



KazMicroFinance

Годовой отчет
2007





СОДЕРЖАНИЕ

- 52 Миссия, видение
 - 53 Приветствие Председателя Правления
 - 55 Развитие микрофинансирования в Казахстане, место и роль МКО «KazMicroFinance»
 - 57 МКО «KazMicroFinance» сегодня: трансформация в коммерческую организацию
 - 58 Значение визуального образа КМФ
 - 59 Ключевые события 2007 года – календарь событий
 - 61 Социальная ответственность
 - 62 Развитие человеческих ресурсов
 - 63 Корпоративная культура
 - 64 Обучаемся сами – обучаем других
 - 65 Консультационная поддержка в рамках трансформации
 - 66 Сотрудничество с международными финансовыми институтами
 - 67 Стратегия КМФ, перспективы и планы на будущее
 - 69 Новая продуктовая линейка.
Три программы кредитования: Бизнес, Потреб, Агро
 - 71 Управление качеством обслуживания
 - 72 Уровень удовлетворенности и доверия клиентов КМФ
 - 74 Управление рисками
-
- 75 Анализ деятельности МКО “KazMicroFinance” в 2007 году
 - 76 Анализ баланса
 - 77 Активы
 - 78 Кредитный портфель
 - 84 Денежные средства и эквиваленты
 - 85 Фиксированные активы
 - 86 База финансирования
 - 86 Кредиты от банков и прочих финансовых институтов
 - 87 Собственный капитал
 - 88 Консолидированный отчет о прибылях и убытках
 - 92 Аудированные финансовые отчеты

МИССИЯ, ВИДЕНИЕ

Чтобы привести в движение все свои силы, человеку нужно поставить перед собой какую-нибудь благородную цель, способную его воодушевить.

Э. Ренан

МИССИЯ

Мы содействуем росту благосостояния наших клиентов путем предоставления доступа к качественным микрофинансовым услугам.

СИСТЕМА ВИДЕНИЯ

ЦЕЛЬ:

Стать первым микрофинансовым банком в Казахстане и лидирующим - в Центральной Азии

ЗАДАЧИ:

- Предоставлять доступ к микрофинансовым услугам по всему Казахстану, включая сельские регионы
- Развивать культуру микрофинансовых услуг
- Приносить пользу обществу, зарабатывая прибыль

ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ:

- Улучшать благосостояние общества
- Содействовать развитию предпринимательства
- Предоставлять качественные микрофинансовые услуги

ЦЕННОСТИ:

- Социальная ответственность
- Персонал
- Корпоративная культура
- Командный дух

ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- Честность, прозрачность и доступность
- Ориентация на клиента
- Инновационный подход и профессионализм
- Забота о клиентах и персонале
- Качественное обслуживание
- Демократичность в принятии решений

ПРИВЕТСТВИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ

Дорогие друзья!



Я рад представить Вашему вниманию годовой отчет МКО «KazMicroFinance» за 2007 год. Всестороннее развитие экономики Казахстана, рост ВВП, повышение благосостояния нашего народа - это те реалии, которые характеризуют настоящее время. И особенно отрадно отметить, что вместе со становлением нашего независимого государства активно развивается финансовый сектор экономики, одним из важнейших составляющих которого является микрофинансовый рынок. И вдвойне приятно, что одним из лидеров и наиболее динамичным и прогрессивным игроком на этом рынке является Микрокредитная организация «KazMicroFinance».

В 2007 году наша компания отметила свой 10-летний юбилей. Эти годы стали для нас временем развития, проб и ошибок, маленьких и больших побед, временем выстраивания отношений с нашими партнерами и клиентами. За эти годы компания приобрела бесценный опыт, который позволил нам стать одной из ведущих микрокредитных организаций в Казахстане и Центральной Азии. Этот факт был признан в декабре 2007 года авторитетным изданием Forbes, включившим МКО «KazMicroFinance» в первый список 50 лучших МФО мира.

Значительным событием прошедшего года для нас стал ребрендинг организации, ранее носившей имя «Казахстанский Фонд Кредитования». С января 2007 года вся кредитная деятельность выполняется в «KazMicroFinance». И сейчас, основываясь на опыте прошлых лет, компания ставит перед собой задачу, решение которой позволит нашим клиентам получать банковские услуги на высоком качественном уровне, а партнерам - активно и плодотворно развивать дальнейшие отношения с организацией, - это трансформация в первый в Казахстане коммерческий банк с микрофинансовой специализацией.

Что касается итогов 2007 года, то мы достигли впечатляющих результатов. Объем выданных креди-

тов составил более 32 миллиардов тенге, рост клиентской базы составил более 32%. Объем кредитного портфеля малого бизнеса по итогам отчетного года составил более 164 миллионов тенге. Это дает нам основание со всей ответственностью говорить об успешном внедрении в 2007 году нового кредитного продукта для малого бизнеса «Бизнес Профессионал» как действительно востребованного продукта для этого стратегически важного сегмента экономики. При этом в 2007 году было внедрено 8 новых кредитных продуктов, доля портфеля по которым составила 16% от общего портфеля КМФ.

За нашим лидерством стоят не только цифры и показатели, но и наша философия. Определяя Миссию Микрокредитной организации «KazMicroFinance», основной приоритет мы обозначили в словах – «содействие росту благосостояния наших клиентов», ведь успешный бизнес этичен только тогда, когда граждане нашей страны благополучны и уверены в завтрашнем дне.

Много говорить о благотворительности не принято, и мне не хотелось бы делать исключение.

Отмечу только, что в фокусе внимания МКО «KazMicroFinance» те, кто наиболее социально не защищен и нуждается в системной и постоянной поддержке, прежде всего дети, инвалиды, ветераны. Не громкие слова, а реальные дела – вот принцип, которого мы привыкли придерживаться в своей деятельности. Я горд тем, что многие сотрудники компании своей бескорыстной помощью и искренней любовью поддерживают в этих людях надежду на счастливое будущее.

Мы с большой уверенностью смотрим в будущее и гарантируем нашим клиентам финансовую стабильность и уверенность в завтрашнем дне.

С уважением,
Председатель Правления
Шалкар Жусупов






KazMicroFinance



“Реальному делу - реальная поддержка!”

КМФ
10
лет

РАЗВИТИЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ, МЕСТО И РОЛЬ МКО «KAZMICROFINANCE»

Горькая правда состоит в том, что большинство бедных людей в мире всё ещё не имеют устойчивого доступа к финансовым услугам, будь то вклады, кредитование или страхование. Наша великая цель — убрать преграды на пути людей в финансовом секторе... Вместе мы можем и должны построить общедоступные финансовые сектора, которые помогут людям улучшить их жизнь.
Кофи Аннан, Генеральный секретарь ООН (1997-2006 гг.)

Надо поддержать работу микрокредитных организаций. Они оказывают поддержку сотням тысяч наших граждан в создании своего дела. Надо продумать меры по повышению доступности микрокредитования и созданию новых рабочих мест для большего количества казахстанцев.
Н.А. Назарбаев, Президент Республики Казахстан
(из Послания народу РК)

Микрофинансовый сектор занимает все более значимое место в процессе социально-экономического роста Республики Казахстан. Это обусловлено следующими факторами:

- стабилизирующая роль в предпринимательской сфере: через развитие микро- и малого бизнеса обеспечение занятости населения;
- социальная роль нашей организации состоит в превращении категории финансово неблагополучных слоев населения в экономически активных игроков рынка и повышении их финансовой грамотности.

По данным Агентства по статистике РК, на конец декабря 2007 г. в республике зарегистрировано 1 086 микрокредитных организаций.

Закон РК «О микрокредитных организациях», принятый в 2003 году, ставил своей целью легализацию ростовщиков, определив основные условия создания и деятельности МКО, права и обязанности, виды дополнительной деятельности МКО, порядок предоставления микрокредитов и максимальную сумму микрокредита на одного заемщика. Эта задача успешно выполняется уже

в течение 5 лет, что подчеркивает важность и значимость данного закона.

Большим толчком для развития сектора стала Программа развития системы микрокредитования 2005 – 2007 гг., инициированная Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым. Впервые на постсоветском пространстве в рамках Программы было выделено одиннадцать миллиардов тенге на кредитование микрокредитных организаций. В целом поставленные Программой задачи были выполнены.

Но несмотря на определенные успехи и достижения, перед казахстанской отраслью микрофинансирования стоят большие задачи, направленные на развитие сектора, поддержку малого бизнеса. Если обратиться к международному опыту, то объемы небанковского сектора достаточно впечатляющи. Так, доля кредитных портфелей небанковского сектора в общем кредитном портфеле Швеции составляет 40%, США - 25%, Японии - 7%. Что касается Казахстана, то, по разным оценкам, это всего около 1% от общего кредитного портфеля страны.

По данным ПРООН, спрос на микрофинансовые услуги, особенно на селе, достаточно велик – порядка 800 млн. долларов США. А сегодня среди всех МКО Казахстана активно работают только 45%. Данная ситуация связана с проблемами, существующими в секторе. Наряду с вопросами капитализации, информационного обеспечения, человеческих ресурсов и правовыми вопросами одними из самых острых являются ограниченность и недостаточность ресурсов.

Разрешение этих проблем микрофинансового сектора невозможно без участия Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК), которая существует с 2004 г. Основными целями Ассоциации являются совершенствование законодательства и развитие сектора МФО.

Но, несмотря на некоторые проблемы, существующие в микрофинансовом секторе, ощутимые сдвиги в развитии все же существуют. Так, в декабре 2007 г. журнал Forbes проанализировал инвестиции в микрофинансирование и выпустил

первый список 50 лучших микрофинансовых организаций мира с точки зрения инвестиционной привлекательности по итогам 2006 года. 641 МФО со всего мира была исследована и оценена экспертами Forbes по различным категориям. Со стороны Казахстана и всей Центральной Азии в этот список вошла лишь одна организация - МКО «KazMicroFinance» (37-е место). А по оценке Глобального микрофинансового портала Mixmarket, проведенной также по итогам 2006 года, компания «KazMicroFinance» вошла в топ-100 МФО мира, заняв 74-е место по качеству кредитного портфеля.

Данные факты являются ярким подтверждением того, что казахстанский сектор микрофинансирования не отстает от мировых тенденций развития МФО.



МКО «KAZMICROFINANCE» СЕГОДНЯ: ТРАНСФОРМАЦИЯ В КОММЕРЧЕСКУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

*Если смотреть на мир по-старому,
очень трудно действовать по-новому.*
Г. Морган.

Микрокредитная организация «KazMicroFinance» (KMF) является дочерней организацией Корпоративного Фонда «Казахстанский Фонд Кредитования» (КФК). Данная коммерческая структура была создана в декабре 2006 года в рамках плана трансформации Фонда в банк с микрофинансовой специализацией и является правопреемником КФК по основному виду деятельности.

Доля КФК в уставном капитале KMF составляет 83%. Значительным событием для сотрудников организации в 2007 году стал доступ к участию в капитале KMF через разработанный план долевого участия сотрудников в уставном капитале (ESOP). Были изучены лучшие мировые практики ESOP, а также привлечен внешний консультант и утверждены определенные критерии, по которым был произведен отбор 118 сотрудников. Всего доля сотрудников в уставном капитале составила 17%.

Начиная с 2007 года, деятельность по микрокредитованию полностью передана из КФК в KMF. Были проведены мероприятия по переводу кредитного портфеля, основных средств и обязательств. При этом благодаря отлично организованной работе коллектива удалось достичь максимальной эффективности, и данный процесс прошел согласно разработанному плану. На текущий момент KMF является микрокредитной организацией, сохраняющей высокие позиции на рынке микрокредитования Казахстана. Таким образом, можно отметить, что первый этап трансформации - коммерциализация - был реализован весьма успешно.

Создание микрофинансового банка несет в себе несколько значимых для казахстанской экономи-

ки аспектов. Во-первых, это социальный аспект, т.е. создание больших возможностей для населения, не охваченного услугами существующих банков Казахстана. Это касается предоставления всего спектра финансовых услуг жителям не только крупных городов, но и отдаленных сельских регионов Казахстана, что поможет эффективнее решать социальные и экономические проблемы населения. Во-вторых, это прекрасная возможность для развития микрофинансовой отрасли Казахстана, которой в последние годы уделяется повышенное внимание со стороны Президента и Правительства РК.

В 2008 и 2009 гг. запланировано внедрение новой банковской информационной системы, а также приведение правил, процедур деятельности, а также финансовых показателей в соответствие с требованиями регулирующих органов, предъявляемыми к коммерческим банкам.

После успешного внедрения всех поставленных задач будет реализован второй этап – трансформация в банк с микрофинансовым уклоном.

ЗНАЧЕНИЕ ВИЗУАЛЬНОГО ОБРАЗА КМФ

Красивое лицо является безмолвной рекомендацией.
Ф. Бэкон.

Концепция логотипа имеет направление «Партнерство - Стабильность - Рост», которое отражает миссию, систему видения и позицию KazMicroFinance. Логотип состоит из следующих элементов: логознака, названия, статуса.

Название «KazMicroFinance» образовано из двух слов – сокращенное Kazakhstan «Kaz» и «MicroFinance» (сокращенная аббревиатура – КМФ). Данное сочетание, как по смысловой нагрузке, так и по визуальной, призвано решать следующие задачи:

- Составляющая «Kaz» указывает на принадлежность к стране.
- Составляющая «MicroFinance» указывает на сферу деятельности.
- Шрифтовое сочетание заглавных и малых букв усиливает запоминаемость.
- Написание шрифта латиницей направлено на формирование важности и значительности, и способствует удобству восприятия, понимания и запоминания организации в мировом сообществе.
- Латинский шрифт указывает на корни организации – учредителем материнской компании «Казахстанский Фонд Кредитования» является американская корпорация ACDI/VOCA.

Логотип KazMicroFinance образован из двух элементов: ромба и ростка. Данный визуальный образ отражает сферу и принципы деятельности KazMicroFinance:

- Комбинация двух символов в логознаке символизирует партнерский подход в работе KazMicroFinance с клиентами, персоналом, другими группами общественности. Также концепция партнерства подчеркивает социальную ориентацию KazMicroFinance.
- На сферу деятельности указывает фигура ромба. Фигуры, берущие основу от квадрата, негласно являются традиционными в логознаках финансовых организаций, поскольку ассоциируются со стабильностью и фундаментальностью.
- Росток указывает на неизменный рост в деятельности KazMicroFinance: рост клиентов и рост самой организации.
- Форма ростка представляет собой изогнутый и устремленный вверх вектор, что указывает на неизменную динамику развития, гибкость KazMicroFinance по всем аспектам деятельности: демократичный подход в принятии решений, ориентацию на постоянно изменяющиеся рыночные условия.
- Направление ростка в правую сторону указывает на правильный путь в развитии KazMicroFinance.

Цвета логотипа KazMicroFinance

Логотип изображен в теплых тонах, что подчеркивает такую составляющую его визуального образа, как «Партнерство», то есть социальную направленность.

Сочетание элементов логотипа

KazMicroFinance

Название, прописанное твердым, четким шрифтом в основании, и логознак над ним подчеркивают составляющую концепции «Стабильность».

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 2007 ГОДА – КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

*Протекли месяцы, и годичный круг завершается.
Вергилий.*

ЯНВАРЬ

- Создана рабочая группа согласно плану трансформации, определены основные этапы работы.

ФЕВРАЛЬ

- Разработаны и внедрены новые кредитные продукты KMF, разделенные на 3 программы кредитования: «Бизнес», «Потреб» и «Агро».

МАРТ

- Приезд внешнего консультанта - директора тренинг-центра «Хас Банка», Монголия.
- Открыто отделение в Кызылорде.
- Открыт филиал KazMicroFinance в Караганде.
- Открыто отделение в г. Шу Жамбылской области.
- Открыто отделение в г. Мерке Жамбылской области.
- Открыто отделение в г. Сарыагаш Южно-Казахстанской области.

АПРЕЛЬ

- Разработан и запущен новый веб-сайт KMF - www.kmf.kz
- Произведена передача кредитного портфеля из КФК в KMF.
- Состоялись переговоры с представителями международных организаций IFC (Международная финансовая корпорация, группа Всемирного банка) и KfW (Немецкий банк развития), определяющих условия кредитования и участие компаний в уставном капитале KMF.

МАЙ

- Согласно IT - стратегии, подписан договор с компанией Colvir Software Solutions на поставку банковской информационной системы «Colvir».
- Подписано соглашение с АО «БанкЦентр-Кредит» о сотрудничестве по специальной программе кредитования малого бизнеса «Эффект Плюс».
- Встреча с представителями Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) по вхождению в собственный капитал организации.

ИЮНЬ

- Участие представителей KMF в 10-й ежегодной конференции Микрофинансового центра в г. Софии, Болгария. Учредитель KMF, Казахстанский Фонд Кредитования, получил высокое признание международного сообщества: награду за активное участие в тренингах, проводимых МФЦ, и за финансовую прозрачность.

ИЮЛЬ

- В рамках технической поддержки от Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) заключен договор между ЕБРР и Shorebank International LTD (SBI) по разработке и внедрению скоринговой карты для KazMicroFinance.
- Подписано Соглашение о Сотрудничестве с Программой Развития ООН в Казахстане и о совместной реализации проекта Правительства РК «Сохранение in-situ горного агробиоразнообразия в Казахстане». В рамках соглашения запущен кредитный продукт «Эко-ПРОДУКТ».

АВГУСТ

- Практический тренинг по обмену опытом для партнеров Ассоциации Микрофинансовых Организаций Таджикистана (АМФОТ) в Головном офисе КМФ.
- Открыто отделение в г. Жаркенте Алматинской области.

СЕНТЯБРЬ

- Центром бизнес-исследований «BISAM Central Asia» проведено маркетинговое исследование по проекту «Некредитные услуги» для КМФ. Цель исследования: изучить потребности и предпочтения целевой группы КМФ в некредитных услугах: сбережениях, переводных операциях, обменных операциях, страховании.
- Спортивные соревнования между сотрудниками филиалов по волейболу и мини-футболу в г. Шымкенте в рамках 10-летия МКО «KazMicroFinance».
- Открыто отделение в г. Шиели Кызылординской области.
- Открыто отделение в с. Тюлькубасс Южно-Казахстанской области.
- Проведение Дня языков народов Казахстана, объединившего 32 национальности, в г. Таразе в рамках 10-летия МКО «KazMicroFinance».

ОКТАБРЬ

- В рамках технической поддержки от Европейского Банка Реконструкции и Развития подписан договор на оказание консалтинговых услуг с Frankfurt School Finance&Management.
- II Региональная конференция «Женщина и бизнес», организованная при участии КМФ в г. Шымкенте.
- Открыто отделение в с. Б. Момышулы Жамбылской области.
- III Гражданский форум в г. Астане. Участие

МКО «KazMicroFinance» в выставке достижений НПО и бизнеса «Партнерство во благо общества» в рамках Форума.

НОЯБРЬ

- Соревнования детских футбольных команд KazMicroFinance “Олимп-КМФ-Талдыкорган” и “Олимп-КМФ-Алматы”.
- Открытие Клуба лояльных клиентов в Алматинском филиале в рамках 10-летия МКО «KazMicroFinance».
- Экологическая акция по озеленению проведена филиалом г. Алматы.
- Открыто отделение в с. Толе би Южно-Казахстанской области.
 - Торжественное мероприятие, посвященное празднованию 10-летия МКО «KazMicroFinance» с участием представителей Европейского Банка Реконструкции и Развития из Лондона, МИИТ и Администрации Президента из Астаны, партнеров и сотрудников филиалов компании почти со всего Казахстана.

ДЕКАБРЬ

- Открыто отделение в пос. Джансугурово Алматинской области.
 - Открыто отделение в г. Есике Алматинской области.
 - Микрокредитная организация «KazMicroFinance» вошла в 50 лучших МФО мира по оценке журнала Forbes.
 - По оценке Глобального микрофинансового портала Mixmarket, проведенной по итогам 2006 года, компания КМФ вошла в топ-100, заняв 74-е место по качеству кредитного портфеля.



KazMicroFinance

“Реальному делу - реальная поддержка!”

KMF
10
лет

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Истинная цель дела благотворительности не в том, чтобы благотворить, а в том, чтобы некому было благотворить.
В.О. Ключевский.

МКО «KazMicroFinance», занимающая лидирующие позиции в микрофинансовой отрасли, рассматривает социальную ответственность и правильное ведение социальной политики как одно из важнейших условий успешного развития бизнеса в долгосрочной перспективе. КМФ как активный член общества не остается в стороне от участия в общественной жизни республики.

Уже на протяжении 7 лет КМФ участвует в развитии детского футбола в республике, создавая и поддерживая деятельность детских футбольных команд «Олимп-КМФ» в регионах. Основными целями данного проекта являются воспитание спортивного поколения молодых казахстанцев, пропаганда здорового образа жизни. В рамках проекта проводятся оснащение детских футбольных команд спортивным инвентарем, экипировкой, подбор и оплата работы тренерского состава, а также проведение регулярных тренировок и ежегодного турнира. Всего в командах «Олимп-КМФ» занимаются более 80 школьников из шести областей Казахстана.

Следует также отметить, что ежегодно в КМФ проводятся экологические акции по озеленению и посадке деревьев; благотворительные акции, приуроченные к 9 Мая – Дню Победы и 1 июня – Международному дню защиты детей. Сотрудники организации с полной самоотдачей и глубоким чувством ответственности занимаются организацией праздников для детей детских домов, школ-интернатов, а также ветеранов Великой Отечественной войны.

Частные просьбы и обращения также не остаются без внимания. Здесь большую роль играет то немаловажное человеческое участие, которое мы можем проявлять каждый день. Так, в 2007 году КМФ помог Карлыгаш С. из Астаны оплатить операцию на глаза для дочери в клинике г. Новосибирска; Светлане С. из Алматы была оказана

материальная помощь на лечение тяжелого заболевания крови у сына, методы лечения которого освоены только в Московской медицинской академии, в отделении коллагеновых заболеваний.

Немаловажной частью социальной ответственности КМФ являются:

- Добросовестная деловая этика;
- Выполнение обязательств по своевременной уплате налогов и заработной платы;
- Предоставление новых рабочих мест;
- Создание оптимальных условий для обучения, работы, отдыха и досуга сотрудников;
- Социальный пакет для сотрудников.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЖЕНСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

По инициативе Шымкентского филиала МКО «KazMicroFinance» ежегодно проводится Региональная женская конференция в г. Шымкенте для женщин-предпринимательниц. В ноябре 2007 г. была проведена II Региональная конференция «Женщина и Бизнес», главными целями которой были общение и обмен опытом, укрепление роли женщины как в семье, обществе, так и в бизнесе.

«ДЕНЬ ЯЗЫКОВ НАРОДОВ КАЗАХСТАНА»

В рамках празднования 10-летия компании KazMicroFinance в ноябре 2007 г. в г. Таразе был проведен праздник «День языков народов Казахстана», объединивший людей 32-х национальностей, которые стали клиентами филиала за время его работы. У каждого народа свои культура, традиции и обычаи, и праздник выступил данью уважения всем народам, проживающим в Казахстане.

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

*Самая главная формула успеха --
знание, как обращаться с людьми.*
Т. Рузвельт.

Управление человеческими ресурсами можно определить как стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом предприятия. Персонал организации является ее основным и ценным ресурсом, и в КМФ делается все возможное для его максимального развития - как профессионального и карьерного, так и социального.

2007 год ознаменовался вхождением сотрудников в уставный капитал КМФ. Сотрудники КМФ не просто представляют «один из видов ресурсов», а становятся непосредственными участниками бизнеса, у них появляется чувство ответственности и гордости, которое, в свою очередь, способствует увеличению трудовой отдачи.

Дефицит кадров существует в любой активно развивающейся компании. Внимание к сотрудникам может не только решить вопрос закрытия вакансии, но и стать мощным импульсом к развитию конкретного человека. Для этого в КМФ разработана Программа Резерва на ключевые позиции. Программа формирует руководящий состав организации. Для каждого стажера формируется индивидуальный план обучения, с учетом профессиональных и деловых качеств, а также опыта работы стажера.



КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

*Человек по своей природе есть
существо общественное.
Аристотель.*

В КМФ уже давно сформирована система материальных и духовных ценностей, убеждений, гласных и негласных установок, норм и правил.

Каждый сотрудник КМФ при поступлении на работу получает «Кодекс деловой этики», в котором отражены основные правила взаимоотношений и нормы деловой этики в организации. Внедрение в новую культуру - процесс сложный, поэтому в организации для новых сотрудников проводится адаптационный тренинг «Добро пожаловать в КМФ!».

Спортивные состязания, совместные праздники и поездки с семьями за город, программы обучения и развития персонала - все это не может

не привлекать сотрудников. Основная задача - сплотить персонал и создать одну большую команду.

Главное для организации - добиться того, чтобы каждый сотрудник чувствовал себя частью команды, работал на общий успех.



ОБУЧАЕМСЯ САМИ – ОБУЧАЕМ ДРУГИХ

Всякий, кто перестает учиться, -- старик, не важно, сколько ему лет: двадцать или восемьдесят. Всякий, кто продолжает учиться, остается молодым. Самая прекрасная в жизни вещь – сохранить свой разум молодым.
Г. Форд.

Это мудрое изречение известного американского бизнесмена XX века Генри Форда созвучно с отношением сотрудников процветающей компании «KazMicroFinance» к обучению, к совершенствованию своих профессиональных навыков. Обучение в организации является практически непрерывным процессом и представляет собой целую систему: сотрудники обучаются на внешних и внутренних тренингах, а также через обмен опытом.

2007 год выдался для КМФ насыщенным на тренинги и семинары. Ведь изначально в рамках трансформации планировалось и усиленное обучение сотрудников. В соответствии с этим планом, сотрудниками было посещено 26 внешних тренингов по различным темам. Хороший эффект дали 12 корпоративных тренингов, проведенных в Головном офисе компетентными тренинг-центрами. Было продолжено активное сотрудничество с тренинг-центром KazCreditConsult: за прошедший год ими было проведено 5 тренингов, в том числе: семинары для новых специалистов по технологии кредитования малого бизнеса, углубленное обучение для опытных сотрудников по особенностям анализа крупных компаний, лекции по основам бухучета (1С отчетность), семинары по оценке и анализу инвестиционных проектов, обучение особенностям кредитования агробизнеса. Кроме этого в прошлом году был внедрен опыт практического консалтинга: специалисты KazCreditConsult непосредственно на местах в филиалах г. г. Алматы, Талдыкоргана и Шымкента проводили практическое обучение для кредитных специалистов. Не менее интересными и полезными оказались тренинги по кредитным рискам и процентной политике банков, проведенные для сотрудников КМФ Алматинским Центром Банковского Обучения.

Сотрудники отдела внутреннего аудита и главной бухгалтерии повысили свою квалификацию благодаря обучению на тренингах в Академии бизнеса “Эрнст энд Янг”.

В 2007 году было проведено 43 внутренних тренинга, в том числе 10 тренингов по обучению новых кредитных сотрудников, также для них проводились тренинги «Оценка бизнеса», «Эффективное продвижение новых продуктов», «Управление просрочками», «Лидерство», «Стандарты обслуживания», «Юридические аспекты кредитования» и другие.

Пожалуй, наиболее ценным в системе обучения КМФ является практическое обучение, т.е. обмен опытом. Многие сотрудники КМФ настолько сильны в своей сфере деятельности, что способны выступать в роли наставников и обучать менее опытных коллег из новых филиалов, распространяя лучшие методы работы. Так, в 2007 году было организовано 23 поездки разных специалистов в филиалы для обучения сотрудников на рабочих местах.

Обучаясь сами, сотрудники КМФ с пониманием относятся к желанию других изучить успешный опыт нашей организации. Так, в 2007 году сотрудниками Головного офиса и филиала в г. Алматы проведено два практических тренинга для 36 представителей микрофинансового сектора Казахстана, Таджикистана, Кыргызстана и Узбекистана. В целом за 10 лет деятельности компании более 300 представителей микрофинансового сектора из разных стран приняли участие в тренингах, проводимых КМФ.

КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА В РАМКАХ ТРАНСФОРМАЦИИ

*Принять хороший совет -- это
значит увеличить собственные
возможности.*
И. Гете.

В рамках Японско-Казахстанской программы Малого Бизнеса III – Кредитование села и сельского хозяйства (Japan-KSBP III) КМФ стала первым небанковским микрофинансовым учреждением, которая была включена в программу. Для оказания содействия КМФ в процессе трансформации данный проект направлен на предоставление технического содействия.

В качестве консультанта по техническому содействию была выбрана компания, имеющая 50-летний банковский и финансовый опыт, - Frankfurt School of Finance&Management.

Работа западных консультантов характеризуется такими преимуществами, как наличие школы, методологий и большого опыта работы. Ряд специализированных индивидуальных консультантов в течение 12 месяцев (в период с октября 2007-го по октябрь 2008 года) будут оказывать техническую поддержку в различных областях:

- управление рисками
- управление активами и пассивами
- маркетинг и PR
- управление человеческими ресурсами
- внутренний контроль и внутренний аудит
- разработка банковских услуг и развитие продуктов.



СОТРУДНИЧЕСТВО С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУТАМИ

*Сотрудничество основывается на вере, любви,
понимании и доверии.*

*Это не сделка, в которой успех одного достигается за
счёт другого.*

Юлиан.

Для KazMicroFinance 2007 год выдался очень продуктивным на сотрудничество с международными институтами. КМФ получил займы от таких международных финансовых институтов, как Stichting Hivos Fonds and Stichting Hivos Triodos, Global Microfinance Facility, ASN-Novib, Pettelaar Effectenbewaarbedrijf N.V. и MicroFinance Loan Obligations S.A. Успешно продолжается сотрудничество с Европейским Банком Реконструкции и Развития (EBRD). В 2007 году было начато сотруд-

ничество с Citibank Kazakhstan через подписание договора о займе в местной валюте, выдача которого состоялась весной 2007-го. Значительным успехом в налаживании международных связей является установление партнерских отношений с таким крупным международным инвестором, как Morgan Stanley Emerging Markets Domestic Debt Fund, первым этапом сотрудничества с которым явилось проведение due diligence (предварительный мониторинг) КМФ в декабре 2007 г. Получение займа намечено на февраль 2008 г.

В ЧИСЛО КРЕДИТОРОВ КМФ ВХОДЯТ:

Банки:

- Европейский Банк Реконструкции и Развития (Великобритания)
- АО «БанкЦентрКредит» (Казахстан)
- Citibank Kazakhstan (Казахстан)

Финансовые и инвестиционные компании:

- MicroVest (США)
- Dignity Fund (США)
- Impulse Microfinance Investment Fund N.V. (Бельгия)
- CPP - Incofin s.v.s.o. (Бельгия)
- VDK spaarbank n.v. (Бельгия) через инвестиционного консультанта Incofin
- Dual Return Fund S.A. (Люксембург) через инвестиционного консультанта Symbiotics
- DWM Securitizations S.A (Люксембург) через инвестиционного консультанта Symbiotics
- Stichting Triodos-Doen и Stichting-Triodos Fonds (Нидерланды) через инвестиционного консультанта Triodos Investment Management B.V.
- ASN-Novib (Нидерланды) через инвестиционного консультанта Triple Jump B.V.
- Global Microfinance Facility (Перу) через инвестиционного консультанта Cyrano-Management S.A.
- Pettelaar Effectenbewaarbedrijf N.V. (Нидерланды) через инвестиционного консультанта Triple Jump
- Microfinance Loan Obligations S.A. от имени Compartment Subordinated Debt-3 (Люксембург) через инвестиционного консультанта Symbiotics

СТРАТЕГИЯ КМФ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Благо везде и всюду зависит от соблюдения двух условий:

- 1) *правильного установления конечной цели всякого рода деятельности;*
 - 2) *отыскания соответственных средств, ведущих к конечной цели.*
- Аристотель.

Кто не смотрит вперед, оказывается позади.
Д. Гелберт.

Для эффективной работы в условиях меняющейся рыночной среды KazMicroFinance применяет инструменты и технологии стратегического планирования во всех сферах деятельности. Успешное развитие основывается на грамотно выстроенном бизнес-плане, который помогает определить цель и выстроить правильные направления для достижения поставленной цели.

Для прогнозирования финансового состояния компании успешно используется модель операционного планирования для микрофинансовых организаций MICROFIN – программа, разработанная Chuck Waterfield и Tony Sheldon при поддержке CGAP, Sida и Всемирного Женского Банка. Данная модель позволяет произвести бизнес-планирование на 5 лет. На основе данной модели был разработан бизнес-план KazMicroFinance на 2007 - 2011 гг.

Открытие филиалов и отделений

Стратегия расширения КМФ на 2007 - 2011 гг. и в дальнейшем будет направлена на открытие филиалов и отделений, что является одним из способов более масштабного охвата при довольно низких операционных затратах. Отделения будут работать от филиалов и будут расположены в сельской местности, что позволяет КМФ проникать на те рынки, которые еще не охвачены коммерческим банковским сектором.

Новые продукты

В 2009 году, после окончания трансформации, КМФ планирует расширить линейку продуктов, которые будут предлагаться во всех отделениях. Для определения приоритетности внедрения новых продуктов в 2007 году КМФ было проведено маркетинговое исследование для определения потребности на рынке. По результатам исследования было решено внедрять следующие продукты: депозиты и вклады, переводные операции, обменные операции и кассовые операции.

IT-стратегия

В январе 2007 года разработана IT-стратегия КМФ на 2007 - 2009 гг., основной целью которой является приведение IT-инфраструктуры компании к регулирующим требованиям Национального банка РК, предъявляемым к информационным системам и обеспечению информационной безопасности коммерческих банков.

Стратегии маркетинга и PR

В рамках плана трансформации в декабре 2007 года были разработаны Стратегия маркетинга и Стратегия PR.

Согласно Стратегии маркетинга, КМФ планирует привлекать и сохранять клиентов, уделяя особое внимание потенциальным клиентам новых услуг КМФ Банка.

Согласно Стратегии PR, планируется укрепление положительной репутации и имиджа КМФ, а также повышение узнаваемости КМФ среди всех целевых групп путем применения основных каналов коммуникации как внешнего, так и внутреннего PR.

HR-стратегия

HR-стратегия направлена на обеспечение компании квалифицированными, лояльными и хорошо мотивированными сотрудниками. Стратегия управления человеческими ресурсами основана не только на постоянном обучении персонала,

но и на обмене опытом. В сотрудничестве с международными школами, имеющими банковский и финансовый опыт, разрабатываются политика и процедуры управления человеческими ресурсами. Согласно HR-стратегии, КМФ планирует совершенствовать действующие программы внутреннего и внешнего обучения, развивать Программу Резерва на ключевые позиции, совершенствовать системы стимулирования и мотивации персонала через изучение и внедрение лучших мировых практик.



НОВАЯ ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА ТРИ ПРОГРАММЫ КРЕДИТОВАНИЯ: БИЗНЕС, ПОТРЕБ, АГРО

*Изменяться, сохраняясь, или продолжаться, меняясь,—
вот что поистине составляет нормальную жизнь
человека и, следовательно, прогресс.
Леру.*

Продуктовая линейка KMF насчитывает 14 кредитных продуктов. По целевому назначению микрокредита продукты разбиты на программы «Бизнес», «Агро» и «Потребительское кредитование». В 2007 году были разработаны и внедрены 8 новых кредитных продуктов (в программе «Бизнес» - «Бизнес СТАРТ» и «Бизнес ПРОФЕССИОНАЛ»; в программе «Потребительское кредитование» - «АвтоБУМ», «Мисготека», «Семейный», «Оптимальный» и «Уют»; в программе «Агро» - «Эко ПРОДУКТ»).

Появлению новых кредитных продуктов предшествовала эффективная работа специально созданной рабочей группы, в состав которой вошли сотрудники отдела по разработке продуктов, отдела маркетинга, отдела кредитного администрирования и отчетности, тренинг-центра и практики-сотрудники из филиалов. Был составлен план мероприятий по разработке новых продуктов, проведены анализ потребительского спроса на

кредиты, анализ рынка, анализ операционной и финансовой жизнеспособности продуктов, обработаны результаты SWOT анализа KMF. Параллельно проводился опрос микропредпринимателей на рынках для сопоставления полученной информации.

Для получения эффективной обратной связи был организован «круглый стол» для клиентов KMF с целью получения информации об их потребностях. В итоге были разработаны условия и процедуры кредитования по новым продуктам, приемлемые для целевой группы KMF, проведено пилотное тестирование в одном из филиалов. По итогам тестирования была проведена модернизация условий кредитования, прошло внедрение продуктовой линейки во всех филиалах KMF и проведено обучение сотрудников кредитного отдела в филиалах.

По итогам 2007 года доля портфеля новых продуктов составила 16% от общего портфеля KMF.



- Минимальный пакет документов и быстрое оформление. Не приходится тратить лишнее время, что очень удобно. (Клиент программы «Бизнес», г. Алматы)



- Среди достоинств можно назвать удобство, быстроту и вежливых сотрудников. Встречают, как родного, все – вплоть до охраны. (Клиент программы «Бизнес», г. Шымкент)

КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ КМФ:

- Программа «**БИЗНЕС**» нацелена как на микропредпринимателей, так и на малый бизнес:
 - «Бизнес GROUP» (групповое кредитование);
 - «Бизнес СТАРТ» (индивидуальное кредитование);
 - «Бизнес ПРОГРЕСС» (индивидуальное кредитование);
 - «Бизнес ПРОФЕССИОНАЛ» (индивидуальное кредитование).
- В программе «**Потребительское кредитование**» можно получить кредит на любые потребительские нужды, а также ремонт и строительство жилья в следующих продуктах:
 - «Потреб GROUP» (групповое кредитование);

Индивидуальное кредитование:

- «СТАНДАРТ»;
 - «ОПТИМАЛЬНЫЙ»;
 - «УЮТ»;
 - «АвтоБУМ»;
 - «Семейный»;
 - «Микротеха».
- В программе «**АГРО**» для развития животноводства и полеводства мы предоставляем:
 - групповой микрокредит «Агро GROUP»;
 - индивидуальные микрокредиты:
 - «Фермер»;
 - «Эко ПРОДУКТ» (разработан совместно с ПРООН в рамках реализации проекта «Сохранение горного агробиоразнообразия в Казахстане»).



- Преимущество - очень услужливые сотрудники, встречают с теплотой, с сердечностью. Мне так хорошо и доходчиво все объяснили, что у меня почему-то появилась уверенность, что мы сможем работать с этой организацией. И минимальный пакет документов нас устроил. (Клиент программы «АГРО», г. Есик)



- Менеджеры хорошие. Самое главное их преимущество, что они доверяют людям. Еще мне понравилась оперативность их работы. Кредит я оформила всего за три дня, и никаких проблем при этом не было. (Клиент программы «Потребительское кредитование», г. Алматы)

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Высокое качество должно быть непререкаемым.
В. Махров.

В настоящее время высокое предложение финансового и микрофинансового рынков в Республике Казахстан приводит к тому, что потребители становятся более разборчивыми в выборе того или иного вида продукта и качества обслуживания. Растет финансовая грамотность населения, классический портрет потребителя микрофинансовых услуг меняется. Изменениям подвержены его поведение, мотивы выбора организации, предпочтения и потребности. Для успешной работы в таких условиях необходим особо тщательный подход в работе с клиентами.

Являясь клиентоориентированной компанией, KazMicroFinance уделяет большое внимание данному вопросу. За время своей деятельности организацией был сформирован уникальный стиль обслуживания, выраженный в изучении мнений и предпочтений клиентов, теплых и доверительных отношениях с ними. Понимая, что в условиях бурного роста и высокой конкуренции необходимо сконцентрировать стратегические усилия на управлении качеством сервиса, еще в 2006 г. в КМФ было принято решение о разработке Руководства «Стандарты обслуживания клиентов».

В результате тщательной работы по диагностике обслуживания, изучению действующих бизнес-процессов и мнений клиентов в 2007 г. в КМФ были внедрены «Стандарты обслуживания клиентов». Основные направления документа:

- Принципы работы с клиентами
- Временные регламенты процессов обслуживания
- Речевые модули при коммуникациях с клиентами в различных ситуациях
- Процесс коммуникаций с потенциальными клиентами в рамках их привлечения
- Инструменты измерения уровня обслуживания.

Основная цель внедрения «Стандартов обслуживания» - повышение качества услуг, направленных на наиболее полное удовлетворение потребностей клиентов. Каждый сотрудник КМФ знает, что качественные услуги – составляющая миссии компании, и что мы работаем во имя клиентов и для клиентов.

ПРИНЦИПЫ КМФ В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

- Взаимоотношения с клиентами, основанные на уважении, вежливости, приветливости, терпении и терпимости
- Предоставление доступной, своевременной, прозрачной информации
- Точное и своевременное осуществление бизнес-процессов
- Особое поведение сотрудников, напрямую взаимодействующих с клиентами
- Оперативное реагирование на нестандартные ситуации
- Охрана личных интересов и конфиденциальность информации клиента
- Оперативное реагирование на жалобы клиентов
- Профессионализм и компетентность сотрудников
- Эффективная обратная связь с клиентами
- Вовлечение клиентов в процесс управления KazMicroFinance
- Комфортные условия помещений
- Дружественная обстановка, конструктивные взаимоотношения в коллективе

УРОВЕНЬ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ И ДОВЕРИЯ КЛИЕНТОВ КМФ

*Оказанное доверие обычно вызывает
ответную верность.*
Ливий.

В 2007 г. специализированным агентством БИЗАМ для KazMicroFinance было проведено исследование некредитных услуг в среде клиентов КМФ в рамках плана трансформации и заинтересованности клиентов КМФ в новых для них услугах. Посредством данного исследования также был определен уровень удовлетворенности и доверия клиентов к КМФ. Всего было проведено 1300 интервью, в том числе 24 - глубинных.

Результаты исследования свидетельствуют о высокой степени удовлетворенности клиентов сотрудничеством с КМФ. Большинство респондентов высказали положительные отзывы о работе КМФ, микрокредитная организация в их глазах выглядит более внимательным, заботливым,

«родным» учреждением, нежели другие финансовые институты.

В программах кредитования, предоставляемых КМФ, клиентам нравятся скорость получения кредитов, качество обслуживания, выдаваемые суммы кредитов и минимальный пакет документов при подготовке заявки на кредит.

В целом больше всего клиентов КМФ привлекает скорость получения кредитов. В ходе глубинных интервью с ними был выявлен ряд преимуществ. Среди них клиенты выделяют:

- Вежливый персонал
- Минимальный пакет документов
- Быстроту оформления



- Самые важные преимущества - это быстрое оформление, минимальный пакет документов и нет посредников, как в других организациях. (Клиент программы «Потребительское кредитование», поселок Сары-Агаш)



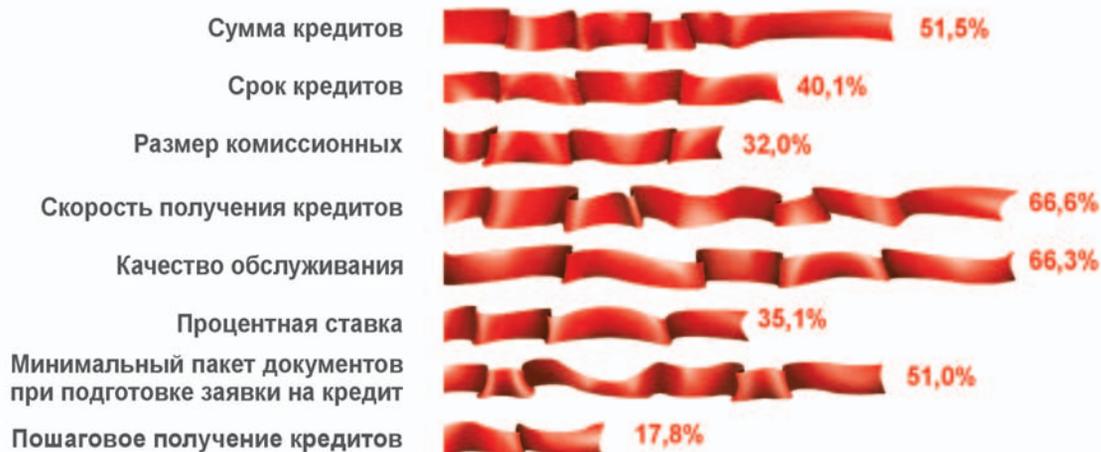
- Доверие к КМФ у меня стопроцентное. (Клиент программы «Бизнес», г. Алматы)



KazMicroFinance

“Реальному делу - реальная поддержка!”

KMF
10
лет



Большинством респондентов было признано, что самое главное преимущество KMF - вежливый и заботливый персонал, что является очень важным в общении с клиентами.



- Мы с KMF отработали уже 9 месяцев, а сейчас подумываем еще один кредит брать, как только закончится этот. Им можно доверять, организация достаточно серьезная. (Клиент программы «АГРО», г. Есик)



- Полное доверие, потому что, наверное, сами сотрудники этой организации очень вежливо и корректно обращаются с гражданами, кредиты оформляют и выдают очень быстро. (Клиент программы «Потребительское кредитование», г. Алматы)

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Руководитель должен наперед считаться с возможностью как успеха, так и неудачи.
П. Сир.

Отдел по управлению рисками в KazMicroFinance был создан в июне 2007 года. Основной целью отдела является управление различными видами рисков в целях обеспечения разумной уверенности в достижении поставленных целей и достаточной степени защиты от непредвиденных затрат, убытков и потерь.

Основными задачами Отдела по управлению рисками являются:

- классификация рисков, оказывающих влияние на деятельность КМФ;
- установление лимитов и коэффициентов для контроля рисков на уровне приемлемых;
- постоянный анализ внутренних и внешних факторов для прогнозирования вероятности происшествия в сопоставлении со значимостью последствий;
- предоставление планов и рекомендаций приоритетного решения проблем.

Большое внимание в КМФ уделяется кредитному риску, который связан с потерей части доходов или капитала, возникающей в результате неспособности заемщика выполнить условия договора предоставления микрокредита.

В процессе становления отдела был проведен ряд мероприятий по внедрению стандартов и форм отчетности по оценке кредитного риска в филиалах. Сотрудники отдела на местах регулярно проводят мониторинг выданных микрокредитов в целях классификации займов, участвуют в работе кредитных комитетов филиалов, работают с проблемными займами.

Для обеспечения прозрачности в разработке внутренней политики и процедур отдел дает свое заключение по каждому внутреннему документу,

анализирует все кредитные операции, на основе которых дает рекомендации по минимизации рисков.

К основным видам рисков в KazMicroFinance также относят финансовые и операционные риски. Подготовлен проект Политики по управлению рисками в КМФ, активно ведется работа по внедрению методов оценки и измерения рисков.

Руководство КМФ поддерживает культурную среду компании таким образом, чтобы каждый сотрудник KazMicroFinance рассматривал риск-менеджмент как часть своей работы, что способствует более эффективному управлению рисками на постоянной основе.

В 2007 году в целях управления рисками в КМФ были проведены следующие мероприятия:

- Заключен договор с коллекторской компанией “Kazakhstan Credit Management» по взысканию проблемных долгов.
- Проведены переговоры с Первым кредитным бюро: на основании договора, подписание которого запланировано на январь 2008 г., КМФ будет иметь возможность получать информацию из базы бюро по кредитным историям потенциальных клиентов, проверяя тем самым их платежеспособность.
- Начато сотрудничество с ShoreBank-International по созданию скоринговой карты для программы «Бизнес». Скоринговая карта представляет собой автоматизированную программу по принятию решений о выдаче займа, основанную на статистическом анализе клиентов за последний период.
- Разработаны пути взаимодействия с Государственным центром по выплата пенсий (ГЦВП) для минимизации риска в потребительском кредитовании.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МКО «KAZMICROFINANCE» В 2007 ГОДУ

Микрокредитная организация «KazMicroFinance» (КМФ) является дочерней организацией Корпоративного Фонда «Казахстанский Фонд Кредитования» (КФК), которая была создана в декабре 2006 года.

Доля КФК в уставном капитале КМФ составляет 83%. Начиная с апреля 2007 года, деятельность по микрокредитованию полностью передана из КФК в КМФ. В течение года все активы и обязательства были переданы из материнской компании в дочернюю.

Для анализа показателей работы организации и для сопоставимости показателей за 2007 год с показателями предыдущих лет приводятся данные консолидированной отчетности материнской компании - Корпоративного Фонда «Казахстанский Фонд Кредитования» (КФК).



АНАЛИЗ БАЛАНСА

Корпоративный Фонд «Микрокредитная
организация «Казахстанский Фонд Кредитования»
Консолидированная финансовая отчетность за
2007 год

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 31 декабря 2007 года

KZT ' 000

	2005	2006	2007
Активы			
Денежные средства и их эквиваленты	23 774	201 958	331 329
Займы клиентам	1 475 838	3 311 260	6 394 560
Основные средства	124 171	397 784	544 556
Активы по текущему подоходному налогу		3 387	
Нематериальные активы	425	339	6 041
Прочие активы	14 503	22 452	63 551
Итого активов	1 638 711	3 937 180	7 340 037
Обязательства			
Средства кредитных учреждений	980 632	2 976 138	5 863 211
Обязательства по текущему подоходному налогу	1 681		28 595
Обязательства по отсроченному подоходному налогу	154	11 094	25 745
Прочие обязательства	6 440	34 604	15 862
Итого обязательств	988 907	3 021 836	5 933 413
Чистые активы			
Приходится на:			
Учредителя	649 804	915 344	1 177 350
Долю меньшинства			229 274
Итого чистых активов	649 804	915 344	1 406 624
Итого чистых активов и обязательств	1 638 711	3 937 180	7 340 037

АКТИВЫ

(по состоянию на 31 декабря 2007 года)

Данные баланса за 2007 год дают основание утверждать, что КФК продолжает сохранять высокие темпы роста активов. Так, по состоянию на 31 декабря 2007 года их объем составил 7 340 037 тыс. тенге (61 014 тыс. долларов США), увеличившись на 86% по сравнению с 3 937 180 тыс. тенге (31 001 тыс. долларов США) по состоянию на 31 декабря 2006 года. Рост активов в 2007 году в абсолютной сумме составил 3 402 857 тыс. тенге (28 286 тыс. долларов США). Для сравнения темпы роста активов в 2006 году составили 140%, что в абсолютной сумме составило 2 298 469 тыс. тенге (18 098 тыс. долларов США). За три последних года объем активов вырос более чем в четыре раза.

Основной рост активов произошел за счет роста объема кредитного портфеля на 93% (или на 3 083 300 тыс. тенге). По состоянию на 31 декабря 2007 года объем кредитного портфеля (нетто) составил 6 394 560 тыс. тенге (53 155 тыс. долларов США) в сравнении с 3 311 260 тыс. тенге (26 073 тыс. долларов США) по состоянию на 31 декабря 2006 года. Темпы роста прочих активов в 2007 году составили 51%.

График № 1

КЗТ ' 000

Активы по состоянию на 31.12.2007 года

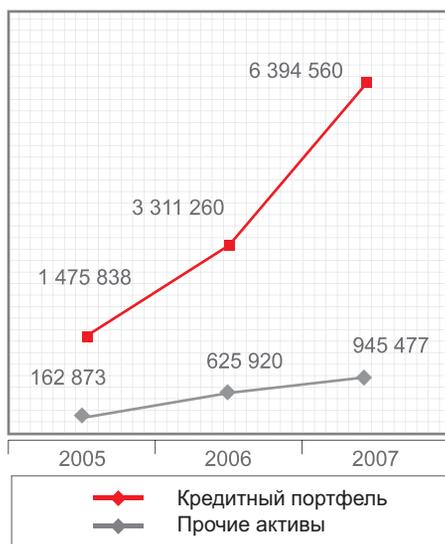


График № 2

Структура активов по состоянию на 31.12.2007 года



Структура активов организации за 2007 год не претерпела значительных изменений. Наибольшую долю в структуре активов организации продолжает удерживать кредитный портфель, и по состоянию на 31 декабря 2007 года его доля составила 87,1% против 84,1% на конец 2006 года. Увеличение доли кредитного портфеля на 3% за прошедший год говорит об оптимизации структуры активов в сторону увеличения доли работающих активов.

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

По состоянию на 31 декабря 2007 года кредитный портфель (нетто) составил 6 394 560 тыс. тенге по сравнению с 3 311 260 тыс. тенге по состоянию на 31 декабря 2006 года. Темп роста в 2007 году составил 93% (или на 3 083 300 тыс. тенге в абсолютных показателях) против темпа роста 2006 года 124% (или на 1 835 422 тыс. тенге). За три года кредитный портфель возрос более чем в четыре раза.

Таблица 1

Кредитный портфель

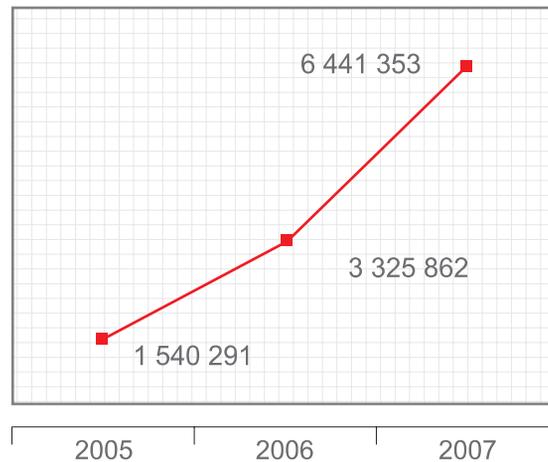
KZT ‘ 000

	2005	2006	2007
Кредиты на руках у клиентов (остаток основного долга)	1 540 291	3 325 862	6 441 353
Начисленное вознаграждение	12 560	24 426	26 562
Резервы	- 77 013	- 39 028	- 73 356
Кредитный портфель (нетто)	1 475 838	3 311 260	6 394 560

График № 3

KZT ‘ 000

Кредиты на руках у клиентов в 2005-2007 годах



Рост кредитного портфеля в 2007 году обусловлен несколькими составляющими: внедрением новых кредитных продуктов и модификацией существующих, географическим расширением, открытием новых мобильных и стационарных субофисов, а также отделений с кассовыми узлами.

В течение 2007 года было разработано и внедрено 7 новых кредитных продуктов, что дало возможность предоставить клиентам наиболее широкую продуктовую линейку.

Таблица 2

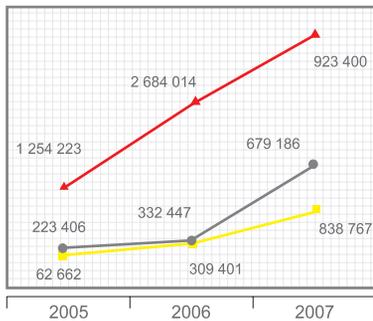
Структура кредитов на руках у клиентов по продуктам

KZT ' 000

Продукты		2005	2006	2007
Программа БИЗНЕС	Бизнес GROUP	1 066 640	1 723 160	1 989 835
	Бизнес ПРОГРЕСС	187 583	960 855	1 764 876
	Бизнес Старт			4 301
	Бизнес Профессионал			164 388
Итого по программе Бизнес:		1 254 223	2 684 014	3 923 400
Программа АГРО	Агро GROUP	62 212	161 470	291 589
	Фермер	450	147 930	547 178
Итого по программе Агро:		62 662	309 401	838 767
Программа ПОТРЕБ	Потреб GROUP	186 305	236 344	497 544
	Стандарт		29 909	101 076
	Семейный			328 257
	Оптимальный			338 330
	Микротека			87 883
	АвтоБУМ			66 031
	Уют			1 840
	Потребительские кредиты сотрудников	37 102	66 194	258 226
Итого по программе Потреб:		223 406	332 447	1 679 186
ВСЕГО:		1 540 291	3 325 862	6 441 353

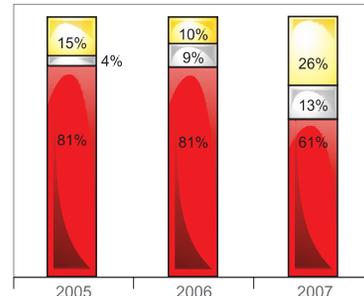
Темпы роста кредитов на руках у клиентов по программам в течение трех лет можно увидеть на следующем графике № 4.

График № 4 **КЗТ ' 000**
Кредитов на руках у клиентов по программам



← Бизнес — Агро — Потреб

График № 5
Структура кредитов на руках у клиентов по программам



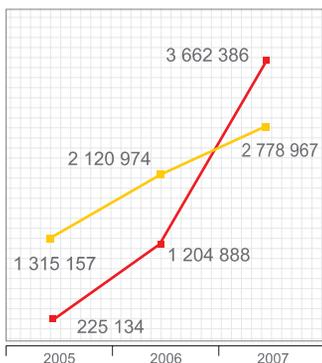
— Бизнес — Агро — Потреб

Как видно из графика №4, наибольшие темпы развития наблюдаются в программе «Потреб», что обусловлено внедрением пяти новых продуктов в данной программе.

Однако удельный вес программы «Бизнес» остается самым значительным – 61%, что видно из графика №5.

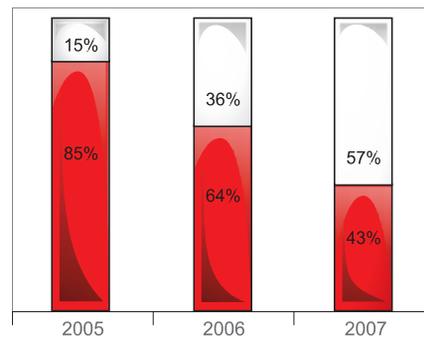
В течение 2007 года произошло значительное изменение структуры кредитов на руках у клиентов в разрезе групповых и индивидуальных кредитов.

График № 6 **КЗТ ' 000**
Рост кредитов на руках у клиентов (групповые и индивидуальные)



— Индивидуальное кредитование
— Групповое кредитование

График № 7
Структура кредитов на руках у клиентов в разбивке на групповые и индивидуальные



— Индивидуальное кредитование
— Групповое кредитование

Так, рост кредитов на руках у клиентов по индивидуальным программам составил 204%, или 2 457 498 тыс. тенге, в то время как по групповым программам – 31%, или 657 993 тыс. тенге.

Это повлияло на изменение структуры кредитов в сторону увеличения удельного веса индивидуальных кредитов. Основными причинами роста индивидуальных кредитных продуктов являются гибкая залоговая политика, удлинение сроков кредитов, увеличение сумм кредитов в индивидуальном кредитовании и более низкие по сравнению с групповыми кредитами процентные ставки. Кредиты клиентам выдаются под залог товаров в обороте, недвижимости, движимого имущества, гарантии, есть возможность выставить смешанный залог, что делает индивидуальные кредитные продукты более привлекательными.

Общей тенденцией последних лет является удлинение в соответствии с потребностями клиентов сроков кредитования.

График № 8

КЗТ ‘ 000

Кредитов на руках у клиентов по срокам

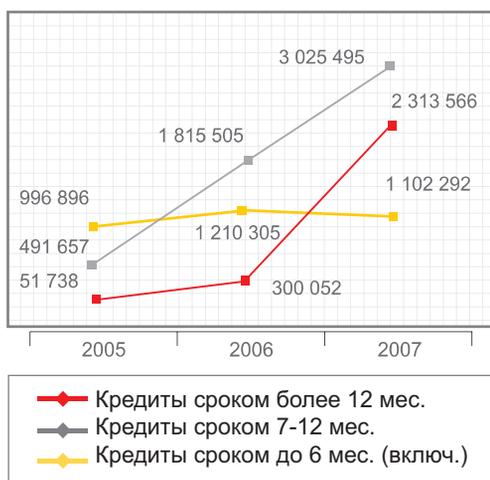
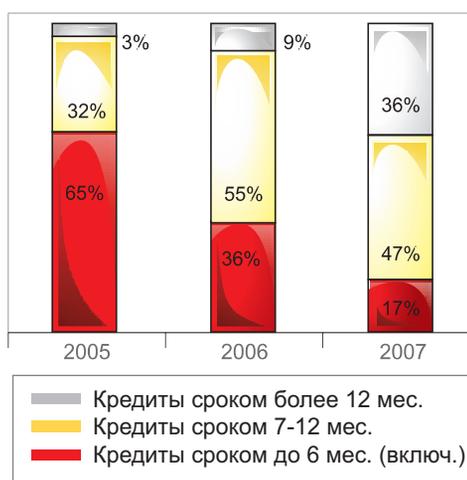


График № 9

Структура кредитов на руках у клиентов по срокам



Объем кредитов, выданных со сроком погашения до 6 месяцев включительно, на 31 декабря 2007 года снизился на 9% по сравнению с концом 2006 года. Соответственно их доля снизилась с 36% в 2006 году до 17% в 2007 году и почти в 4 раза за три последних года. Снижение их доли произошло в связи с тем, что темп роста долгосрочных кредитов, выданных со сроком погашения более года, был выше.

Так, по состоянию на 31 декабря 2007 года рост объемов кредитов со сроком погашения свыше года увеличился более чем в 7,7 раза, их доля выросла до 36% на конец 2007 года с 9% по состоянию на 31 декабря 2006 года. Этот показатель отражает потребность клиентов в более долгосрочных кредитах. Темпы роста кредитов со сроком погашения от 6 месяцев и до года составили 67%, и их удельный вес составил 47% против 55% на конец 2006 года.

Таблица 3

Показатели выдачи кредитов

	2005	2006	2007
Сумма выданных кредитов (тыс. тенге)	4 740 767	8 463 964	12 772 718
Количество выданных кредитов	42 548	53 300	50 097
В т.ч.: Повторные кредиты	34 078	39 999	35 570
Первичные кредиты	8 470	13 301	14 527
Доля первичных кредитов в общей сумме выдачи	20%	25%	29%
Средняя сумма выданных кредитов (тыс. тенге)	111	159	255

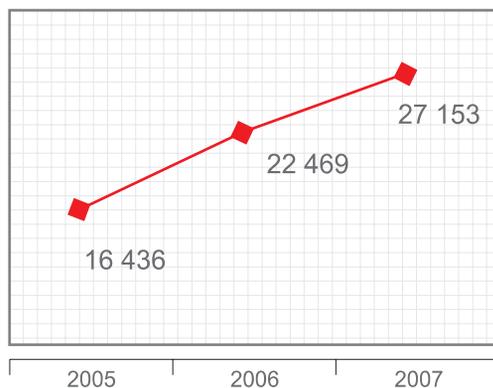
Рост кредитного портфеля обусловлен в основном увеличением охвата рынка и привлечением новых клиентов, а также увеличением среднего размера займов. Так, доля первичных кредитов на конец 2007 года составила 29% в общем количестве кредитов против 25% на конец 2006 года. Средний размер займа увеличился на 61% - с 159 тыс. тенге на конец 2006 года до 255 тыс. тенге на 31 декабря 2007 года, что позволяет организации оставаться в рамках целевой группы. Удельный вес повторных займов - 71% - говорит о высокой ставке удержания.

На 31 декабря 2007 года количество активных клиентов составило 27 153 человека.

Рост по сравнению с концом 2006 года составил 4 684 заемщика, или 21%. Динамика роста количества активных клиентов за последние три года представлена в следующем графике.

График № 10

Активные клиенты в 2005-2007 годах



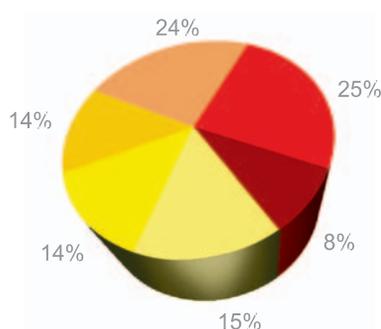
В 2007 году был открыт 1 новый филиал в городе Караганда, а также 16 стационарных и 7 мобильных субофисов.

Таким образом, на 1 января 2008 года организация имеет:

- 7 действующих филиалов в городах: Талдыкорган, Шымкент, Алматы, Тараз, Туркестан, Астана и Караганда.
- 23 стационарных субофиса, из них 8 отделений с кассовым узлом.
- 22 мобильных субофиса.

График № 11

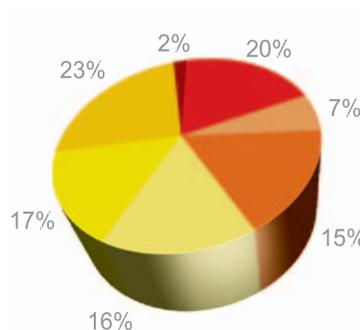
Кредиты на руках у клиентов по филиалам, 2006 год



■ Алматы ■ Астана ■ Талдыкорган
■ Тараз ■ Туркестан ■ Шымкент

График № 12

Кредиты на руках у клиентов по филиалам, 2007 год

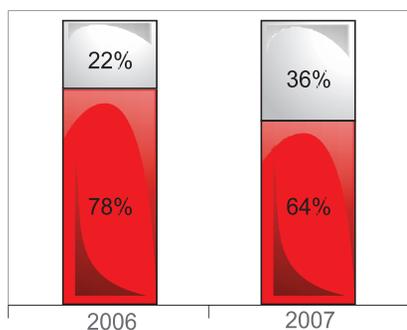


■ Алматы ■ Астана ■ Караганда
■ Туркестан ■ Шымкент ■ Тараз
■ Талдыкорган

Как видно из представленных диаграмм, по-прежнему самый высокий объем кредитов приходится на Шымкентский и Алматинский филиалы.

График № 13

Удельный вес кредитов на руках у клиентов по филиалам и субофисам в 2006-2007 годах



■ Филиалы
■ Субофисы

Если же проанализировать структуру кредитного портфеля по филиалам и стационарным субофисам (график №13), то удельный вес кредитного портфеля стационарных субофисов в 2007 году вырос на 14% по сравнению с 2006 годом, что обусловлено как увеличением количества стационарных субофисов, так и качеством предоставляемых услуг через них. Так, на конец 2007 года в стационарных субофисах действует 8 кассовых узлов, что дает возможность более качественно обслуживать клиентов не только данных подразделений, но и близлежащих субофисов.

На покрытие возможных убытков по кредитному портфелю организация создает резервы. Резервы создаются согласно МСФО по исторически сложившимся данным по риску портфеля за все время деятельности. На 31 декабря 2007 года размер резервов составил 73 356 тыс. тенге.

ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ЭКВИВАЛЕНТЫ

В 2007 году организация провела реклассификацию баланса в части денежных средств на сумму депозитов, обремененных обязательствами.

На 31 декабря 2007 года средства в сумме 2 930 097 тыс. тенге (2006 г.: 1 215 742 тыс. тенге) были размещены на валютных депозитах в Банке ЦентрКредит, который является основным контрагентом организации по расчетам. Организация имеет обязательства в иностранной валюте, и поэтому подвержена валютному риску в связи с изменениями валютных курсов валют. Для управления валютным риском используется схема «back-to-back», когда полученные валютные кредиты размещаются на валютные депозиты в местном банке, под залог которых получают кредиты в местной валюте.

Данные депозиты являются обеспечением по кредитам, полученным организацией в местной валюте в Банке ЦентрКредит, и могут быть зачтены банком в счет оплаты данных кредитов в случае неуплаты. В связи с этим произведен взаимозачет финансовых активов против обязательств по одному и тому же контрагенту на вышеуказанную сумму.

Таким образом, в балансе отражены суммы денег и их эквивалентов.

Таблица 4

KZT ‘ 000

Деньги и их эквиваленты

	2005	2006	2007
Деньги	23 774	201 958	156 122
Краткосрочные инвестиции			175 207

Излишек денежных средств размещается организацией в виде краткосрочных инвестиций со сроком от одного дня.

ФИКСИРОВАННЫЕ АКТИВЫ

Фиксированные активы состоят из основных средств и нематериальных активов.

Наличие фиксированных активов на 31 декабря 2007 года представлено в таблице 5 в сравнении с предыдущими годами.

Таблица 5

KZT ‘ 000

Фиксированные активы

	2005	2006	2007
Нематериальные активы	424	338	6 041
Земля	1 057	1 593	2 087
Здания и сооружения	73 772	317 678	397 453
Компьютеры и оборудование	18 680	26 383	44 847
Транспортные средства	5 819	19 254	38 706
Прочие	24 844	32 876	61 463
ИТОГО:	124 596	398 123	550 597

Рост фиксированных активов обусловлен приобретением офисных зданий в субофисах, приобретением техники в новых структурных подразделениях, а также обновлением изношенной техники в существующих.

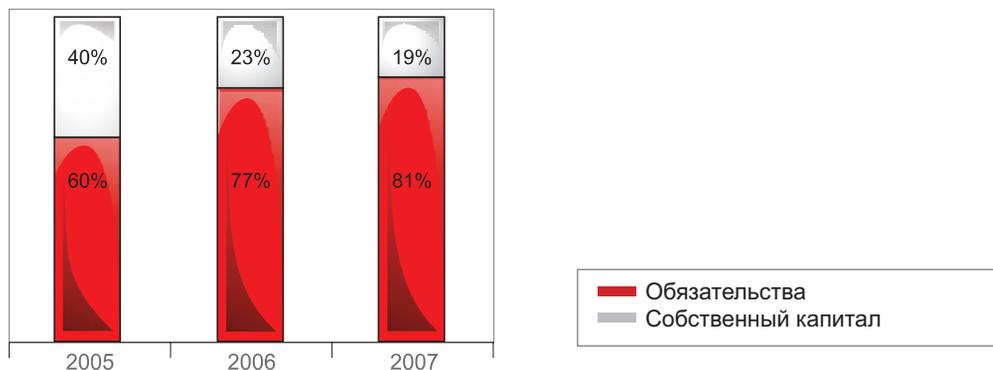
Таким образом, на 31 декабря 2007 года организация владеет 6-ю офисными зданиями в городах Алматы, Талдыкорган, Шымкент, Тараз и Туркестан, а также 4-мя офисными зданиями субофисов в Алматинской области.

БАЗА ФИНАНСИРОВАНИЯ

Сохраняется тенденция роста доли обязательств в пассивной части баланса. Так, доля обязательств увеличилась с 77% в 2006 году до 81% в 2007 году.

График № 14

Структура источников финансирования



В течение 2007 года обязательства выросли на 96%, с 3 021 836 тыс. тенге на конец 2006 года до 5 933 413 тыс. тенге на конец 2007 года, в основном за счет долгосрочных привлечений на международных рынках в целях обеспечения роста кредитного портфеля.

КРЕДИТЫ ОТ БАНКОВ И ПРОЧИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Объем кредитов от банков и прочих финансовых институтов составил по состоянию на 31 декабря 2007 года 5 863 211 тыс. тенге, увеличившись почти в два раза по сравнению с концом 2006 года. Доля их в общих обязательствах организации выросла до 80% по состоянию на 31 декабря 2007 года в сравнении с 76% по состоянию на 31 декабря 2006 года.

Субординированный долг составил 360 900 тыс. тенге. Данный кредит был привлечен от MicroFinance Loan Obligations S.A. on behalf of Compartment Subordinated Debt-3 (Symbiotics) для поддержания коэффициентов по леввереджу на уровне согласно требованиям кредиторов.

В 2007 году был заключен договор и получен кредит в местной валюте от Citibank на сумму 620 миллионов тенге. Таким образом, организация

имеет кредиты от двух международных финансовых институтов в местной валюте: EBRD и Citibank. Привлечение кредитов в местной валюте является приоритетным направлением в связи с нестабильностью иностранных валют, в связи с чем начаты переговоры на получение кредита в тенге от Morgan Stanley.

Почти половина кредитов получена от зарубежных кредиторов в иностранной валюте. Для оптимизации валютного риска применяется система «back-to-back», согласно которой полученные валютные кредиты размещаются на валютные депозиты в местном банке, под залог которых организация получает кредиты в тенге. На 31 декабря 2007 года сумма кредитов в тенге, полученных в местном банке под залог валютных депозитов, составила 2 930 096 тыс. тенге против 1 215 742 тыс. тенге на конец 2006 года.

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

В течение 2007 года КФК формировал уставный капитал дочерней компании – ТОО МКО «KazMicroFinance».

На 31 декабря 2007 года уставный капитал дочерней компании составил сумму 1 081 000 тыс. тенге, в том числе вклад материнской компании – 898 000 тыс. тенге и вклад сотрудников (доля меньшинства) – 183 000 тыс. тенге.

Таблица 6

KZT ‘ 000

Чистые активы ТОО МКО «KazMicroFinance» на 31 декабря 2007 года

Чистые активы	
Уставный капитал	1 081 000
Нераспределенная прибыль прошлых лет	(5)
Нераспределенная прибыль текущего года	273 326
Итого чистые активы	1 354 321

Прибыль дочерней компании за 2007 год составила сумму 273 326 тыс. тенге, которая распределилась следующим образом:

- 227 052 тыс. тенге – доля материнской компании
- 46 274 тыс. тенге – доля меньшинства

Таким образом, доля меньшинства в консолидированном отчете составила сумму 229 274 тыс. тенге.

Таблица 6

KZT ‘ 000

Структура чистых активов, консолидированных на 31 декабря 2007 года

Чистые активы	
Приходятся на:	
Учредителя	1 177 350
Долю меньшинства	229 274
Итого чистые активы	1 406 624

Консолидированная прибыль КФК 2007 года составила сумму 308 280 тыс. тенге. (273 326 тыс. тенге заработано в дочерней компании, 34 954 тыс. тенге – в материнской).

Корпоративный Фонд «Микрокредитная организация
«Казахстанский Фонд Кредитования»
Консолидированная финансовая отчётность за 2007 год

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЁТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

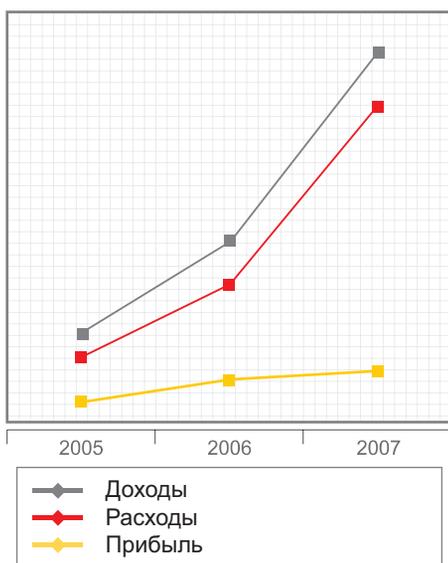
За год, закончившийся 31 декабря 2007 года

KZT ‘ 000

	2005	2006	2007
Процентные доходы			
Займы клиентам	528 771	1 056 259	2 111 501
Процентные расходы			
Средства кредитных учреждений	(79 041)	(232 036)	(523 356)
Чистый процентный доход	449 730	824 223	1 588 145
Сторнирование (обесценение) процентных активов	(36 284)	35 342	(55 829)
Чистый процентный доход после сторнирования (обесценения) процентных активов	413 446	859 565	1 532 316
Убытки за минусом доходов по операциям с иностранной валютой	2 465	(18 707)	(33 339)
Прочий доход	24 816	18 623	26 495
Прочие непроцентные (убытки) доходы	27 281	(84)	(6 844)
Заработная плата и прочие вознаграждения работникам	(161 671)	(305 440)	(682 722)
Износ и амортизация	(19 949)	(30 036)	(30 043)
Налоги, помимо подоходного налога	(1 172)	(5 563)	(9 458)
Прочие операционные расходы	(66 686)	(141 927)	(304 243)
Сторнирование (обесценение) прочих активов	(8)	(300)	95
Прочие непроцентные расходы	(249 486)	(483 266)	(1 026 371)
Доход до учёта расходов по подоходному налогу	191 241	376 215	499 101
Расходы по подоходному налогу	(59 163)	(110 675)	(190 821)
Доход за год	132 078	265 540	308 280

График № 15

Рост прибыли



За 2007 год получена консолидированная прибыль в сумме 308 280 тыс. тенге.

Рост прибыли за 2007 год составил 16%.

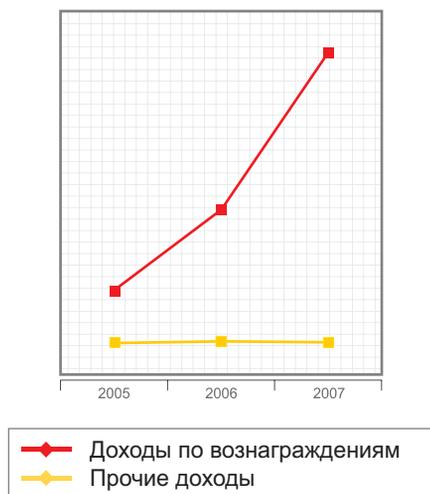
Всего доходы выросли на 99% по сравнению с 2006 годом - с 1 074 882 тыс. тенге в 2006 году до 2 137 996 тыс. тенге в 2007 году. Абсолютный рост составил 1 063 114 тыс. тенге.

Всего расходы в 2007 году выросли на 126% по сравнению с предыдущим годом - с 809 342 тыс. тенге в 2006 году до 1 829 716 тыс. тенге в 2007 году.

Соответственно, прибыль выросла с 265 540 тыс. тенге до 308 280 тыс. тенге.

График № 16

Рост доходов

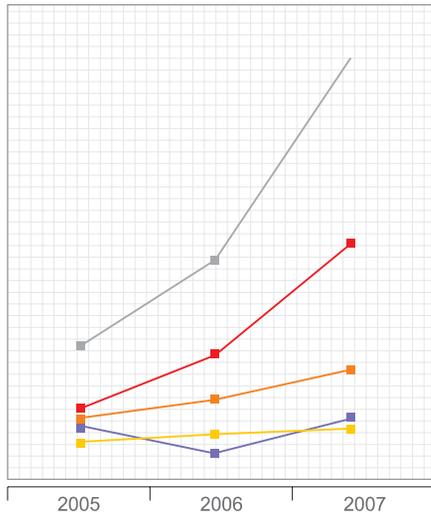


Доходы состоят в основном из доходов по вознаграждению по кредитному портфелю. Прочие доходы составляют незначительную долю и практически не менялись в течение трех последних лет, что видно из графика №16.

Расходы состоят из: финансовых расходов, провизии, курсовой разницы, операционных расходов и налога на прибыль.

График № 17

Рост расходов



- ◆ Финансовые расходы
- ◆ Провизии
- ◆ Курсовая разница
- ◆ Операционные расходы
- ◆ Налог на прибыль

Как видно из графика №17, самые высокие темпы роста в 2007 году имеют финансовые расходы – 126%. Это связано с увеличением объема обязательств в течение 2007 года по сравнению с предыдущим годом.

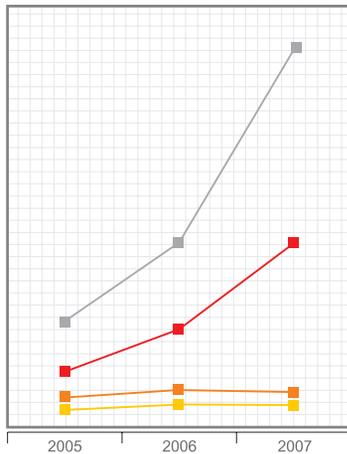
Соответственно, операционные расходы выросли на 112%, курсовая разница – на 78% и налог на прибыль – на 72%.

Организация продолжает быстро развиваться и совершенствовать свою деятельность, что требует значительных вложений в развитие филиальной сети, штат, информационные системы, в развитие и внедрение новых кредитных продуктов. Операционные расходы организации выросли с 483 266 тыс. тенге в 2006 году до 1 026 371 тыс. тенге в 2007 году.

Основной частью операционных расходов являются расходы на персонал, которые составили 37% от общих расходов организации в 2007 году против 38% в 2006 году.

График № 18

Рост операционных расходов



- ◆ Расходы на персонал
- ◆ Амортизация
- ◆ Прочие налоги
- ◆ Прочие операционные расходы

Анализ темпов роста операционных расходов (график №18) показывает, что темпы роста расходов на персонал в 2007 году составили 124%.

Это обусловлено ростом кредитного портфеля (заработная плата кредитных сотрудников зависит от показателей по портфелю), ростом численности сотрудников на 62% (391 человек против 241 в 2006 году) в основном за счет расширения филиальной сети и повышением размеров должностных окладов сотрудников в соответствии с рыночной конъюнктурой. Как оговаривалось выше, в течение года материнская компания передала все активы в дочернюю компанию. Это относится и к персоналу организации. Все сотрудники были уволены в материнской компании и приняты в дочернюю, в связи с чем всем сотрудникам были выплачены суммы компенсации при увольнении, что, соответственно, увеличило объем расходов на персонал.

Прочие операционные расходы выросли на 114%. Так как основная масса расходов связана с кредитным портфелем, рост кредитного портфеля обусловил и рост прочих операционных расходов, таких как банковские расходы, расходы на безопасность, аренду офисов, командировочные расходы и прочие. Также процесс трансформации потребовал дополнительных расходов: юридические услуги и консультации, что также

отразилось на росте операционных расходов, расходы на маркетинг и рекламу, что связано, в первую очередь, с новыми кредитными продуктами и ребрендингом организации.

Налог на прибыль в 2007 году составил 190 821 тыс. тенге против 110 675 тыс. тенге в предыдущем году, рост составил 72%. Одной из причин увеличения суммы налога на прибыль является продажа фиксированных активов материнской компанией своей дочерней. При продаже основных средств, по которым ранее была использована льгота по отнесению на вычеты двойной нормы амортизации по впервые введенным основным средствам, организация должна была сделать возврат льготы, что увеличило налогооблагаемую прибыль.

ОТЧЕТЫ ПОДТВЕРЖДЕНЫ АУДИТОРСКОЙ КОМПАНИЕЙ ТОО «Эрнст энд Янг»
(Государственная лицензия на занятие аудиторской деятельностью на территории Республики Казахстан: серия МФЮ-2, №0000003, выданная Министерством финансов Республики Казахстан от 15 июля 2005 года.)

Корпоративный Фонд «Микрокредитная организация
«Казахстанский Фонд Кредитования»
Консолидированная финансовая отчетность за 2007 год

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

На 31 декабря 2007 года

(В тысячах тенге)

	Прим.	2007	2006
Активы			
Денежные средства и их эквиваленты	5	331.329	201.958
Займы клиентам	6	6.394.560	3.311.260
Основные средства	7	544.556	397.784
Активы по текущему подоходному налогу		–	3.387
Нематериальные активы	8	6.041	339
Прочие активы	11	63.551	22.452
Итого активов		7.340.037	3.937.180
Обязательства			
Средства кредитных учреждений	12	5.863.211	2.976.138
Обязательства по текущему подоходному налогу		28.595	–
Обязательства по отсроченному подоходному налогу	9	25.745	11.094
Прочие обязательства	11	15.862	34.604
Итого обязательств		5.933.413	3.021.836
Чистые активы			
Приходятся на:			
Учредителя		1.177.350	915.344
Долю меньшинства		229.274	–
Итого чистых активов		1.406.624	915.344
Итого чистых активов и обязательств		7.340.037	3.937.180

Подписано и утверждено к выпуску от имени Правления Фонда

Жусупов Шалкар

Абенова Альмира

26 марта 2008 года



Генеральный Директор

Финансовый Директор

**Корпоративный фонд «Микрокредитная организация
«Казахстанский Фонд Кредитования»
Консолидированная финансовая отчётность за 2007 год**

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

За год, закончившийся 31 декабря 2007 года

(В тысячах тенге)

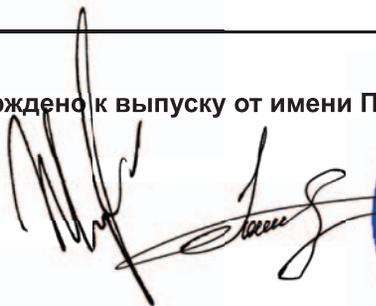
	Прим.	2007	2006
Процентные доходы			
Займы клиентам		2.111.501	1.056.259
Процентные расходы			
Средства кредитных учреждений		(523.356)	(232.036)
Чистый процентный доход		1.588.145	824.223
Сторнирование (обесценение) процентных активов	6	(55.379)	35.342
Чистый процентный доход после сторнирования (обесценения) процентных активов		1.532.766	859.565
Убытки за минусом доходов по операциям с иностранной валютой		(33.339)	(18.707)
Прочий доход	13	26.045	18.623
Прочие непроцентные (убытки) доходы		(7.294)	(84)
Заработная плата и прочие вознаграждения работникам	14	(682.722)	(305.440)
Износ и амортизация	7, 8	(30.043)	(30.036)
Налоги, помимо подоходного налога		(9.458)	(5.563)
Прочие операционные расходы	14	(304.243)	(141.927)
Сторнирование (обесценение) прочих активов	10	95	(300)
Прочие непроцентные расходы		(1.026.371)	(483.266)
Доход до учёта расходов по подоходному налогу		499.101	376.215
Расходы по подоходному налогу	9	(190.821)	(110.675)
Доход за год		308.280	265.540

Подписано и утверждено к выпуску от имени Правления Фонда

Жусупов Шалкар

Абенова Альмира

26 марта 2008 года




Генеральный Директор

Финансовый Директор

Корпоративный фонд «Микрокредитная организация
«Казахстанский Фонд Кредитования»
Консолидированная финансовая отчетность за 2007 год

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В ЧИСТЫХ АКТИВАХ

За год, закончившийся 31 декабря 2007 года
(В тысячах тенге)

	Чистые активы, приходящиеся на Учредителя меньшинства	Итого чистых активов	Доля
31 декабря 2005 года	649.804	–	649.804
Доход за год	265.540	–	265.540
31 декабря 2006 года	915.344	–	915.344
Взнос в дочернюю организацию	–	183.000	183.000
Доход за год	262.006	46.274	308.280
31 декабря 2007 года	1.177.350	229.274	1.406.624

Подписано и утверждено к выпуску от имени Правления Фонда

Жусупов Шалкар

Абенова Альмира

26 марта 2008 года



Генеральный Директор

Финансовый Директор

**Корпоративный фонд «Микрокредитная организация
«Казахстанский Фонд Кредитования»
Консолидированная финансовая отчетность за 2007 год**

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕГ

За год, закончившийся 31 декабря 2007 года

(В тысячах тенге)

	Прим.	2007	2006
Денежные потоки от операционной деятельности:			
Доход до расходов по подоходному налогу		409.101	376.215
Корректировки на:			
Износ и амортизацию		30.043	30.036
Нереализованную отрицательную /(положительную) курсовую разницу		(124.629)	22.239
Убыток от выбытия основных средств		2.784	60
Обесценение (сторнирование) процентных активов	7	55.379	(35.342)
(Сторнирование) обесценение прочих активов		(95)	300
Операционный доход до изменений в чистых операционных активах		462.583	393.508
Увеличение в операционных активах:			
Займы клиентам		(3.138.679)	(1.800.080)
Прочие активы		(51.561)	(6.569)
Увеличение в операционных обязательствах:			
Прочие обязательства		9.853	26.483
Чистое расходование денежных средств в операционной деятельности до подоходного налога		(2.717.804)	(1.386.658)
Подоходный налог уплаченный		(162.226)	(104.803)
Чистое расходование денежных средств в операционной деятельности		(2.880.030)	(1.491.461)
Денежные потоки от инвестиционной деятельности:			
Приобретение основных средств		(179.109)	(304.904)
Поступления от продажи основных средств		-	1.356
Приобретение нематериальных активов		(6.192)	(74)
Чистое расходование денежных средств в инвестиционной деятельности		(185.301)	(303.622)
Денежные потоки от финансовой деятельности:			
Поступления от продажи дочерней организации		183.000	-
Поступления по займам		11.169.001	3.931.459
Погашение займов		(8.157.299)	(1.958.192)

Корпоративный фонд «Микрокредитная организация
«Казахстанский Фонд Кредитования»
Консолидированная финансовая отчетность за 2007 год

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕГ

За год, закончившийся 31 декабря 2007 года (В тысячах тенге)

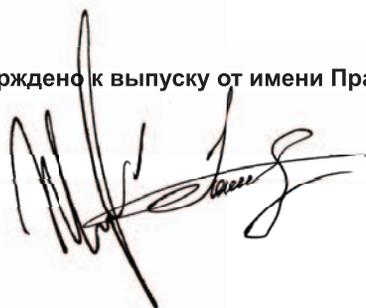
(Продолжение таблицы)

	Прим.	2007	2006
Чистое поступление денежных средств от финансовой деятельности		3.194.702	1.973.267
Чистое изменение в денежных средствах и их эквивалентах		129.731	178.184
Денежные средства и их эквиваленты на начало года		201.958	23.774
Денежные средства и их эквиваленты на конец года		331.329	201.958
Дополнительная информация:			
Проценты полученные		2.062.212	964.504
Проценты уплаченные		473.921	207.017

Подписано и утверждено к выпуску от имени Правления Фонда

Жусупов Шалкар
Абенова Альмира

26 марта 2008 года




Генеральный Директор
Финансовый Директор



KazMicroFinance

Головной Офис

ТОО “МКО “KazMicroFinance”

Республика Казахстан,

050010, г. Алматы

ул. Калдаякова, 30,

Тел.: +7 (727) 250 68 77

Факс: +7 (727) 250 68 76

E-mail: info@kmf.kz

www.kmf.kz

