в KMF. Дизайнеры рассказали о новых трендах и своих коллекциях, дали своеобразный мастер-класс по тому, как можно и нужно работать с покупателями, создавать спрос, «воспитывать» своего клиента. Ценные советы дал самый коммерчески успешный дизайнер Казахстана Леонид Жеребцов, своим видением поделились и специалисты по витринистике и мерчендайзингу из компании VMC Retail.

Наши байеры смогли подробно познакомиться с каждым дизайнером и его коллекциями, выслушать советы и, конечно, установить деловые контакты.

Главная цель подобных встреч - наладить эффективные коммуникации между казахстанскими дизайнерами одежды, теми, кто создает казахстанский продукт в фешн-индустрии и теми, кто ее продает конечному покупателю, знает и понимает, какие вещи пользуются спросом у населения.

Подобный формат, уверены в KMF, может стать успешным способом продвижения отечественных фешн-дизайнеров и брендов в массовый сегмент, популяризовать среди широких слов казахстанцев продукцию местных производителей.

Для многих участников встреч из числа заемщиков KMF подобных формат деловых знакомств оказался полезным.

Мадина Ералиева (Шымкент) говорит: «выражаю огромную благодарность KMF за предоставленную уникальную возможность знакомства с казахстанскими и российскими дизайнерами, участие в таком грандиозном мероприятии».

Айгуль Пренова (Шымкент): «Конечно, мне очень понравилось мероприятие, я неустанно рассказываю всем своим знакомым и хвастаюсь. Ни один банк не устраивал такой отдых для своих клиентов. Огромное спасибо KMF! Было все замечательно, нас отлично встретили. Я до сих пор полна эмоций, была очень плодотворная встреча и великолепное мероприятие.

Рахат Абдильдаева из Алматы также была рада присутствовать на мероприятии. По ее словам некоторые из участвовавших в показе дизайнеров у нее уже покупают фурнитуру и текстиль, а само мероприятие прошло на высшем уровне.

Автор: Павел Пономаренко

СЕМЬЯ — ЭТО БЕСЦЕННО!

Как отметили День друзей на семейном фестивале Unity в Алматы

В Алматы, 9-10 июня, состоялся VI семейный фестиваль Unity,

В этом году участники отметили Международный День Дружбы и праздник прошел уже в шестой раз. На территории Центрального парка отдыха Алматы развернулся настоящий детский городок. 11 площадок фестиваля вместили в себя зоны здоровья, творчества, конкурсов, разнообразных мастер-классов, спорта, и конечно огромный фудкорт.

Мероприятие пришли поддержать самые разные организации, которым не безразличны семейные ценности и традиции, в числе таких был и корпоративный фонд KMF Демеу. Фонд организовал, наряду с другими интерактивными зонами, площадку KMF на территории парка под названием «Королевство веселья и радости». Помощь детям и продвижение семейных ценностей – социальные приоритеты KMF.

На площадке дети могли найти различные для себя увлечения. Одни дети смогли выступить на сцене, другие играли с аниматорами в задорные игры, третьи прыгали на батуте, четвертые выстраивались в очередь к мастеру по аквагриму. Сладкоежки наслаждались сладостями, сладкой ватой и мороженым. А родители, не теряя времени, могли получить консультацию по микроредитованию в KMF, не отходя, от детской зоны.

На праздник были приглашены особенные дети, находящиеся на патронате у общественного фонда поддержки онкологических больных «Здоровая Азия». KMF не первый год оказывает поддержку данному фонду.

Организация пригласила посетить фестиваль 20 маленьких воспитанников общественного фонда поддержки онкологических больных «Здоровая Азия», которые успешно борются с онкологическими заболеаниями. Для них подобные мероприятия настоящее событие, которое останется в памяти надолго.

Наш фонд «KMF-Демеу» совместно с крупнейшей микрофинансовой организаций Казахстана – KMF, уже второй год поддерживает семейный фестиваль Unity. Помощь детям и продвижение семейных ценностей – социальные приоритеты KMF. Мы занимаемся микрокредитованием уже двадцать лет, работаем по принципу «кредитуя, обучай». Реализуя с 2013 года собственный проект по финграмотности, мы на своем опыте убеждаемся в позитивном влиянии обучения на развитие бизнеса заемщика и его финансовое поведение. Наши заемщики рационально используют полученные кредиты, развивают свой бизнес, повышают благосостояние своих семей, имеют возможность дать образование своим детям, что особенно важно для сельской местности.

Также наша компания во всех областях своего присутствия оказывает широкую благотворительную и спонсорскую помощь детским домам, отдельным семьям и детям. В Алматы частью нашей работы в этом направлении второй год подряд является фестиваль «Unity», - пояснила Рауза Ибрагимова, Генеральный директор KMF-Демеу, Советник Председателя Правления по социальной и корпоративной ответственности

В **«ЗОНЕ ЗДОРОВЬЯ»** гостям фестиваля организаторы предоставили возможность, где каждый желающий смог бесплатно пройти осмотры и получить консультации педиатров, офтальмологов, нефрологов, кардиологов, эндокринологов и неврапатологов.

Был еще **«КЛУБ ЗУБНЫХ ФЕЙ»,** где фей рассказывали о правильном уходе за зубами и о том как часто нужно посещать стоматолога, а самое главное о том, что зубных врапей совсем не стоит бояться.

На площадке **«МАЯК ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ»** дети смогли отправиться на поиски спрятанных сокровищ, принять участие в квесте, поучаствовать в веселой семейной финансовой викторине, конкурсе рисунков.

В зоне **UNITY U-SPECIAL** собрались дети с особыми потребностями, для которых была разработана специальная программа с участием в спортивных конкурсах и мастер-классах. Курировать площадку присоединилась волонтерская группа во главе с известной телеведущей и волонтером Адель Оразалиновой.

В основной зоне фестиваля **ТВОРЧЕСКОЙ ПЛОЩАДКЕ UNITY** прошли шоу, конкурсы и выступления творческих коллективов, в которых также приняли участие и выступили дети сотрудников микрофинансовой организации KMF с музыкальными и танцевальными номерами.

Среди участников выступили финалисты шоу «Голос дети. Казахстан», лауреаты международных детских конкурсов и фестивалей. На главной сцене бурлили театральные постановки и мастер-классы. Одним из самых зрелищных действий в первом дне фестиваля стало перетягивание каната детьми. В день Дружбы традиционно победила дружба. В течение двух дней на территории парка детей развлекали аниматоры и дарили им подарки.

Пропаганда семейных ценностей и традиции являются ценностями, которыми придерживаются организаторы фестиваля и которые разделает фонд KMF Демеу.

Автор: Элеонора Абдраимова

KMF НА ЕВРАЗИЙСКОМ ЖЕНСКОМ БИЗНЕС-ФОРУМЕ

Наша компания уже давно сама организует или поддерживает различные площадки, которые призваны развивать женское предпринимательство в Казахстане. KMF выступила партнером третьего ежегодного Евразийского бизнес-форума, который состоялся в Алматы в июне 2018 года.

Форум организован для тех женщин, которые хотят найти свою идею и вдохновиться на ее реализацию, мечтают открыть свое дело, но не решаются, имеют работающий бизнес и ищут новые пути его развития, меняют мир вокруг себя.

В качестве спикера с вдохновляющей речью в специальной секции «Его точка зрения» выступил Шалкар Жусупов на тему «От хорошего к великому: в чем секрет построения большого бизнеса?». Руководитель компании рассказал о том, почему KMF добилась успеха и стала крупнейшей МФО в странах СНГ.

«Для нас наша миссия не пустой звук, мы ей привержены и следуем на протяжении 20 лет. Это является ориентиром и ответом на любой вопрос в поиске будущего развития компании, как в хорошие времена, так и в годы вызовов, - сказал Шалкар Жусупов. - В современном мире, предоставить кредит, возможно, любым способом, но мы задаемся вопросом: будет ли наш кредит полезен в каждом конкретном случае с каждым клиентом. Поэтому социальная ответственность для нас также основная ценность. Для нас гораздо важнее создать с клиентом сотрудничество, которое может развиться на годы, где мы можем быть полезны не только в предоставлении финансирования, с нами клиент учиться быть бизнесменом».

Кроме того, на выставке участники форума могли получить консультацию у кредитных менеджеров KMF по кредитам. Такой возможностью воспользовались десятки женщины, имеющие уже действующий бизнес и планирующие его расширение.

Мы пригласили на форум и несколько десятков своих заемщиков: женщин-предпринимателей, которые могли послушать интересные презентации спикеров, обменяться опытом с другими предпринимателями.

Автор: Павел Пономаренко, Элеонора Абдрахимова

Уркина Аманова из села Жамбыл Алматинской области впервые на подобном мероприятии. Женщина 4 года в швейном бизнесе. В KMF за кредитом обратилась по рекомендации сестры, которая уже кредитовалась здесь.

«Мне очень нравится сотрудничать с компанией. Помимо кредитов, KMF приглашает на такие бизнес-форумы. Раньше не была на подобных форумах. Пришла и очень обрадовалась. Столько интересной, полезной и нужной информации сегодня я услышала. Такие конференции нужны нам, нам интересно видеть то, чем живет мир бизнеса».

Айгуль Кылышбекова из села Тескенсу Алматинской области в бизнесе 28 лет: управляет продуктовым магазином, кафе и СТО. Кредиты в KMF берет уже 12 лет. За это время женщина успела получить 4 звезды по программе лояльности.

«У нас семейный бизнес, работаем всей семьей – это 12 человек. Начинали 28 лет назад с маленького магазина, а сегодня масштабы наши выросли благодаря кредитам KMF. Кредит впервые в жизни взяла именно в KMF, было очень страшно. Возникали вопросы, а дорого ли это, а сможем ли мы выплачивать, справимся ли? Но выбрав KMF, и имея опыт кредитования уже 12 лет, могу с точностью сказать, что выбор был верный! В то время, нас предпринимателей банки не воспринимали как потенциального клиента. Почему KMF? С KMF проще, ближе, оперативнее и этой компании я доверяю!

До получения займа, бизнес развивался медленно, мы спотыкались. А с кредитом развитие пошло быстрее и прибыльнее. С маленького магазина выросли до большого супермаркета.

Сейчас еще муж открыл еще одно небольшое дело – это сублимационная печать. Закупил необходимое оборудование и занимается нанесением сублимации на различные вещи. Это уже занятие в виде хобби. То есть наш доход на сегодняшний день позволяется заниматься еще и нашим хобби. Спасибо KMF за приглашение на Евразийский женский бизнес форум. Очень интересное мероприятие, а самое главное нужное».

Ляззат Арзыматова, город Каскелен, Алматинская область. У Ляззат магазин детской одежды. Кредиты в KMF берет уже третий год. В данном бизнесе работает уже 10 лет.

«Когда у тебя семья и дети, то брать кредиты страшновато. Однако сейчас уже имея опыт кредитования в KMF мне совсем не страшно. Я погашаю кредит всегда заранее. Самое главное, что нравится в организации то это ее сотрудники – всегда спокойные, вежливые и приветливые, все расскажут, все покажут. Не нужно собирать кучу документов, достаточно показать свой бизнес, - говорит Ляззат.

Вот что говорит Ляззат о приглашении на форум:

«Меня пригласил кредитный эксперт. Честно говоря, я не планировала приходить. Не потому что желание не было, а потому что вырвать один день из бизнеса – это сложно. Нужно искать замену, оставлять дело на кото-то. Посоветовалась с мужем, он был другого мнения и сказал, что нужно обязательно сходить. И я не жалею, что посетила форум. Я вдохновилась интересными историями, о которых рассказывали спикеры. Впечатления остались очень позитивные. Спасибо KMF за приглашение».

Ольга Горбунова - предприниматель из Алматы. Имеет магазин детских игрушек, женской одежды и магазин с товарами для рыбалки. В KMF берет кредит на товарооборот уже 7 лет. Участник программы лояльности. Кредитуется в группе. По мнению Ольги, посещать подобные форумы предпринимателям необходимо: «Интересный форум, много полезной информации. Представили много разного опыта. Узнала много нового о новых технологиях. Конечно, на пользу пошло и общение с людьми, это и обмен опытом. Было множество примеров того, как развивать свой бизнес. Например, говорили о том, почему необходимо проводить опросы, исследования. KMF всегда приглашает нас на мероприятия разного характера. Недавно я была также на Mercedes Benz Fashion Week. Тоже очень понравилось».

ПРАВИЛА ГРАМОТНОГО ЗАЕМЩИКА

Перед тем как взять кредит, необходимо честно спросить себя: действительно ли он вам так нужен именно сейчас или можно подождать и накопить? Если да, то в каком именно объеме?

Кроме того, перед выдачей кредита кредитный работник стремится убедиться в том, что клиент осознает все условия и последствия его получения. Для этого проводится постоянное обучение сотрудников параметрам и специфике кредитных продуктов, чтобы они могли в доступной форме донести клиентам все условия получения займа и возникающие с этим обязательства.

Не забудьте задать вопросы о графике платежей и решите для себя, сможете ли выплачивать кредит своевременно.

Порой скорость и удобство в оформлении кредита воздействуют на эмоции. Необходимо все посчитать и взвесить, подумать еще раз и только после этого принимать решение. Чтобы не попасть в финансовую зависимость и подойти к этому важному решению со всей ответственностью, необходимо помнить о ключевых вещах.

- Посчитайте, сколько вы тратите на жизнь каждый месяц и сколько сможете выплачивать ежемесячно в виде долга по кредиту.
- Проанализируйте условия разных МФО. Сравните их. Учитывайте не только процентную ставку, но и возможные комиссии, и предлагаемые услуги.
- Обязательно ознакомьтесь со всеми условиями займа.
- Не забудьте задать вопросы о графике платежей и решите для себя, сможете ли выплачивать кредит своевременно.
- Необходимо знать, что любая просрочка платежа может негативно отразиться на вашей кредитной истории.

И главное, помните о следующих важных принципах — они призваны сделать жизнь легче и безопаснее как для вас, так и для МФО.

ПРАВИЛА:

- Не берите кредит на азартные игры.
- Не берите кредит на свое имя для другого человека. Оформив кредит на свое имя, вы лично несете ответственность за его полное возмещение.
- Не берите в кредит сумму, превышающую ту, что советуют кредитные эксперты.
- Всегда придерживайтесь графика платежа и последовательно производите выплату раньше срока. Таким образом, вы убережетесь от лишних расходов.
- Если вы сменили адрес или телефонный номер, сразу же дайте знать своему кредитному эксперту.

ПАМЯТКА ПРИ ПРОСРОЧКЕ ПЛАТЕЖА ПО МИКРОКРЕДИТУ В KMF

Помните, что подписывая договор о предоставлении микрокредита, вы подтверждаете свое согласие на своевременную выплату микрокредита, согласно графику погашения, а также осознаете все негативные юридические последствия (испорченная кредитная история, оплата пени), связанные с ненадлежащим исполнением условий договора.

В случае просрочки платежа по микрокредиту, ТОО «МФО «KMF (КМФ)» будет вынуждено предоставить в Кредитное бюро негативную информацию о вашей кредитной истории. При последующем обращении в банки, микрофинансовые организации или к другим кредиторам, вам может быть отказано в кредитовании.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЗАЙМА

Только в случае форс-мажорных обстоятельств вы вправе обратиться в KMF с заявлением о реструктуризации микрокредита (изменении суммы/срока платежа). Решение о реструктуризации в KMF принимается после анализа вашей платежеспособности и соответствия критериям реструктуризации. KMF оставляет за собой право отказать в просьбе заемщика о реструктуризации после проведения заседания кредитного комитета.

ПРИ ВОЗНИКНОВЕНИИ ФИНАНСОВЫХ ЗАТРУДНЕНИЙ ВАЖНО ПОМНИТЬ О СЛЕДУЮЩЕМ:

1. Если просрочка возникла, и Вы не смогли погасить ее в течение пяти последующих дней, KMF имеет право начать досудебную работу по возврату долга.
2. За нарушение заемщиком сроков погашения микрокредита и выплаты по нему вознаграждения, установленных в графике погашения, заемщик уплачивает KMF пеню по микрокредиту за каждый день просрочки согласно договору о предоставлении микрокредита.
3. Если Вы не возвратите микрокредит или не предпримете никаких действий по его возврату, KMF будет вынуждено обратиться в суд с иском о возврате долга.
4. После принятия судом решения о возврате долга Вам предоставляется десятидневный срок для добровольного исполнения решения суда, по истечении которого производится его принудительное исполнение в рамках процедуры исполнительного производства. Расходы KMF по взысканию долга взыскиваются с заемщика.
5. Напоминаем Вам о возможности обращения через различные каналы коммуникации, в том числе по номеру Call-центр 7474;

Автор: Павел Пономаренко

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ ЗАЕМЩИКА НА САЙТЕ WWW.KMF.KZ

Автор: Оксана Бухтиярова

В конце 2017 года на www.KMF.kz был запущен «личный кабинет клиента». Идея создания личного кабинета клиента KMF озвучена самими клиентами в рамках ежегодных Дней клиента. Главная цель создания личного кабинета заключалась в том, чтобы дать каждому заемщику KMF возможность дистанционного взаимодействия с KMF, чтобы уменьшить количество походов в офис и сэкономить свое личное время на получение информации и на подачу заявки на кредит.

Важно помнить, что в личном кабинете может храниться информация, которую ни в коем случае нельзя открывать посторонним лицам! Личный кабинет выделяется как специально предназначенный раздел сайта, который доступен только зарегистрированному пользователю.

Личный кабинет на сайте открывает пользователю широкие возможности его использования, которые недоступны при простом просмотре ресурса.

В личном кабинете можно получить различную интересную и полезную информацию.

КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДАЕТ ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ?

ПО ТЕКУЩИМ (ОБСЛУЖИВАЕМЫМ) КРЕДИТАМ:

1. Возможность просматривать остатки по погашаемым займам
2. Уточнение даты следующего погашения
3. Точный расчет полной суммы для досрочного погашения
4. Переплата по кредиту, если ранее был внесен ежемесячный платеж через терминал (разница образуется из-за того, что терминал не выдает сдачу).
5. Просмотр суммы к погашению в следующем месяце с учетом остатка на транзитном счету.

Важно: Для того чтобы посмотреть информацию о Вашем кредите и График погашения, необходимо перейти в раздел «Подробнее».

ПО ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ:

Узнать свой статус - количество звезд, уровень скидки по кредиту, другие привилегии, на которые можете рассчитывать.

ПО ЗАЯВКЕ НА КРЕДИТ:

1. Можно сделать индивидуальный расчет по планируемому кредиту: узнать сумму ежемесячного платежа, всю сумму переплаты.
2. Можно подать заявку на кредит, которая сразу попадет к кредитному эксперту. Заполняем форму заявки, соглашаемся с условиями обработки персональных данных и кликаем на кнопку «Отправить». Нет необходимости для подачи заявки посещать офис KMF.

СТАТУС ЗАЯВКИ НА КРЕДИТ:

В личном кабинете можно отслеживать статус рассмотрения своей заявки на кредит. В

Если Вы не оставляли заявку, выходит сообщение «У Вас нет ни одной заявки».

Если заявка находиться на рассмотрении, выходит сообщение – «Ваша заявка на рассмотрении».

ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА:

Для того чтобы погасить кредит в личном кабинете, необходимо перейти в раздел «Погашение кредита онлайн», ввести ИИН, ознакомиться с советами по безопасности, пройти на страницу оплаты и оплатить кредит.

Мы надеемся, что множество наших заемщиков по достоинству оценят личный кабинет. Многие операции, для которых раньше приходилось идти в отделение KMF, теперь стали доступны дистанционно.

Будем рады видеть вас в числе постоянных посетителей сайта www.kmf.kz

КРЕДИТНЫЙ ЭКСПЕРТ – ПРОФЕССИЯ НАСТОЯЩЕГО!

О чем мечтает каждый человек, когда выбирает где и на кого учиться? Ответ большинства молодых казахстанцев очевиден: найти хорошую, высокооплачиваемую, работу. Между тем, проблема реальной безработицы среди молодежи до 25 лет и тех, кто только получил диплом достаточно серьезная. По данным Минтруда, безработных молодых людей в стране стало больше. За год количество молодежи, испытывающей проблемы с трудоустройством, увеличилось на 4,5%, до 84 тысяч человек. Наибольшее их количество в Алматы, Шымкенте и Караганде.

В тоже время в стране ощущается серьезный дефицит квалифицированных кадров в различных сферах: медицина, строительство транспорт и финансы. Последняя, традиционно считается у молодых людей престижной – здесь и высокая средняя зарплата по отрасли и возможность расти по карьерной лестнице, другие бонусы. Но и получить работу в финансовой организации трудно. Банки – основа сектора, переживают трудные времена реструктуризации и сокращения персонала, также у молодежи есть основание полагать, что без связей устроиться в эти финансовые учреждения нельзя.

Однако есть в финансовом секторе Казахстана организация, которая динамично развивается на протяжении 20 лет, привлекает молодых, трудолюбивых людей, которые могут сделать карьеру, добиться хорошего материального положения, работая как в городе, так и на селе. Микрофинансовая организация KMF – крупнейшая в стране компания, которая кредитует предпринимателей, имеет свыше 115 офисов, из них около 80 расположены в сельской местности: районных центрах в 12 областях страны. Основа трудового коллектива — кредитные эксперты, составляющие до половины от 1700 сотрудников компании. Эта должность, по сути, позволяет осуществить мечту любого студента: получить стабильную и хорошо оплачиваемую работу, с возможностью карьерного роста вплоть до руководителя областного филиала. Претендовать на эту должность может как выпускник ВУЗа без опыта, так и сотрудник, уже имеющий стаж работы. Компания имеет собственный тренинг-центр и самостоятельно обучает по собственной методике всех, кто прошел собеседование.

Карагандинец Абылай Кулмагамбетов яркий пример успешного сотрудника, сделавшего карьеру в микрофинансовой организации, старт которой дала должность кредитного эксперта. Придя в компанию в 21 год, после пяти лет работы в KMF, Абылай занимает должность начальника отделения в поселке Атасу, в его подчинении 9 человек. Мы решили узнать у него о том, как он стал кредитным экспертом, какие существуют на этой должности возможности.

— Абылай, как вы узнали о KMF и стали кредитным экспертом?

— В 2013 году я заканчивал заочное обучение в университете и параллельно уже работал кредитным менеджером в одном из банков у нас, в Караганде. С однокурсницей обсуждали дальнейшие планы, она-то мне и рассказала о KMF.

— Что именно Вас заинтересовало в этой должности?

— Во-первых, высокий, по сравнению с моей тогдашней зарплатой, уровень дохода. В банке я получал около 30-40 тысяч тенге в месяц, в то время как кредитным экспертом в KMF, по словам однокурсницы можно было получать до 70 тысяч, плюс премии и бонусы за выполнение плана по привлечению заемщиков. Также в компании есть социальный пакет: лечебное пособие, путевки для детей в летний лагерь и т.д. Все это действительно оказалось так. После трудоустройства я бы к этому добавил и перспективу карьерного роста: для кредитных экспертов она очень понятная и прозрачная. Вырасти из рядового сотрудника до начальника отделения или филиала вполне реально, таких примеров, кроме меня, в компании достаточно.

— Расскажите подробнее о работе кредитного эксперта?

— Микрофинансовая организация KMF работает с мелкими предпринимателями: торговцами, производителями, теми, кто оказывает услуги. Много среди них и фермеров и аграриев, то есть тех, кто работает на селе: выращивает скот или занимается земледелием. Работа связана с частыми выездами на место бизнеса потенциальных заемщиков, нужно рассказывать о кредитных продуктах, знать основы анализа, составления бизнес-плана, приходится консультировать клиентов о том, какой кредит лучше подходит для них. Это работа для меня: мне нравится общаться с людьми, быть для них консультантом, видеть, как со временем растет их бизнес, увеличивается благосостояние их семей.

— Какие навыки эта профессия дает человеку?

— За пять лет работы в KMF я приобрел навыки хорошего управленца, научился планировать, получил умение проводить анализ бизнеса заемщика, стал экспертом и консультантом в кредитовании. Это помогает мне и повседневной жизни при финансовом планировании семейного бюджета. Также в компании очень сильная корпоративная культура, во главе которой прозрачность и честность в принятии решений, это очень сильно помогает в повседневной работе, при взаимодействии с подчиненными и вышестоящими руководителями.

— Кто может стать кредитным экспертом, и всем ли такая работа подойдет?

— По моему мнению, кредитным экспертом могут быть многие: как выпускники, так уже имеющие небольшой опыт работы, и необязательно в банке, как я. Главное, чтобы кроме образования, было конечно, трудолюбие, целеустремленность, желание работать и зарабатывать. Компания таких людей поощряет и предоставляет очень много возможностей. К примеру, я, работая в KMF, женился, обеспечиваю свою семью, в прошлом году приобрел новый автомобиль, помогаю родителям. Сегодня, работая начальником отделения, у меня есть хорошая работа, я твердо стою на ногах, при этом планирую и дальше строить карьеру в этой компании.

Поскольку должность кредитного эксперта очень важна и значима для работы компании, KMF предоставляет для этих сотрудников и расширенный социальный пакет, который включает множество необходимых, мотивирующих и облегчающих работу, повседневную жизнь и отдых, привилегий. Среди них, связанные с работой: получение потребительского кредита на льготных условиях, получение финансовой компенсации при ротации (переезде), связанной с работой, предоставление служебного автомобиля для командировок по региону, оплата сотовой связи. Бонусы для жизни: выплата лечебного пособия в размере 100% от зарплаты при выходе в отпуск, кроме, собственно, самих отпускных; оплата занятий спортом; уникальная для финорганизации опция: предоставление 4 оплачиваемых выходных дней в году по выбору работника. Бонусы для семьи: оплачиваемые выходные дни при регистрации брака и рождении ребенка; Материальная помощь при наступлении событий непредвиденного характера; Предоставление путевки в детский лагерь для детей.

Автор: Павел Пономаренко

НАШИ АДРЕСА

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

KMF-DEMEU

АКТЮБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г.Актобе 12 мкр., д. 21, корпус 1
8 (7132) 23-75-25;23-75-24
г.Актобе, ул. Ахтанова, 48
8 (71 32) 21 12 80
г. Хромтау, ул. Ауэзова, 3
8 (71336) 5-99-99
г.Кандыагаш мкр. Жастык д. 16, кв. 70
8 (71 333) 3 23 11

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 (72771) 2-94-54
с. Узынагаш, ул. Жандосова, д.82
8 (72770) 2-12-84
ст. Шамалган, ул.Дуйсекова, 37А
8(72771) 5-80-75
г. Иссык, ул.Токатаева, 139
8 (72775) 4-03-20
г.Капчагай, 4 мк-н, 42, офис 82
8 (72772) 7-99-80;2-93-94
г. Талгар, ул. Кунаева, 59
8 (727) 295-60-46;295-60-43
с. Шелек, ул. Орынтаева, 69 А
8 (72776) 2-42-19
г. Талдыкорган, пр.Тауелсиздик, 40
8 (7282) 246-735;246-736
пос. Балпык би, мкр-н «Шадрин», 4А, ТД «БУМ»
с. Карабулак, ул. Панфилова, 115/117, кв.1
8 (72838) 2-05-29
г. Уштобе, ул. Абылай Хана, 6 А, кв. 5
8 (72834) 2-05-31
г.Сарканд, ул. Жамбыла, 41 А
8 (72839) 2-16-99
п. Жансугуров, ул. Желтоксан, 4, оф. 32
8 (72832) 2-11-77
п. Ушарал, ул. Кунаева, 62
8 (72833) 2-35-03
п.Кабанбай, ул. Абылай Хана, 253 А
8 (72837) 4-10-19
п. Сарыозек, ул. Момыш улы, 1/4
8 (72840) 3-19-51
г. Жаркент, ул. Розыбакиева, 24
8 (72831) 5-04-56
г. Жаркент, ,пр. Жибек жолы, 61, кв.3
8(72831) 5-04-57
г. Чунджа, ул. К. Исламова, 25
8 (72778) 2-44-98
с. Кегень, ул. Б. Атыханулы, 22
8 (72777) 2-20-66

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

АКМОЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г.Кокшетау, ул.Ауельбекова, 62
8 (7162) 26-45-34; 26-46-05
г. Степногорск, 3 м/н, 10 А
8 (71645) 6-14-26; 6-43-66
г. Атбасар, ул. Ауэзова, 19
8 (71643) 5-53-19, 5-53-18
г. Зеренда, ул. Мира, 77
8 (71632) 2-10-14
г. Щучинск, ул. Ауэзова, 45
8 (71636) 4-32-80
г. Макинск, ул. Яглинского, 5 А
8 (71646) 2-22-33
п. Саумалкол, ул. Достык, 15 А
8 (71533) 2-14-79
пос.Новоишимка, ул.Зерновая, 46 Б
8 (71535) 2-10-25
г. Акколь. ул. Нурмагамбетова, 116
8 (71638) 2 15 43

КАРАГАНДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Караганда, пр. Н. Абдирова, 25
8 (7212) 42-51-33;41-27-56
г. Караганда, ул. Карла Маркса, 5
8 (7212) 37-37-44
г. Шахтинск, пр. А. Кунанбаева, 91/1
8 (72156) 5-66-44
г. Темиртау, пр. Мира, 98
8 (7213) 95-95-57
с. Осакаровка, ул.Октябрьская д.89.
8 (72149) 4-10-98
с. Киевка, ул. Тауелсиздик, 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. Т.Рысқұлов 25
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
п. Торетам, ул. Жанкожа батыра 7
8 (724) 37-241-95

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

ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Семей, пр. Шакарима, 82 Б
8(7222) 42-38-00
г. Семей, ул. Утепбаева, 9А
8 (7222) 30-71-24
г.Усть-Каменогорск,пр. Независимости, 72
8 (7232) 61-12-20
г. Усть-Каменогорск, ул. Казахстан, 87/4
8 (7232) 262615;262611
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. Аблайхана, 19
8 (72348) 2-10-34
с.Самарское, Горохова, 58
8 (72333) 3-19-12
г. Шемонаиха, ул. Максима Горького, 3
8 (72332) 3-02-63
г. Риддер, пр. Независимости, 7
8 (72336) 4-16-35
с. Курчум, ул.Бунтовских, 9-4
8 (72339) 2-14-54

ЖАМБЫЛСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Тараз, ул. Ы.Сулейменова, 18,Б
8 (7262) 54-64-33;54-66-30
г. Тараз, ул.Сатпаева, 5 г.
8 (7262) 51-02-65
г. Жанатас, 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 (726 43) 2 13 16

ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Уральск, ул. Сарайшык, 89/1
8 (7112) 26-75-23;26-75-54
с.Чапаево, ул.Панфилова, 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
с.Федоровка, ул. Легкодухова, 37
8 (71442) 2-28-22
с. Аулиеколь, ул. Байтурсынова,25
8(71453)2-11-00
п. Затобольск, пер. Школьный, 9/1
8(71455)2-04-47

ШЫМКЕНТ
г. Шымкент, ул. Толе би, 27 А
8 (7252) 53-55-05;53-52-99
г. Шымкент, ул. Тауке хана 125
8 (7252) 27 27 48
г. Шымкент, проспект Жибек- Жолы 6/н
8 (7252) 27 71 55
г. Шымкент, ул. Утегенова. уч.№ 1884
8 (7252) 770-740

ТУРКЕСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Туркестан, ул. С. Ерубаева, 249 А
8(72533)4-02-29
г. Туркестан, ул.Тауке хан 227
с. Абай, ул. Т.Рыскулова, 150
8 (72532) 3-01-91
с. Казыгурт, ул. Ахмета Яссауи, 1
8 (72539) 2-20-81
г. Сарыагаш, ул. Дуйсебаева. 4 А
8 (72537) 2-36-01; 8 (72537) 7 10 86
г. Ленгер, ул. Толе би 260 А
8 (72547) 6-10-92
с. Коксаяк, ул. Толе би, 6/н
8 (72547) 5-16-63
с. Аксукент, ул. Жандарбекова, 9
8 (72531) 22 247
с. Рыскулов, ул. Т. Рыскулова, 257
8 (72538) 5-28-06
с. Темирлановка, ул. Аббасова 8/1
8 (72530) 2-13-19
с. Карабулак, ул. Рустемова, 19
8 (72531) 2-78-69
г. Арысь, ул. Байжанова, 25
8 (72540) 2-15-04
г.Шардара, ул.Толе би, 29 А.
8 (72535) 2-13 02
8(725 33) 4 26 29
г. Кентау, ул. Яссави, 83
8 (72536) 3-51-84
с. Шаульдер, ул. Жибек Жолы., 24/2
8 (72544) 2-20-24
с. Шаян, ул. Кадырбаева, 15
8 (72548) 2-16-27
с. Тортколь, ул. Кунаева 13
8(72530) 42446
с. Шолакорган, ул. Жибек Жолы , 101
8 (72546) 4-27-92