





Жылдық есеп Годовой отчет

Қазақстан – спорттық дәстүрге бай ел. Біздің спортшылар тәуелсіз мемлекет ретінде Қазақстан Республикасы беделінің қалыптасуына елеулі үлесін қосты. Ел мақтанышы – спортшыларымыздың түрлі халықаралық жарыстарда – турнирлерде, чемпионаттар мен олимпиадаларда алған наградалар мен медальдер қоржыны да салмақты. Астана мен Алматы қалаларында қатар өткен Жетінші қысқы Азия ойындарында да біздің спортшылар биік жетістіктер көрсетіп, жүзден жүйрік атанып, бәрімізді де марқайтқан болатын. Біздің команда тарихымызда тұңғыш рет жалпы командалық есепте бірінші орынға көтеріліп, 70 медаль алқаланды. Қазақстандық атлеттер бір команда болып жұмылып, жеңіске деген құлшынысын, шеберліктері мен алға қойған мақсаттарына деген зор ұмтылысын көрсетті. Мұндай ұстанымдар тек спортта ғана емес, бизнесте де табысқа жетудің бірден бір жолы. Өйткені кез келген компания – команда, ал оның қызметкерлері – спортшылары. Спортта жеңу үшін де, бизнесте жеңу де үшін алда үлкен мотивация болу керек, оның үстіне күн сайын тынымсыз жаттығу да қажет. Дәл осы фәлсафаны негізге ала отырып, КМФ өз «жанкүйерлерінің» – клиенттерінің, серіктестері мен инвесторларының көңілін қалдырмас үшін бәріне де баруға дайын. Сол үшін де біз өзіміздің кезекті жылдық есебімізді Қазақстан спортына – табыс пен алға деген құлшыныс нышанына арнап отырмыз.

ҚАЗАҚСТАН

С П О Р Т



Казахстан – страна с богатыми спортивными традициями. Наши спортсмены внесли значительный вклад в становление имиджа Республики Казахстан как независимого государства. Список наград, полученных ими на различных международных соревнованиях – турнирах, чемпионатах и олимпиадах, более чем внушителен. Полным триумфом Казахстана завершилось и главное континентальное событие спортивного сезона 2010/2011 – VII зимняя Азиада. Наша сборная впервые в своей истории заняла первое общекомандное место: 70 медалей различной пробы. Казахстанские атлеты проявили командный дух и огромную волю к победе, показали великолепное мастерство и неограниченные возможности человека на пути к поставленным целям. Эти универсальные принципы лежат в основе успеха не только в спорте, но и в бизнесе: любая компания – это команда, а ее сотрудники – это спортсмены. И, конечно же, чтобы побеждать в бизнесе тоже нужны огромная мотивация и упорные тренировки. Придерживаясь именно этой философии, команда КМФ готова сделать все, чтобы не разочаровать наших «болельщиков» – клиентов, партнеров и инвесторов. Вот почему очередной годовой отчет нашей Компании мы посвящаем казахстанскому спорту – символу успеха и стремления к постоянному совершенствованию.

КАЗАХСТАН

С П О Р Т



Мазмұны

- 4** БАСҚАРМА ТӨРАҒАСЫНЫҢ АЛҒЫ СӨЗІ
- 7** ҚАЗАҚСТАННЫҢ МИКРОҚАРЖЫ СЕКТОРЫ
- 11** КМФ МИКРОКРЕДИТТІК ҚЫЗМЕТІ
- 17** ІШКІ БАҚЫЛАУ
ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІ
ІШКІ АУДИТ
КОРПОРАТИВТІК БАСҚАРУ
- 25** КАДРЛЫҚ САЯСАТ ЖӘНЕ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІ БАСҚАРУ
- 31** ОҚЫТУ КМФ ДАМУЫНЫҢ ҚОЗҒАУШЫ КҮШІ
- 35** ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАРЖЫ ИНСТИТУТТАРЫМЕН СЕРІКТЕСТІК
- 37** КОРПОРАТИВТІК-ӘЛЕУМЕТТІК ЖАУАПКЕРШІЛІК
- 41** МАҢЫЗДЫ ОҚИҒАЛАР МЕН ФАКТІЛЕР
- 45** КМФ КЛИЕНТТЕРІНІҢ ТАБЫСҚА ЖЕТУ ТАРИХТАРЫ
- 51** ҚАРЖЫ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ КӨРСЕТКІШТЕРІ
- 71** ТӘУЕЛСІЗ АУДИТ ЕСЕБІ
- 79** КОМПАНИЯНЫҢ ФИЛИАЛДАРЫ МЕН БӨЛІМШЕЛЕРІ



Жылдық есеп 10
Годовой отчет

Содержание

- 5** ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ
- 7** МИКРОФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА
- 11** МИКРОКРЕДИТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КМФ
- 17** ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ
ВНУТРЕННИЙ АУДИТ
КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
- 25** КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ
- 31** ОБУЧЕНИЕ – ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ КМФ
- 35** ПАРТНЕРСТВО С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУТАМИ
- 37** КОРПОРАТИВНО-СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- 41** КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ И ФАКТЫ
- 45** ИСТОРИИ УСПЕХА КЛИЕНТОВ КМФ
- 51** ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ
- 71** ОТЧЕТ НЕЗАВИСИМЫХ АУДИТОРОВ
- 79** СЕТЬ ФИЛИАЛОВ И ОТДЕЛЕНИЙ КОМПАНИИ

Басқарма төрағасының алғы сөзі

Обращение Председателя Правления



Құрметті ханымдар мен мырзалар!

Назарларыңызға «КМФ» микрокредиттік ұйымының 2010 жылы атқарған қызметінің Жылдық есебін ұсынуға қуаныштымын.

Өткен жыл біз үшін күрделі де, сәтті жыл болды. КМФ тобы ауқымды жұмыстар атқарды. Компанияның тұрақты дамуға, нарық үлесін сақтауға және географиялық ауқымын кеңейтуге бағдар алатын мызғымас стратегиясының арқасында біз нарықтағы орнымызды бекітіп қана қоймай, өз әлеуетімізді арттырып алдық: біз несие портфелін – 20%, клиенттер санын – 28% арттыра, елдің солтүстік шығыс аумағында жаңадан төрт филиалымызды ашып, географиямызды кеңейте алдық.

Қаржылық дағдарыс салдарынан болған өзгерістер Компанияның «Клиенттерге қызмет көрсету стандарттары» сияқты ішкі құжаттамасын қайта қарау, Компанияны корпоративтік басқару ісінде халықаралық нормаларға қарап, бой түзеу қажеттілігінің алға қойылуына түрткі болды. Осылайша, Халықаралық қаржы корпорациясымен (IFC) бірлесіп атқарған жұмыстың нәтижесінде серіктестіктің атқарушы органының қызметін атқаратын Бақылау кеңесі құрылды. Сол себепті де КМФ корпоративтік басқару құрылымы халықаралық стандарттарға сай келеді деп нық сеніммен айтуға болады.

Smart Campaign ұйымынан «Клиенттердің берешегін көбейтпеу мақсатында атқарылатын шаралар үшін» алынған сыйлық мен «Клиенттердің құқығын қорғау» сыйлығы – Компания үшін үлкен жетістік.

Серіктестермен арадағы жұмыста екі жақты пайданың болуына ұмтылыс, клиенттерге көрсетілетін сервис пен ұсынылатын өнім үшін жауапкершілік, сондай-ақ

қызметкерлерге деген жақсы қарым-қатынас – Компанияның корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік саясатына 13 жылдан бері тірек болып жүрген үш негізгі құраушы. Бұл ұстанымдар бизнес-қоғамдастыққа, серіктестерге, мемлекеттік билік өкілдеріне және ең бастысы, біздің табыс пен өркендеуіміз қолдарында тұрған клиенттерімізге сенім ұялатып, құрмет туғызады. Бұл құндылықтар Компания қызметкерлерінің бойында да мақтаныш сезімін туғызып, жұмыста жоғары нәтижеге қол жеткізуге жетелейді. Сол үшін де біз Жылдық есепті команданың қолдауы мен бірауыздылығының арқасында ғана жоғары жетістіктерге жетіп, жоғары белестерден көрінуге болатын спорт тақырыбына арнаймыз. Бұл орайда, 2010 жыл бойы Қазақстанның басты шаһарлары – Астана мен Алматы қалалары 2011 жылдың ақпанында өткен VII Қысқы Азия ойындарына белсенді дайындық үстінде болғанын да айта өту керек. Елімізде тұңғыш рет өткен Азия ойындарында біздің спортшыларымыз жоғары көрсеткіштер көрсетіп, жеңіске жетіп жатты, еліміздің туын көкке желбіретіп, ел үмітін ақтады.

Талпыныс, алға қойған мақсаттарға ұмтылыс пен еңбек қашан да жемісін берген. 2010 жыл КМФ үшін алға қойған мақсаттарына қол жеткізу үшін қолайлы болды деу керек. Құрметті серіктестер мен әріптестер, мұндай жетістіктер сіздердің де жұмысыңызға, істеріңізге серік болсын дегіміз келеді.

«КМФ» МКҰ» ЖШС
Басқармасының Төрағасы
Шалқар Жүсіпов



Уважаемые дамы и господа!

Рад представить вашему вниманию Годовой отчет нашей микрокредитной организации «КМФ» за 2010 год.

Прошедший год был для нас и сложным и успешным одновременно. Командой КМФ проведена огромная работа. Благодаря устойчивой стратегии Компании, ориентированной на стабильное развитие, сохранение доли рынка и географическое расширение, мы смогли не только закрепить свои позиции на рынке, но и развить свой потенциал: нам удалось увеличить кредитный портфель на 20%, количество клиентов – на 28%, расширить географию своего влияния на северо-востоке страны, где открыли четыре новых филиала.

Вызванные финансовым кризисом перемены выявили необходимость в пересмотре внутренней документации Компании, такой как «Стандарты обслуживания клиентов», равнение на международные нормы в корпоративном управлении Компании. Так, в результате совместной работы с Международной финансовой корпорацией (IFC) был создан Наблюдательный совет, осуществляющий контроль над деятельностью исполнительного органа товарищества. И сегодня можно уже с уверенностью сказать, что структура корпоративного управления КМФ соответствует международным стандартам.

Достижением Компании является и получение награды от Smart Campaign «За усилия, предпринимаемые в целях избежания чрезмерной задолженности клиентов» и премии «По защите прав клиентов».

Стремление к взаимной выгоде в работе с партнерами, ответственность за сервис и производимый продукт перед



клиентами, а также бережное отношение к сотрудникам – три основные составляющие, на которых вот уже 13 лет держится политика корпоративной социальной ответственности Компании. Эти принципы внушают доверие и уважение бизнес-сообществу, партнерам, представителям государственной власти и, самое главное, нашим клиентам, то есть всем, от кого зависят наш успех и процветание. Эти ценности порождают и в сотрудниках нашей Компании чувство гордости, стремление достигать наилучших результатов в своей работе. Поэтому неспроста мы посвящаем наш Годовой отчет спортивной тематике, где от поддержки команды и единодушия во многом зависит результат. Символично будет отметить, что весь 2010 год две столицы Казахстана активно занимались подготовкой к приему гостей и участников VII Азиатских зимних игр, состоявшихся в феврале 2011 года. Впервые нашей стране представилась такая возможность. Каждый казахстанец болел за отечественных спортсменов, и наши ребята оправдали эти ожидания, показав самые лучшие результаты как в командном, так и в индивидуальном зачете.

Старание, целеустремленность и труд всегда приносили и приносят плоды. Для КМФ 2010 год был благоприятным в достижении поставленных целей. Таких же высот желаем достичь и вам, уважаемые партнеры, коллеги, в вашей работе, бизнесе.

Председатель Правления
ТОО «МКО «КМФ»
Шалқар Жүсіпов

Бесспорно, является одним из самых массовых и любимейших командных видов спорта в Казахстане. Огромным стимулом для его развития стало принятие в 2002 году в УЕФА Футбольного союза Казахстана. Сегодня победитель национального первенства и обладатель Кубка страны имеют возможность играть с сильнейшими клубами Европы. И пусть пока у нас нет громких международных побед, мастерство наших игроков год от года растет, а это значит, что признание Казахстана на футбольной арене обязательно состоится.

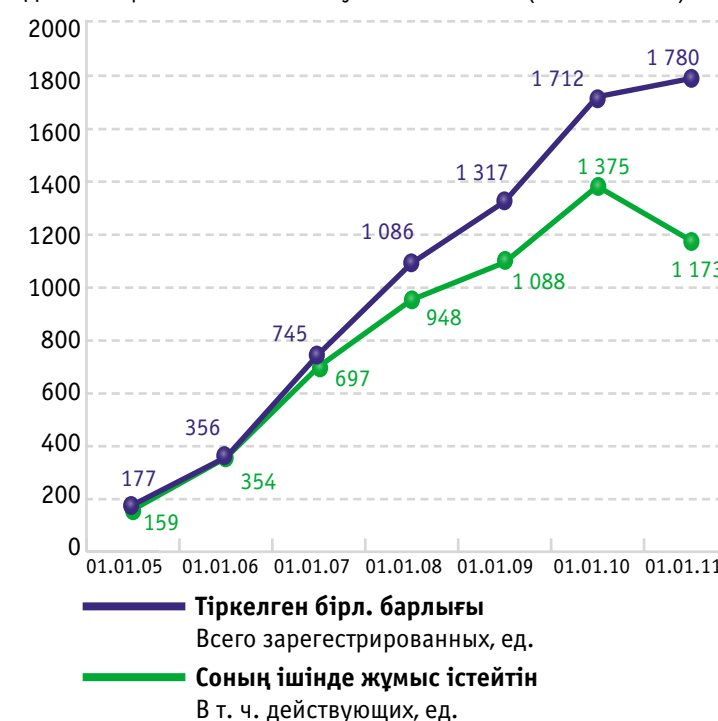
ФУТБОЛ

Футбол бәріміздің де сүйіп көретін ойынымыз десек артық айтпаған болармыз. Әсіресе, 2002 жылы УЕФА-ға Қазақстан футбол командасының қабылдануы футбол ойының біздің елде дамуына үлкен ақпалын тигізді. Бүгінде ұлттық біріншіліктің жеңімпаздары мен Ел кубогын ұтқан командалар Еуропаның ең мықты деген клубтарымен ойнау мүмкіншілігін алады. Біздің командалар әлі халықаралық жеңістерге жетпесе де, ойыншыларымыздың шеберлігі жылдан-жылға өсіп келеді, ал бұл Қазақстан футбол аренасында міндетті түрде танылады деген сөз. Сол үшін тек қана, алға дегіміз келеді.



Соңғы жылдары микрокредиттік ұйымдар (МКҰ) секторы белсенді өсіп, дамып келе жатқандығы байқалуда. Микроқаржыландыру индустриясының өзектілігі артып, ел экономикасына интеграциялануда. ҚР Статистика жөніндегі агенттігінің мәліметтері бойынша 2011 жылдың 1 қаңтарындағы жағдай бойынша 1 780 микрокредиттік ұйым тіркелсе, оның 1 173-і жұмыс істеп жатыр (1-диаграмма).

Диаграмма 1
Қазақстан Республикасында МКҰ даму қарқыны (2005–2010 жж.) / Динамика развития МКО в Республике Казахстан (2005–2010 гг.)



2010 жылы МКҰ жеке және заңды тұлғаларға 55 884 141 теңге сомаға 382 102 несие берді (2, 3 диаграммалар).

Бұл өткен жылдармен салыстырғанда жоғары көрсеткіш. Өйткені 2008 жылы 171 мың несие, 2009 жылы 190 мың несие берілген болатын. Бұл-еліміздің мыңдаған азаматы өздерінің жеке істерін аша алды, ал ісін бұрын бастаған кәсіпкерлер жаңа жұмыс орындарын сақтап, құра алды, деген сөз. Бұл ретте, микроқаржыландыру ел экономикасына оң және артып келе жатқан ықпалын тигізіп жатыр деп, кесіп айтуға болады.

Өңірлерге бөліп қарағанда, микрокредит нарығындағы субъектілер Астана мен Алматы қалаларында және Оңтүстік Қазақстан облысында шоғырланған (4-диаграмма).

Осылайша, дағдарыс салдарына қарамастан, МКҰ саны мен олар беретін несие көлемі артуда, ал қаржыландырудың бұл түрі ҚР-да сұранысқа ие деуге мүмкіндік береді. Он жылдан астам уақыт дамып келе жатқан микрокредиттеу секторы лайықты орын алып, Қазақстанның қаржы жүйесінің 3-деңгейіне жетті.

Қазақстанның микроқаржы секторы

Микрофинансовый сектор Казахстана

В последние годы в секторе микрокредитных организаций (МКО) наблюдается активный рост. Индустрия микрофинансирования приобретает все большую актуальность и активнее интегрируется в экономику страны. По данным Агентства по статистике РК, на 1 января 2011 года зарегистрировано 1 780 микрокредитных организаций, из них действующих – 1 173 (диаграмма 1).

В 2010 году МКО предоставили 382 102 кредитов как физическим, так и юридическим лицам на сумму 55 884 141 тенге (диаграммы 2, 3).

По сравнению с прошлыми годами цифры роста впечатляющие, поскольку в 2008 году была предоставлена 171 тысяча микрокредитов, в 2009 году – 190 тысяч микрокредитов на меньшие, чем в 2010 году, суммы. Это означает, что десятки тысяч граждан нашей страны благодаря микрокредитным организациям смогли организовать свое дело, а действующие предприниматели – сохранить и создать новые рабочие места. Однозначно можно сделать вывод о положительном и возрастающем влиянии микрокредитования на экономику республики.

В сегменте территориальности субъекты микрокредитного рынка распределены неравномерно, большая часть сосредоточена в крупных городах – Астане и Алматы и в Южно-Казахстанской области (диаграмма 4). Таким образом, несмотря на последствия кризиса, число МКО и объемы кредитования увеличиваются, что позволяет говорить о востребованности этого вида финансирования в РК. Более чем за десятилетний опыт своего развития сектор микрокредитования занял достойное место и выведен на 3-й уровень финансовой системы Казахстана.

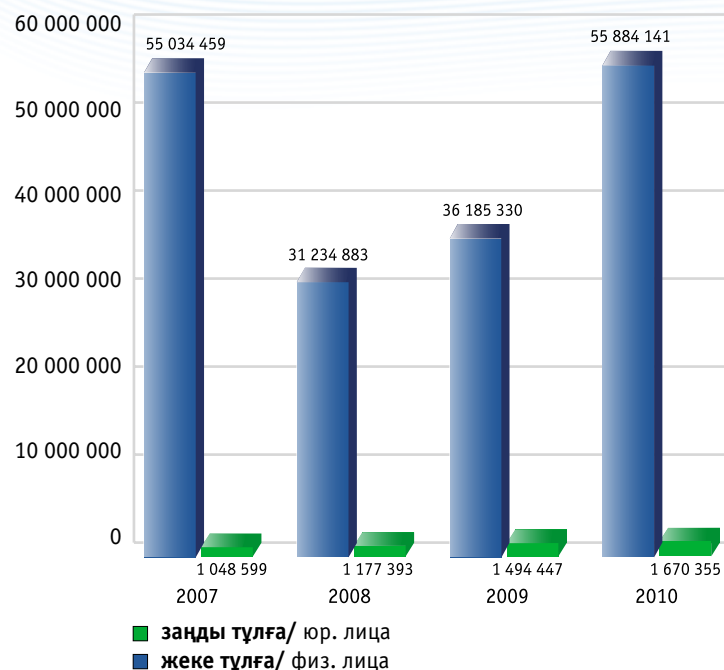
Микрокредитование является одним из эффективных инструментов в решении ряда экономических задач, таких как развитие предпринимательской инициативы среди населения, увеличение доступа к финансовым услугам в отдаленных районах, решение вопросов самозанятости, запуска своего микробизнеса. Утверждение данных принципов нашло свое отражение и в ежегодном Послании Президента Республики народу Казахстана от 2011 года. Нурсултан Назарбаев обращает свое внимание на социальную направленность микрокредитования, считая важным поддержку выдачи кредитов не на потребительские или иные цели, а на открытие либо расширение собственного бизнеса. В связи с этим Президент дал поручение Правительству совместно с финансовыми регуляторами разработать законопроект в этой области. Продолжается последовательная финансовая государственная поддержка и через государственные институты развития АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» и АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». В целом размер государственных инвестиций в сектор в 2010 году составил более полутора миллиардов тенге (диаграмма 5). А в конце 2010 года при участии двух



Диаграмма 2

Қазақстан Республикасында 2007–2010 жж. берілген микрокредит көлемі, мың теңге/

Размер микрокредитов, выданных в Республике Казахстан за 2007–2010 гг., тыс. тенге



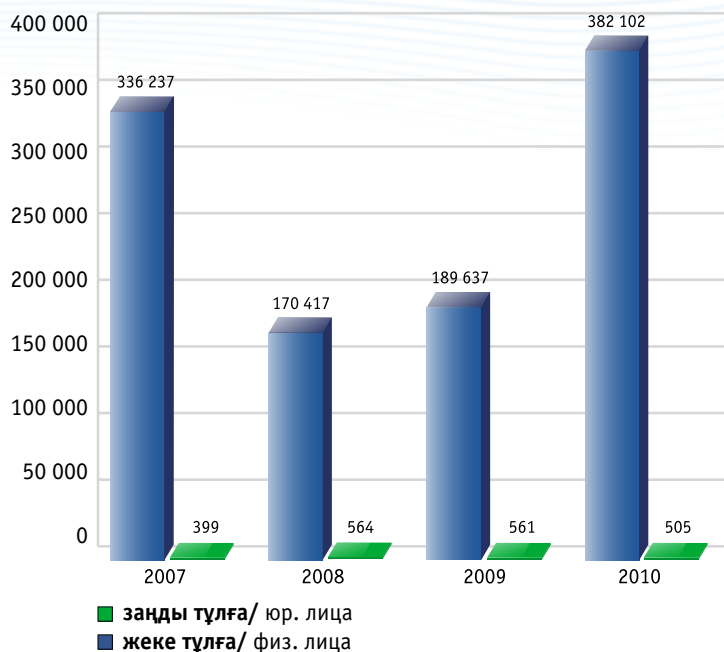
Микрокредиттеу халық арасында кәсіпкерлік бастамалықты дамыту, жекелеген аймақтарда қаржы қызметтеріне қол жеткізу мүмкіншілігін арттыру, жұмыс мәселелерін шешу, жеке шағын бизнесті бастау сияқты бірқатар экономикалық мәселелерді шешуде тиімі бар құрал болып табылады. Бұл ұстанымдар Президенттің 2011 жылы Қазақстан халқына жолдауында да көрініс тапты. Нұрсұлтан Назарбаев назарын микрокредиттеудің әлеуметтік бағдарлануына аударып, несиелердің тұтынушылық, не болмаса өзге мақсаттарға емес, жеке бизнестің ашылуына немесе үлкейтілуіне берілуіне қолдау көрсету маңызды екендігін айтады. Осы орайда, Президент Үкіметке қаржы реттейтін органдармен бірігіп, осы саладағы заң жобасын дайындауды тапсырды. «Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры» АҚ мен «Даму» Кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ мемлекеттік даму институттары арқылы да мемлекет тарапынан қаржылай көмек көрсетілуде. Жалпы алғанда, осы секторға салынған мемлекеттік инвестициялар мөлшері 2010 жылы бір жарым миллиард теңгеден астам соманы құрады (5-диаграмма). Ал, 2010 жылдың соңында микрокредиттеуде тәжірибесі бар екі ірі институт – «НУХ «ҚазАгро» АҚ (Қазақстан Республикасы) тобына кіретін «Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры» АҚ мен Микроқаржы орталығының (Польша) қатысуымен микрокредит беру ұйымдарын қолдау орталығы (САМСО) құрылды. Орталықтың атқаратын қызметі сапалы оқыту және консалтингтік қызмет көрсету арқылы Қазақстанның МКҰ институттық нығайту арқылы микроқаржыландыру секторының дамуына бағытталған.

Микроқаржы секторы елдің әлеуметтік-экономикалық өсу процесінде қашанда маңызды орын алған. Бұл бағытты

Диаграмма 3

Қазақстан Республикасында 2007–2010 жж. берілген микрокредит саны, бірлікпен/

Количество микрокредитов, выданных в Республике Казахстан за 2007–2010 гг., в единицах



крупных институтов, имеющих опыт в микрокредитовании, – АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства», входящим в группу АО «НУХ «КазАгро» (Республика Казахстан), и Микрофинансовым центром (Польша) был создан Центр поддержки микрокредитных организаций (САМСО). Деятельность центра направлена на развитие сектора микрофинансирования через институциональное укрепление МКО Казахстана, путем оказания качественных обучающих и консалтинговых услуг.

Микрофинансовый сектор всегда занимал значимое место в процессе социально-экономического роста страны. Важность развития данного направления подтверждается и тем, что в мае 2010 года впервые в Казахстане прошла ежегодная Международная микрофинансовая конференция «Микрофинансы после кризиса: как продвигаться вперед, не теряя ответственности?», собравшая более 500 представителей микрофинансовых организаций, политиков, инвесторов, доноров и экспертов. МКО «КМФ» стала платиновым спонсором встречи.

Организатором выступил Микрофинансовый центр по странам СНГ, Центральной и Восточной Европе совместно с Правительством Казахстана, Ассоциацией Микрофинансовых Организаций Казахстана (АМФОК), следуя государственной программе «Путь в Европу» в рамках председательства Республики Казахстан в ОБСЕ. Ведущие экономисты и микрофинансовые эксперты со всего мира делились своими мнениями о тенденциях и дальнейших перспективах развития микрофинансового сектора. Мероприятие стало хорошей диалоговой площадкой для инвесторов и собственников микрофинансовых организаций, что послужило стартом для ежегодных встреч, проводимых на подобном высоком уровне.

дамытудың маңыздылығы 2010 жылдың мамыр айында Қазақстанда алғаш рет микроқаржы беру ұйымдарының 500-ден астам өкілі, саясаткерлер, инвесторлар, донорлар мен сарапшылар жиналған «Дағдарыстан кейін микроқаржы: жауапкершілікті жоғалтпай, алға қалай жылжу керек?» атты халықаралық микроқаржы конференциясының өткізілуімен расталады. «КМФ» МКҰ бұл кездесудің платиналы демеушісі болды.

Конференцияны ұйымдастырған Қазақстан Республикасының ЕҚЫҰ-на төрағалық ету шеңберінде «Еуропаға апарар жол» атты мемлекеттік бағдарламасы бойынша Қазақстан Үкіметімен, Қазақстанның микроқаржы ұйымдары қауымдастығымен (ҚШҚҰҚ) бірлескен – ТМД, Орталық және Шығыс Еуропа елдері бойынша Микроқаржы беру орталығы. Әлемнің түкпір-түкпірінен келген жетекші экономист мамандар мен микроқаржы сарапшылары микроқаржы секторының беталысы мен алдағы келешегі төңірегінде пікір алмасып, ой бөлісті. Өткізілген іс-шара инвесторлар мен микроқаржы ұйымдарының меншік иелері қарым-қатынас орната алған жақсы диалог алаңына айналып, осындай жоғары деңгейде жыл сайын өткізіліп тұрмақ кездесулерге бастау болды.

Диаграмма 4

Микрокредит нарығындағы субъектілердің Қазақстан Республикасында орналасуы/

Расположение субъектов микрокредитного рынка на территории Республики Казахстан



Диаграмма 5

МКҰ тартылған инвестициялардың мөлшері, мың теңге/

Размеры привлеченных инвестиций в МКО, тыс. тенге 2010 жыл / год

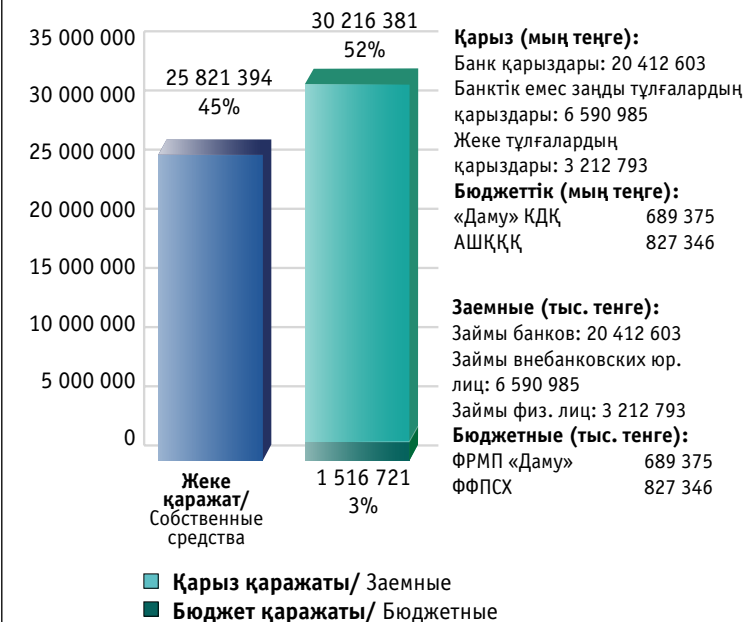


Диаграмма 6

МКҰ тартылған инвестициялардың мөлшері, мың теңге/

Размеры привлеченных инвестиций в МКО, тыс. тенге 2009 жыл / год



Не секрет, что бокс – спорт номер один в Казахстане как с точки зрения популярности, так и по количеству наград, завоеванных на самых престижных мировых соревнованиях. Золотыми буквами в летопись отечественного спорта вписаны достижения целой плеяды казахстанских боксеров, среди которых всемирно известный «балхашский тигр» Василий Жиров, Болат Ниязымбетов, Ермахан Ибраимов, Бекзат Саттарханов, Булат Джумадилов, Мухтархан Дильдабеков, Бахтияр Артаев, Геннадий Головкин, Серик Сапиев, Марат Мазимбаев и др.

БОКС

Бокс танымалдығы жағынан да, ең беделді әлемдік жарыстарда жеңген сыйлықтары жағынан да Қазақстандағы нөмірі бірінші спорт түрі екені баршаға аян. Бүгінде Василий Жиров, Болат Ниязымбетов, Ермахан Ибраимов, Бекзат Саттарханов, Болат Жұмаділов, Мұхтархан Ділдабеков, Бахтияр Артаев, Геннадий Головкин, Серік Сапиев, Марат Мәзімбаев және т.б. қазақстандық және әлемдік бокстың ерен жүйріктері.



KMF микрокредиттік қызметі

Микрокредитная деятельность KMF

Компанияның несиелеу стратегиясы 2010 жылы клиенттік базаны және географиялық позицияны сақтап қалуға жұмылдырылды. Өңірлердегі клиенттеріміздің мұқтаждықтарын үнемі зерттеу, бәсекеге қабілетті бизнес-процеске қосылу-клиенттік базаны нығайтып қана қоймай, жаңа клиенттер арасындағы әлеуетімізді іске асыруға мүмкіндік берді.

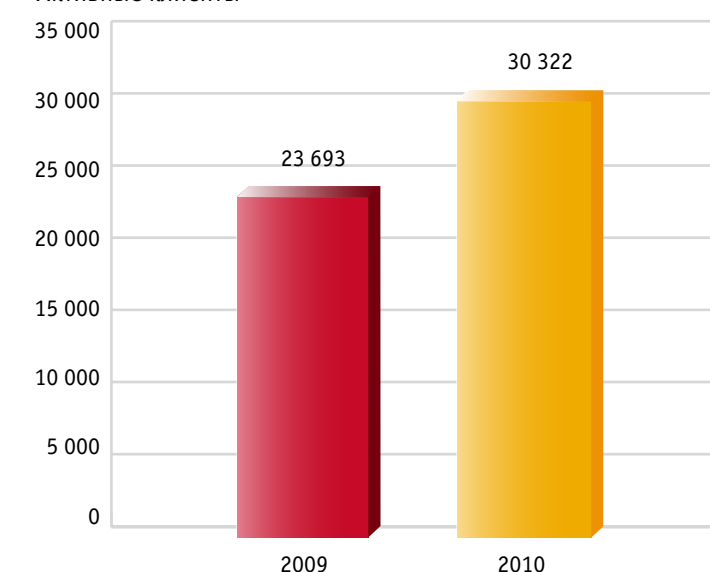
2010 жылдың соңында KMF клиенттері үшін екі түрлі: мақсатты топтардың мұқтаждықтарына сәйкес топтық кепілсіз және жеке кепілді 5 несиелік өнімдері берілді.

Бұрынғысынша, **кепілсіз «Достар» топтық несиелеу** – бірегей өнім. Бұл өнім түрі кепілге қоятын кепілмен қамсыздандыруы жоқ клиенттерге арнайы арналған. Бұл несиелік өнімі алынған уақытта топ топқа кіретін әрбір мүшенің кепілгері болады. Мұндай несиелік әсіресе, Кепілмен қамсыздандыру мәселесі өзекті болатын ауыл аймақтардағы тұрғындар үшін қол жетімді, әрі ыңғайлы.

KMF **жеке несиелеу** бағдарламасында «Фермер», «Прогресс», «Кәсіпқой», «Стандарт» несиелік өнімдерін ұсынады; несиелеу шарттарының сомасы, мерзімі мен кепілмен қамсыздандыруы әр түрлі болатын, клиенттің табатын табысына байланысты несиелеу шарты.

2010 жыл біздің ұйым үшін жемісті болды: несиелік портфель 19,5% немесе 877 млн теңгеге өсті, клиенттер базасы 28% немесе 6 629 адамға (1, 2-диаграммалар) көбейді.

Диаграмма 1
Белсенді клиенттер/
Активные клиенты



Компания географиясы жаңадан төрт филиалдың ашылуы арқасында кеңейді.

Мұндай нәтижеге клиенттеріміздің мұқтаждықтарын қанағаттандыруға және компания жұмысының тиімділігін

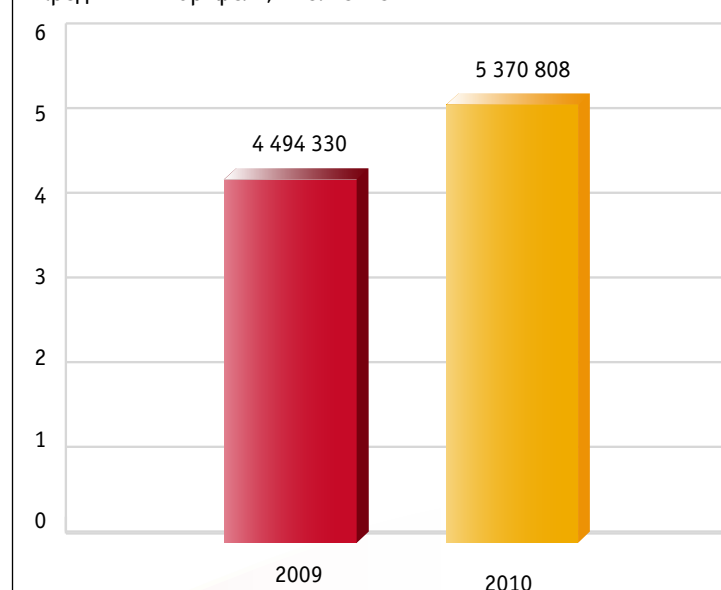
Стратегия кредитования Компании в 2010 году была нацелена на сохранение клиентской базы и удержание позиций географического расширения. Регулярное изучение потребностей наших клиентов в регионах, с применением конкурентоспособных бизнес-процессов помогло нам не только укрепить существующую клиентскую базу, но и реализовать свой потенциал среди новых клиентов.

На конец 2010 года в KMF для клиентов действовало 5 кредитных продуктов двух видов: беззалоговые групповые и залоговые индивидуальные в соответствии с потребностями целевой группы.

Как и прежде, уникальным продуктом остается **групповое беззалоговое кредитование – «Достар»**. Данный продукт предназначен специально для тех клиентов, у которых нет возможности предоставить залоговое обеспечение, и группа выступает гарантом каждого члена, который в ней состоит. Этот продукт доступен и удобен, особенно для жителей сельской местности, поскольку вопрос залогового обеспечения здесь особенно актуален.

Индивидуальное кредитование представлено в KMF кредитными продуктами «Фермер», «Прогресс», «Профессионал», «Стандарт»; условия кредитования зависят от источника дохода клиента, различаясь по суммам, срокам и залоговому обеспечению.

Диаграмма 2
Несиелік портфель, мың. теңге/
Кредитный портфель, тыс. тенге



2010 год стал для нашей организации плодотворным: кредитный портфель вырос на 19,5%, или на 877 млн тенге, клиентская база увеличилась на 28%, или на 6 629 человек (диаграммы 1, 2).



тұтастай алғанда жақсартуға бағытталған бизнес-процесстерді үнемі жетілдіріп отырудың дәлірек айтсақ:

- Клиентке бағдарланудың.
- Несие портфелін әртараптандырудың оңтайлы құрылымының.
- Несие өнімдерін модификациялаудың.
- Бизнес-процесстерді жақсартудың.
- Деңгейлес және сатылас стратегиясының арқасында қол жеткізілді.

Клиентке бағдарлану

КМФ берген несие өнімдеріне, көрсеткен қызметке клиенттеріміздің әрдайым көңілі толып, қанағаттануы – біздің компания үшін аса маңызды.

2010 жылдың ортасынан бастап, компания бірінші филиалында (Талдықорған қ.) пилотты ниеттестік бағдарламасы іске қосылғанын бөліп айтқымыз келеді. Аталмыш бағдарлама Компаниямен бірге бірнеше жылдан жұмыс істеп келе жатқан клиенттер үшін қосымша **жеңілдігі бар несие шарттарының** құрылуын қарастырады. Мұндай клиенттердің несиені төмендетілген ставка бойынша алу мүмкіншілігі болады.

2010 жылдың соңында Ниеттестік бағдарламасына Шымкент, Алматы және Тараз қалаларындағы тағы үш үлкен филиал қосылды. Осылайша, 2010 жылы Ниеттестік бағдарламасының артықшылықтарын 1 500 клиент – КМФ барлық клиенттерінің 5%-ын пайдалана алды. КМФ-тің қалған филиалдары Ниеттестік бағдарламасына 2011 жылы қосылады.

Жыл соңында КМФ-тің барлық филиалдарында «Достар Плюс» – тобындағы мүшелерді көбейт» акциясы басталды. Бұл акцияға қатысып, жүлделі сыйлықтар алу мүмкіншілігі және ең бастысы, Наурыз мейрамына орайластырылған басты ұтыс ойнына қатысу мүмкіншілігі КМФ топтық несиелеуге кіретін барлық клиенттерінде болды. Ол үшін топқа жаңа мүшелерді қабылдап, оны үлкейту шарт болды. Осы акцияның арқасында КМФ клиенттік базасы 1 300 астам клиентке өсті. Ал, ұтыс ойнына қатысқан әрбір қатысушы өз отбасын Наурыз мейрамы қарсаңында тосын сый – сыйлық сертификатымен қуантты.

Қызмет көрсету сапасын тиісті деңгейде ұстап тұру үшін Компанияда қызметкерлердің клиенттермен жүргізетін жұмысының әр кезеңіндегі іс-қимылдарын айқындайтын «Клиенттерге қызмет көрсету стандарттары» қолданылады.

«Клиенттерге қызмет көрсету стандарттары» Компанияның сапалы қызмет көрсетуінің негізі және бәсекеге қабілетті артықшылығының іргетасы болып табылады.

Бұл стандарттар төмендегі ұстанымдарға негізделген:

- Клиенттермен арадағы қарым-қатынас: сыйластық, сыпайылық, жарқын жүзділік, шыдамдылық және төзімділік.
- Қол жетімді, ашық, уақтылы ақпарат ұсыну. Ашық және жауапты баға құру.
- Жеке мүддені қорғау және клиент ұсынған ақпараттың құпиялығы.
- Бизнес-процесстердің нақты және уақтылы жүргізілуі: сапалы әрі шапшаң қызмет көрсету, икемділік пен уақтылылық.

Географическое расширение выразилось в открытии четырех новых филиалов.

Эти результаты стали возможны благодаря постоянному совершенствованию бизнес-процессов, которые направлены на удовлетворение потребностей наших клиентов и улучшение эффективности работы компании в целом, а именно:

- Ориентированность на клиента.
- Оптимальная структура диверсификации кредитного портфеля.
- Модификация кредитных продуктов.
- Улучшение бизнес-процессов.
- Стратегия горизонтального и вертикального расширения.

Ориентированность на клиента

Для нашей компании очень важно, чтобы наши клиенты всегда оставались довольны предоставляемыми кредитными продуктами и качеством обслуживания в КМФ.

Особо хотелось бы отметить тот факт, что с середины 2010 года в первом филиале компании – Талдықоргане – была внедрена пилотная Программа лояльности. Данная программа предполагает создание дополнительных, **льготных условий кредитования** для клиентов, которые работают с Компанией на протяжении нескольких лет. Эти клиенты имеют возможность получать кредиты по сниженной ставке вознаграждения.

К концу 2010 года к Программе лояльности были подключены еще три крупных филиала – в Шымкенте, Алматы и Таразе. Таким образом, воспользоваться преимуществами Программы лояльности в 2010 году смогли около 1 500 клиентов – 5% от общего количества клиентов КМФ. Оставшиеся филиалы КМФ были подключены к Программе лояльности в 2011 году.

В конце года во всех филиалах КМФ была запущена акция «Достар Плюс» – пополни группу». Все клиенты КМФ группового кредитования имели возможность принять участие в этой акции, получить интересные призы и, что немаловажно, стать участником заключительного розыгрыша, приуроченному к празднику Наурыз. Для этого им было необходимо пополнять группу новыми членами. Благодаря этой акции, клиентская база КМФ увеличилась более чем на 1 300 клиентов. И каждый выигравший участник розыгрыша смог порадовать свою семью приятным сюрпризом к Наурызу – полученным подарочным сертификатом.

Для поддержания на должном уровне качества обслуживания в Компании действуют «Стандарты обслуживания клиентов», определяющие действия сотрудников на каждом этапе работы с клиентом.

«Стандарты обслуживания клиентов» – основа качественного обслуживания и фундамент конкурентного преимущества Компании.

Они основаны на следующих принципах:

- Взаимоотношения с клиентами: уважение, вежливость, приветливость, терпение и терпимость.
- Предоставление доступной, своевременной, прозрачной информации. Прозрачное и ответственное ценообразование.
- Защита личных интересов и конфиденциальность информации клиента.

- Қызметкерлердің кәсібилігі мен біліктілігі, қызметкерлердің әдептілігі.
- Стандартты емес жағдайларда шұғыл әрекет қабылдау, клиенттердің шағымдарын қарастыру және қанағаттандыру.
- Несие бойынша асыра берешекке жол бермеу.
- Мерзімі кешіктірілген берешекті өндірудің барабар әдістерін қолдану.
- Клиенттермен тиімді кері байланыс.

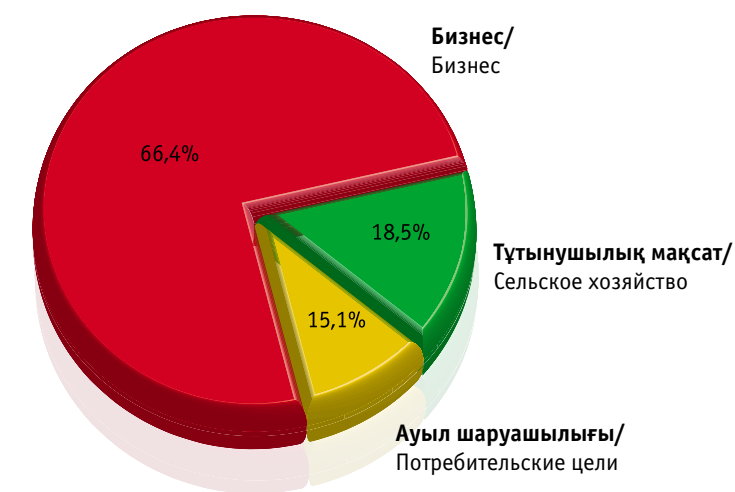
Осылайша, КМФ қызмет көрсету стандарттары клиенттермен жасалатын жұмыстың негізгі принциптерін сипаттайды. Қызмет көрсету сапасын бұдан ары жетілдіру үшін ішкі бақылау элементтері бұл стандарттардың дұрыс екендігін үнемі растайды. Клиенттер арасында үнемі жүргізіліп тұратын сауалнамалар, идеялар жәрмеңкесі мен фокус-топтардың (фокус-группы) ұйымдастырылуы осы стандарттарды жетілдіру және оларға нақты баға беру үшін жақсы идеялар береді.

Мұның растауы ретінде КМФ компаниясы **Smart Campaign** компаниясынан «Клиенттердің асыра берешегіне жол бермеу мақсатында қолға алынған шара үшін» және «Клиенттердің құқықтарын қорғау» сыйлықтарын алғанын айта кету керек.

Несие портфелін әртараптандырудың оңтайлы құрылымы

КМФ қызметі бұрынғысынша шағын бизнесті несиелеуге бағытталған. Компанияның несие портфелінің құрылымындағы кіріс көздері келесідей бөлінген (3-диаграмма):

Диаграмма 3



2009 жылмен салыстырғанда несие портфелі бойынша кепілсіз топтық несиелеудің үлесі 4%-ға өсіп, 51,6% құрады. Мұндай жағдай микрокредиттік компанияның негізгі өнімі, клиентке бағдар алғандықтан, топтық несиелеу клиенттер арасында көбірек сұранысқа ие екендігін тағы бір мәрте растайды (4-диаграмма).

Несие өнімдерін модификациялау

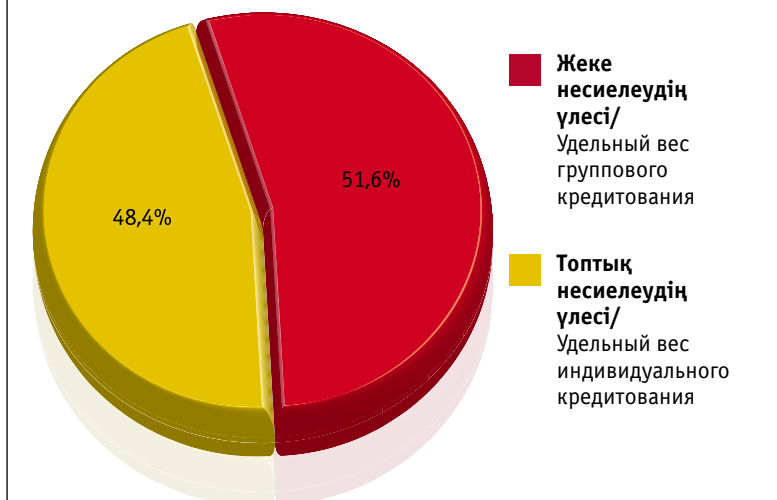
2010 жылдың басында КМФ бірнеше филиалдарында аз мерзімге рәсімделетін аздаған сомадағы **«Шұғыл»** микрокредиттері беріле бастады. Бұл өнім – уақыттың үнемделуі,

- Точное и своевременное осуществление бизнес-процессов: качество и скорость обслуживания, гибкость и своевременность.
- Профессионализм и компетентность сотрудников, этическое поведение персонала.
- Оперативное реагирование на нестандартные ситуации и механизмы рассмотрения и удовлетворения жалоб клиентов.
- Недопущение чрезмерной задолженности по кредитам.
- Адекватные методы взыскания просроченной задолженности.
- Эффективная обратная связь с клиентами.

Таким образом, Стандарты обслуживания КМФ описывают основные принципы работы с клиентами. Для дальнейшего усовершенствования качества обслуживания элементы внутреннего контроля постоянно диагностируют правильность соблюдения данных стандартов. Постоянно проводимые опросы среди наших клиентов, ярмарки идей и организация фокус-групп с клиентами дают хорошие идеи для их совершенствования и реалистичную оценку нашим стандартам обслуживания.

Стоит отметить, что в подтверждение этого компания КМФ получила награду от компании **Smart Campaign** «За усилия, предпринимаемые в целях избежания чрезмерной задолженности клиентов» и премию «По защите прав клиентов».

Диаграмма 4
Несие портфелі/
Кредитный портфель



Оптимальная структура диверсификации кредитного портфеля

Основной направленностью КМФ было и остается кредитование микро- и малого бизнеса. В структуре кредитного портфеля Компании распределение по источникам дохода происходит следующим образом (диаграмма 3).

По сравнению с 2009 годом удельный вес группового беззалогового кредитования по кредитному портфелю вырос на 4% и составил 51,6%. Это еще раз подтверждает, что групповое кредитование среди наших клиентов наиболее востребованно, поскольку является основным продуктом



Диаграмма 5

Қалалар мен ауылдардағы клиенттердің саны/
Количество клиентов в разбивке по городу и селу



жоғалған пайданың аз болуы және бизнес-процесстердің оңтайлы жоспарлана алынуы жағынан біздің клиент үшін өзекті.

Бизнес-процесстерді жақсарту

Біздің клиенттердің сұраныстары артып, ал микробизнес әртараптандырылып жатқандықтан, 2010 жылы өнімдер бойынша жаңа мүмкіншіліктер құру – несие желісін енгізу қажеттілігі арты. Несие желісі – бұл жоғары сұранысқа ие өнім. Өйткені

микрокредитной компании, отличается доступностью и ориентацией на клиента (диаграмма 4).

Модификация кредитных продуктов

В начале 2010 года в нескольких филиалах КМФ «стартовал» микрокредит **«Быстрый»** – небольшие суммы, оформляемые на короткий срок. Актуальность данного продукта для нашего клиента в еще большей экономии его времени, минимизации упущенной выгоды и возможности оптимального планирования своих бизнес-процессов.

Улучшение бизнес-процессов

Поскольку запросы наших клиентов растут, а микробизнес становится более диверсифицированным, в 2010 году назрела необходимость создания новых возможностей в продуктах – внедрения кредитной линии. Кредитная линия – это очень востребованный продукт, так как дает заемщику возможность экономить средства за счет получения микрокредитных ресурсов по мере необходимости. В частности, клиенты-фермеры, имеющие сельскохозяйственный бизнес, хотят иметь гарантии получения сумм кредитов на весь сельскохозяйственный цикл в разбивке по сезонам.

ол микрокредиттік ресурстарды қажеттілікке қарай алуға болатындықтан, қарыз алушының қаражатын үнемдеуге мүмкіндік береді. Негізінен, ауыл шаруашылығы бизнесі бар фермер клиенттер несие сомасын маусымдарға бөліп, бүкіл ауыл шаруашылығы циклі кезінде алатындықтарына кепілдік алғысы келеді.

Көлденең және тігінен кеңею стратегиясы

Біздің ұйым өзінің стратегиялық мақсаттарына қарай нақты айқындалған жолмен ұмтылады. Компания 2010 жылы Өскемен, Семей, Павлодар және Көкшетау қалаларында жаңадан 4 филиалын ашты. Бұл солтүстік өңірдегі тұрғындарға қол жетімді шағын несие беріп, сапалы қызмет ұсынуға мүмкіндік береді. Бұдан басқа, жұмыс істеп тұрған қосалқы офистерде клиенттерді сатылай қамту жұмыстары жалғастырылды. КМФ-тің аймақтарды көбірек қамти бастауы компанияның өз мақсатына қарай ұмтылып, бет алып жатқандығын, яғни, клиент үшін анағұрлым қол жетімді бола бастағандығын көрсетеді. Мұны қосалқы офистердегі клиенттердің бір жыл ішінде 30% артып, несие портфелінің 19% өскендігі растайды (5-диаграмма).

Стратегия горизонтального и вертикального расширения

Наша организация, четко следуя своим стратегическим целям, в 2010 году открыла 4 новых филиала в городах Усть-Каменогорск, Семей, Павлодар и Кокшетау. Выход в северные регионы продиктован возможностью предоставления жителям этих регионов доступных микрокредитов и обеспечения качественными услугами. Кроме того, продолжалась работа по вертикальному охвату клиентов в функционирующих субофисах. Все большее проникновение КМФ в регионы говорит о следовании нашей основной цели: стать более доступным для клиента, чтобы он мог получить необходимый ему кредит быстро и качественно. Подтверждением этому – увеличение количества клиентов в субофисах за год на 30% и рост кредитного портфеля на 19% (диаграмма 5).



ЛЕГКАЯ АТЛЕТИКА

Большое количество достойных результатов и ярких побед в 2010 году принесли казахстанские представители «королевы спорта». Лидер нашей женской команды Ольга Рыпакова стала лучшей в тройном прыжке на Чемпионате мира в Дохе. А на XVI Азиатских играх в Гуанчжоу вместе с ней на высшую ступеньку пьедестала поднимались Ольга Терешкова (бег на 400 м), Маргарита Мацко (бег на 800 м) и бронзовый призер Олимпиады в Афинах, десятиборец Дмитрий Карпов.

ЖЕҢІЛ АТЛЕТИКА

2010 жыл жеңіл атлетика үшін көптеген жарқын жеңістерге толы жыл болды. Атап өтсек, әйелдер командасында көш бастап кел жатқан Ольга Рыпакова Дохада өткені Әлем чемпионатында үштік секіруде үздік атанды. Ал, Гуанчжоудағы XVI Азия ойындарында Ольгамен қатар, Ольга Терешкова (400 метрге жүгіру), Маргарита Мацко (800 метрге жүгіру) Афинадағы Олимпиада ойындарының қола жүлдегері онсайышы Дмитрий Карпов тұғырға көтерілді.



Ішкі бақылау

Внутренний контроль

Ішкі бақылау жүйесін ұйымдастыру – маңызды тапсырма болып табылады, ол ірі несиелік ұйымның тұрақты даму мүмкіндігін анықтайды. KMF ішкі бақылау жүйесі – корпоративті басқару жүйесінің ажырамас бөлігі ретінде, жасалатын операциялардың тиімділігі мен нәтижелілігін, қаржылық есеп сенімділігін, осы операциялардың заңнама мен компанияның ішкі құжаттарына сәйкестігін шынайы бағалайтын, өзара әрекеттескен элементтер жиынтығы.

Компанияның ішкі бақылау жүйесінің элементтері:

- бақылау ортасы
- бақылау құралдары және бақылауды орындау бойынша қызмет
- ақпараттық жүйелер мен коммуникациялар
- қауіп-қатерді басқару жүйесі
- мониторинг.

Бақылау ортасы ішкі бақылаудың басқа да құрамдас бөліктерінің негізі. Ол қызметкерлердің құрылымы мен тәртіптілігін қамтамасыз етеді, қызметкерлер әдебі мен қызыреттілігін қамтиды, менеджмент философиясы мен стилінен, міндеттемелер мен өкілдіктерді бөлуден, ұйымдық құрылымнан, басшылықтың қызметкерлер дамуына назар аударудан, Компанияның Зиялы органын құрудан тұрады. KMF корпоративті этикасының негізі мен басты құндылықтары жете білушілік, клиентке қызығушылық таныту, адалдық және құпиялылық, ақпараттық айқындылық пен өзінің әлеуметтік жауапкершілігін жақсы түсіну болып табылады. Компания өз қызметінде қаржы қызметтерін ұсынудың жоғары стандарттарына сүйенеді, клиенттермен өзара әрекеттесу әріптестік философиясын ұстанады, барлық қызметкерлер, әріптестер және бәсекелестермен әділ және дұрыс жұмыс істеу қағидасын ұстанады. Компанияда құрылған корпоративті басқару жүйесі жаңартуға деген сенімділік мен қабілеттілікті көрсетті. 2010 жылы KMF корпоративті басқару саласында ең күшті халықаралық тәжірибелерді енгізу бойынша Халықаралық қаржы бірлестігімен (IFC) ынтымақтастықты жалғастырды. Осындай ынтымақтастықтың нәтижелерінің бірі – компанияның ұйымдық құрылымын өзгерту болды: компанияда жаңадан қабылданған жарғыға сәйкес Қадағалау кеңесі құрылды (акционерлік қоғамдардың директорлар Кеңесіне ұқсас), корпоративті хатшы лауазымы енгізілді.

Бақылау құралдары деп – компанияның қызметін, оның бөлімшелері мен қызметкерлерінің қызметін реттейтін нормативті құжаттар жүйесін айтады. Бұл нормативті құжаттарды жасау, қабылдау және орындау. Бақылауды орындау бойынша қызмет бақылау процедураларынан – Компанияда алда тұрған мақсаттарға қол жеткізу үшін жасалған әдістер мен ережелерден тұрады. Бұл операцияларды орындау барысында пайда болуы мүмкін қателер мен бұрмаланулардың алдын алу, анықтау және түзетуге бағытталған ішкі бақылау жүйесінің бөлек элементтерінің өзара әрекеттесу және қызмет ету үрдісі.

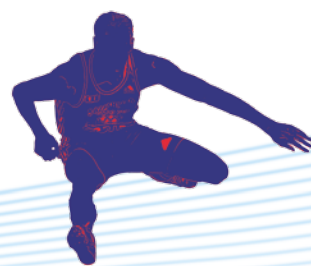
Организация системы внутреннего контроля – важная задача, которая во многом определяет возможность стабильного развития каждой кредитной организации. Система внутреннего контроля KMF, как неотъемлемая часть системы корпоративного управления, представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, позволяющих объективно оценить эффективность и результативность проводимых операций, достоверность финансовой отчетности, соответствие этих операций законодательству и внутренним документам Компании.

Элементами системы внутреннего контроля компании являются:

- контрольная среда
- средства контроля и деятельность по осуществлению контроля
- информационные системы и коммуникации
- система управления рисками
- мониторинг.

Контрольная среда представляет собой основу для всех остальных компонентов внутреннего контроля. Она обеспечивает структуру и дисциплинированность сотрудников, включает этику и компетентность сотрудников, философию и стиль менеджмента, разделение обязанностей и полномочий, организационную структуру, внимание руководства к развитию сотрудников, выработку постановлений высшего органа Компании. Главные ценности и основа корпоративной этики KMF – компетентность, заинтересованность в клиенте, честность и конфиденциальность, информационная прозрачность и четкое понимание своей социальной ответственности. В своей деятельности Компания опирается на высокие стандарты предоставления финансовых услуг, придерживается философии партнерства во взаимодействии с клиентами, корректности по отношению ко всем сотрудникам, партнерам и конкурентам. Созданная в Компании система корпоративного управления показала свою надежность и способность к обновлению. В 2010 году KMF продолжил сотрудничество с Международной финансовой корпорацией (IFC) по внедрению лучших международных практик в области корпоративного управления. Его результатом, в частности, стало изменение организационной структуры Компании: согласно принятому новому Уставу сформирован Наблюдательный совет (по аналогии с Советом директоров акционерных обществ), внедрена позиция корпоративного секретаря.

Под средствами контроля Компания понимает систему нормативных документов, регулирующих деятельность Компании, его подразделений и сотрудников. Это разработка, принятие и соблюдение нормативных документов. Деятельность по осуществлению контроля включает контрольные процедуры – методы и правила, разработанные в Компании для достижения стоящих перед ней целей. Это процесс взаимодействия и функционирования отдельных элементов системы внутреннего



Жыл ішінде жаңа саясатты енгізу саласында үлкен жұмыс атқарылды: КМФ ақпаратын ашу туралы Ереже, КМФ құпиялы ақпарат және коммерциялық құпия туралы Ереже әзірленіп, бекітілді. Қолданыстағы саясат пен басшылықтар қайта қаралып, толықтырылды.

Процедураларды жетілдіру арқылы операциялық үрдістер сапасын арттыру және қондырылған тиімдірек бақылауы бар үрдістерді автоматтандыру арқашанда компания үшін өзекті мәселе болып табылады. Көрсетілетін қызмет сапасын арттыру және бөлімшелер жұмысының тиімділігін арттыру мақсатында «ИСКРА» ағымдағы АЖ орнына келетін 2010 жылы компания ішінде «жаңа несиелік ақпараттық жүйені» әзірлеу бойынша жұмыс басталды. Осы бағдарламаны іске қосқаннан кейін қолданыстағы «ИСКРА» және «1С: Бухгалтерия» бағдарламаларына ақпарат енгізуді көшіруді болдырмау бойынша мақсатқа қол жетеді. Жаңа жүйе-компанияның әр түрлі бөлімдер қызметкерлерінің жұмысын оңай жолға түсіріп жеңілдетеді, сондай-ақ, несиелеу үрдісін қаттырақ бақылауға мүмкіндік береді. Жаңа жүйе несиелік ақпараттық деректер қорын компания бөлімшелерінен Интернет арқылы алыстан кіру режимінде қолдануға мүмкіндік береді. Лицензияланған бағдарламалық жасақты қолдануды қадағалау үшін Компанияның қолданатын барлық бағдарламалық жасақты қадағалау және тіркеу жүйесі әзірленіп, енгізілді. Несиелік тапсырыстарды қарастыру бойынша тиімді жұмыспен қамтамасыз ету мақсатында, несиелік келісім шарттар деректерін «ИСКРА» ақпараттық жүйесінен Бірінші Несиелік Бюроға автоматты жіберілуін қамтамасыз ететін бағдарламалық модуль және есептерді сұрау модулі әзірленді. Осы модульді енгізу жұмысты едәуір жеңілдетті және әр бөлімшеде ақпаратты табыстау және алуға кететін уақытты қысқартты. Ішкі байланыстар барлық қызметкерлердің бизнес үрдіске жаппай қатысуымен қамтамасыз ететін, Компания ішінде ақпаратпен тиімді түрде алмасу бойынша маңызды рөл атқарады. КМФ ішкі байланыстарын жақсартуда қызметкерлерге арналған ішкі сайттың болуы ерекше орын алды, ол арқылы қызметкерлермен кері байланыс түзіліп, мықты корпоративті мәдениет қалыптасады.



контроля, направленный на предотвращение, выявление и исправление ошибок и искажений, которые могут возникнуть при проведении операций. В течение года большая работа проделана в части внедрения новых политик: разработаны и утверждены Положение о раскрытии информации КМФ, Положение о конфиденциальной информации и коммерческой тайне КМФ. Пересмотрены и дополнены существующие политики и руководства.

Повышение качества операционных процессов через совершенствование процедур и автоматизация процессов с более эффективным встроенным контролем всегда являются актуальными для компании. Для повышения качества оказываемых услуг и повышения эффективности работы подразделений в 2010 году начата работа по созданию внутри компании новой кредитной информационной системы, которая заменит существующую ИС «ИСКРА». С вводом данной программы будет исключено дублирование ввода информации в программы «ИСКРА» и «1С: Бухгалтерия». Новая система упростит и облегчит работу сотрудников разных отделов Компании и в то же время обеспечит более жесткий контроль процесса кредитования в целом. Новая система позволит использовать кредитную информационную базу данных в режиме удаленного доступа через Интернет из отделений Компании. Для контроля использования лицензионного программного обеспечения была разработана и внедрена система учета и контроля всего ПО, используемого Компанией. Для обеспечения эффективной работы по рассмотрению кредитных заявок разработан программный модуль, обеспечивающий автоматическую передачу данных кредитных договоров из ИС «ИСКРА» в Первое кредитное бюро, а также модуль запроса отчетов. Внедрение данного модуля существенно упростило работу и сократило время для представления и получения информации в каждом из филиалов. Внутренние коммуникации – очень важное звено эффективного обмена информацией внутри Компании, обеспечивающее вовлеченность всех сотрудников в бизнес-процесс. Важную роль в улучшении внутренних коммуникаций КМФ играет наличие внутреннего сайта для сотрудников, посредством которого осуществляется обратная связь с сотрудниками, формируется сильная корпоративная культура.

КМФ имеет надежную систему управления рисками, которая охватывает все финансовые и операционные риски. Система управления рисками нацелена на выявление рисков, их оценку и управление. Все операции Компании, предполагающие возникновение рисков, осуществляются в рамках установленных лимитов и ограничений при постоянном контроле над их соблюдением.

Для эффективной работы системы внутреннего контроля необходимы постоянный мониторинг и обратная связь. Мониторинг – часть ежедневной операционной деятельности Компании. Важную роль в системе мониторинга КМФ играет служба внутреннего аудита как инструмент для обнаружения потенциально слабых мест в системе внутреннего контроля, а также для общей оценки эффективности системы.

Система управления рисками

Мировой финансовый кризис в очередной раз показал всю важность и необходимость наличия эффективной системы управления рисками и внутреннего контроля. Поэтому стратегия

КМФ барлық қаржы және операциялық қауіп қатерлерді қамтитын тәуекелді басқару бойынша сенімді жүйеден тұрады. Қауіп қатерлерді басқару жүйесі қауіптерді табуға, оларды бағалауға және басқаруға бағытталған. Қауіп туындайды деген компанияның барлық операциялары үнемі бақылау үстіндегі бекітілген шектеулер шеңберінде атқарылады.

Ішкі бақылау жүйесінің тиімді жұмысы үшін тұрақты мониторинг пен кері байланыс өте қажет. Мониторинг компанияның күнделікті операциялық қызметінің бөлігі болып табылады.

КМФ мониторинг жүйесінде ішкі бақылау жүйесіндегі потенциалды әлсіз жерлерді анықтауға арналған және сонымен қатар жүйенің тиімділігін жалпы бағалауға арналған құрал ретіндегі ішкі аудит қызметі орасан зор рөл атқарады.

Тәуекелдерді басқару жүйесі

Әлемдік қаржы дағдарысы тәуекелдерді басқару жүйесі мен ішкі бақылау жүйесінің болуы және олардың тиімділігі қаншалықты маңызды екендігін тағы бір мәрте көрсетті. Сол үшін, Компанияның мақсаттарға қол жеткізудегі қызметіне әсерін тигізуі мүмкін тәуекелдерді әрдайым анықтап тұру және олардың алдын алу – **КМФ тәуекел-менеджментін одан әрі жетілдіру стратегиясының** нысанасында. Бұл стратегияның негізгі міндеттері – ұдайы мониторинг жүргізіп отырып, болуы мүмкін тәуекелдерді басқару, әсерін жеңілдету, азайту.

КМФ қызметіне тән тәуекелдердің барлығы төмендегі үш санатқа жіктеледі:

- операциялық,
- қаржы,
- несие.

Несие тәуекелдері қаржы тәуекелдеріне жатады, бірақ КМФ-тің негізгі қызметі бөлек санатқа бөлініп алынған.

Компанияның тәуекел-менеджментінің кейінгі жетілу стратегиясы:

- тәуекелдерді азайту жүйесін және олардың алдын алу мүмкіншілігін жетілдіруге;
- Компанияға төнуі мүмкін қауіпті тәуекелдердің әр түрі тұрғысынан моделдеуге;
- өтімділікті тиімді басқаруға және өтімділікке мұқтаждық пайда болған уақытта уақытылы тиісті іс-қимыл қолдануға бағытталған.

КМФ тәуекелдерді басқару жүйесінің енгізілуіне, жұмысының жүргізілуіне және оның жетілдірілуіне жауапты құрылымдық бөлімше – **Қазынашылық және тәуекел-менеджмент** департаменті. Осы департамент тәуекелдерді басқару жүйесінің үнемі жетіліп тұруын, тәуекелдерге тәуелсіз бағалау мен мониторинг жүргізіліп тұруын қамтамасыз етеді. Ішкі аудит қызметі тәуекелдерді басқару процедуралары мен әдістемелеріне аудит жүргізу арқылы тәуекелдерді басқару жүйесінің тиімділігін арттыру бойынша ұсынымдар дайындайды. Бұдан басқа, Компаниядағы ішкі бақылаудың бүкіл жүйесі белгілі бір ережелер мен процедураларды орнататын және Компания мақсаттарына жету үшін бизнес-процесстердің нәтижелерін қадағалау және оларға уақытылы өзгерістер енгізу арқылы Компанияның барлық деңгейлерін тұтас қамтитын кешенді, үнемі жұмыс істеп тұратын жүйе ретінде тәуекелдерді басқару құралдарының бірі болып табылады КМФ

дальнейшего совершенствования риск-менеджмента КМФ нацелена на постоянное выявление и предотвращение рисков, которые могут повлиять на деятельность Компании в достижении ее целей. Основными задачами являются управление, смягчение и снижение возможных рисков при постоянном мониторинге.

Все риски, присущие деятельности КМФ, классифицируются по трем категориям:

- операционные,
- финансовые,
- кредитные.

Кредитные риски относятся к финансовым рискам, но выделены в отдельную категорию по причине высокой вероятности, связанной с основной деятельностью КМФ.

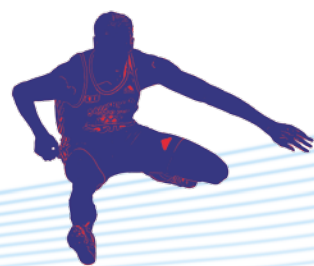
Стратегия дальнейшего совершенствования риск-менеджмента Компании направлена на:

- совершенствование системы минимизации рисков и возможности их предотвращения;
- моделирование возможных угроз для Компании с точки зрения различных видов риска;
- эффективное управление ликвидностью и своевременное реагирование на возникающие потребности в ликвидности.

Структурным подразделением, ответственным за внедрение, поддержание и совершенствование системы управления рисками в КМФ, является Департамент казначейства и риск-менеджмента. Данный департамент обеспечивает постоянное совершенствование системы управления рисками, независимую оценку и мониторинг рисков. Служба внутреннего аудита посредством аудита процедур и методологии управления рисками вырабатывает предложения по повышению эффективности системы управления рисками. Кроме этого, вся система внутреннего контроля в Компании как комплексная, постоянно функционирующая система, устанавливающая определенные правила и процедуры, которая охватывает все уровни Компании, путем отслеживания результатов и своевременного внесения изменений в бизнес-процессы для достижения целей Компании является одним из инструментов управления рисками.



1-сур. Тәуекелдерді басқару құрылымы
Рис. 1. Структура управления рисками



тәуекелдерді басқару жүйесі қызметтің барлық жағына, сондай-ақ оның ішкі және сыртқы ортасына байланысты тәуекелдерді талдауға бағдарланған. Осы мақсатта мысалы, валюталық, несие немесе пайыздық тәуекелдердің түрлі даму сценарийлері әзірленеді. Бұл сценарийлер ALCO назарына ұсынылып, осының арқасында әлеуетті шығын мөлшерін бағалап, хеджирлеудің оңтайлы құралын таңдау туралы шешім қабылдауға мүмкіндік береді. Негізінен, валюталық тәуекелді хеджирлеу үшін КМФ Қазақстанда қол жетімді құралдарды пайдаланады. Дәлірек айтсақ:

- back-to-back несиелері,
- форвардтық келісім-шарттар.

2010 жылы КМФ кредиторларының көпшілігі қарыздарды жергілікті валютада бере бастады. Валюталық тәуекелге ұшырау қаупі азаятындықтан, бұл оң фактор болып табылады.

Компаниядағы тәуекелдерді басқару келесі ұстанымдардың негізінде құрылады:

Тәуелсіздік ұстанымы – Қазынашылық және тәуекел-менеджмент департаменті тікелей «КМФ» МҚУ Басқармасына бағынышты болады.

Тәуекелдерді сәйкестендіру және өлшеу – тәуекелдердің барлық түрлері бекітілген әдістемелерге сәйкес анықталып, өлшенеді.

Тәуекелдерді анықтау технологияларын стандарттау – тәуекел-менеджмент процесін басқару саясаты мен оларды анықтау технологиялары нақты құжаттар түрінде.

Лимиттер – барлық тәуекелдер белгіленген лимиттердің шегінде басқарылады.

Система управления рисками в КМФ ориентирована на анализ рисков, связанных со всеми сторонами деятельности, а также с его внутренней и внешней средой. С этой целью разрабатываются различные сценарии развития, например, валютного, кредитного или процентного рисков. Данные сценарии представляются вниманию ALCO, что позволяет оценить размер потенциального убытка и принять решение о выборе оптимального инструмента хеджирования. В частности, для хеджирования валютного риска КМФ использует доступные в Казахстане инструменты, а именно:

- back-to-back кредиты,
- форвардные контракты.

В 2010 году большая часть кредиторов КМФ начала предоставлять заимствование в местной валюте, что является положительным фактором, так как снижается подверженность валютному риску.

Управление рисками в Компании строится на следующих принципах:

Принцип независимости – Департамент казначейства и риск-менеджмента напрямую подчиняется Правлению МКО «КМФ».

Идентификация и измерение рисков – все виды рисков определяются и измеряются в соответствии с утвержденными методиками.

Стандартизация технологий определения рисков – политика управления процессом риск-менеджмента и технологии их определения четко документированы.

Лимиты – все риски управляются в пределах установленных лимитов.

Есептілік – тәуекелдер бойынша негізгі есептер компанияның ішінде жарияланып, бірден КМФ атқарушы органына ұсынылады.

Бақылау және бағалау – тәуекелдердің барлық түрлері үнемі бақылауда ұсталады. Мұнымен қоса, алдын ала жаңа құралдарға баға беріледі.

Тәуекел-менеджмент қызметі КМФ ұйымында 2009 жылдан бері қарқынды жүргізіліп келеді. КМФ Тәуекел-менеджмент жүйесінің дамуының негізгі бағыттары – тәуекелдерді басқарудың интеграцияланған үрдісі мен тиісті ішкі нормативтік база құру.

2011 жылға төмендегідей стратегия қарастырылған:

- Жергілікті валюта бүкіл қарыздардың жалпы сомасының кемінде 60% құрайтын қарыз алу құрылымын сақтай отырып, шетелдік те, жергілікті де қаржы институттарынан қаржы көздерін тарту.
- Несиелеумен қоса, капиталға инвестицияларды ұсынатын стратегиялық инвесторлармен өзара әрекеттесу.
- Микроқаржыландыруды дамыту ықпалдасуға бағдарланған әлеуметтік инвесторлар мен кредиторлармен өзара әрекеттесу.

КМФ тәуекелдерді басқару жүйесіне, сыртқы инвесторлары мен серіктестеріне қойылатын талаптарға сәйкестік – КМФ халықаралық капитал нарығы мен серіктестік қатынастардағы қызметі табысты болу үшін қажет негізгі факторлардың бірі.

Ішкі аудит

Ішкі аудит қызметі (бұдан әрі мәтін бойынша – ІАҚ) КМФ ішкі бақылау жүйелерінің барабарлығын, сенімділігі мен тиімділігін бағалап, артынан мониторинг жүргізеді.

ІАҚ Басқармамен тығыз қарым-қатынаста жұмыс істеп, ішкі бақылау жүйесіне жүргізілетін тұрақты мониторингтің бір бөлігі ретінде, серіктестік қатысушыларының Жалпы жиналысына бағынышты болатын, ұйымның тәуелсіз құрылымдық бөлімшесі болып табылады.

ІАҚ қызметінің мақсаты – ішкі бақылау жүйесінің тиімділігін бағалау, тәуекелдерді басқару мен корпоративтік басқару ісінде жүйеленген әрі бір ізге салынған тәсілдерді қолдана отырып, ұйымның қызметін жетілдіруге бағытталған тәуелсіз және объективтік шынайы баға мен кеңес беру.

ІАҚ штатында КМФ түрлі құрылымдарында қызмет тәжірибесі бар, соған байланысты тиісінше КМФ бизнес-процестеріне қатысу тәжірибесі бар қызметкерлер мен аудиторлық компанияларда жинақталған қызмет тәжірибесі бар қызметкерлер жұмыс істейді.

2010 жылға арналған аудиторлық тексеру жоспары – тәуекелге бағдарланған тәсіл негізінде әзірленді. Ол халықаралық жетекші тәжірибеге сәйкес, Франкфурттың қаржы және менеджмент мектебімен әрекеттесе отырып, 2009 жылы толықтырылған тәуекелдерге негізделген (risk-based approach) ішкі аудит жүргізу әдістемесін қамтиды. Бұл тәсілдің мақсаты – ІАҚ ресурстарын жоғары тәуекелге ұшырайтын облыстарға немесе аудиттің арқасында ұйым көбірек қайтарым ала алатын жерлерге жұмылдыру.

Аудиторлық тексеру картасының негізгі салалары:

- ҚР еңбек және салық заңнамаларының талаптарын сақтау;

Отчетность – основные отчеты по рискам обобщаются внутри компании и оперативно предоставляются исполнительному органу КМФ.

Контроль и оценка – все виды рисков постоянно контролируются. Также предварительно оцениваются новые инструменты.

Функция риск-менеджмента усиленно осуществляется в КМФ с 2009 года. Основными направлениями развития системы риск-менеджмента в КМФ стало создание интегрированного процесса управления рисками и соответствующей внутренней нормативной базы.

На 2011 год предусмотрена следующая стратегия:

- Привлечение заимствования от зарубежных и местных финансовых институтов с сохранением структуры валют заимствования, где местная валюта занимает не менее 60% от общей суммы заимствования.
- Взаимодействие со стратегическими инвесторами, предлагающими вкпе с кредитованием и инвестиции в капитал.
- Взаимодействие с социальными инвесторами и кредиторами, ориентированными на содействие развитию микрофинансирования.

Соответствие требованиям к системе управления рисками, требованиям внешних инвесторов и партнеров КМФ является одним из ключевых факторов успешной деятельности КМФ на международных рынках капитала и в партнерских отношениях.

Внутренний аудит

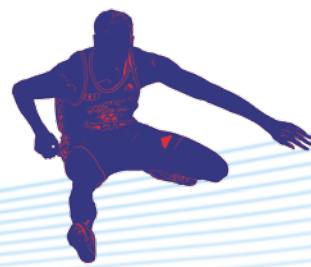
Оценку адекватности, надежности и эффективности систем внутреннего контроля в КМФ и их последовательный мониторинг проводит Служба внутреннего аудита (далее по тексту – СВА).

СВА является независимым структурным подразделением организации, находящимся в функциональном подчинении Общего собрания участников товарищества, работает в тесном взаимодействии с Правлением, выступает как часть постоянного мониторинга системы внутреннего контроля.

Цель деятельности СВА – предоставление независимых и объективных оценок и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации, используя систематизированный и последовательный подход к оценке эффективности систем внутреннего контроля, управления рисками и корпоративного управления.

Штат СВА представлен сотрудниками, имеющими опыт работы в различных структурах КМФ, соответственно, практический опыт участия в бизнес-процессах КМФ и также в состав СВА вовлечены сотрудники с опытом работы в аудиторских компаниях.

План аудиторских проверок на 2010 год был разработан на основе риск-ориентированного подхода, что включает в себя методологию проведения внутреннего аудита, основанного на рисках (risk-based approach), которая была дополнена в 2009 году при содействии Франкфуртской школы финансов и менеджмента, в соответствии с лучшей международной практикой. Целью этого подхода является концентрация ресурсов СВА на областях, связанных с высоким риском, или на тех участках, благодаря аудиту которых организация может получить наибольшую отдачу.



- «Ақша жылыстатумен күрес саясатын / қаржы лаңкестігімен күресу саясатын» ұстану;
- қызметкерлерді жұмысқа қабылдау процедураларын сақтау;
- сатып алу процедураларын сақтау;
- КМФ активтерінің тұтастығын бақылау;
- ақпарат жүйелерінің қауіпсіздік процедуралары;
- несиенің берілуін қарастыру және мақұлдау процедуралары;
- филиалдардағы несие комитетінің деңгейін бағалау;
- несиелерді шығынға жазу процедураларын сақтау және т.б.

ІАҚ-нің 2011 жылға арналған жоспары: ең жоғары тәуекелдері бар ұйым қызметінің бағытына; қолданыстағы процедураларға, саясатты, қызмет жүргізу әдістеріне, КМФ ішкі бақылау жүйелерінің өзгеруіне және жетілдірілуіне байланысты аудиторлық тексеру салалары картасының ұдайы толықтырылуын және жаңартылуын қарастырады.

КМФ ІFC корпоративтік басқару жобасына қатысу қорытындысы бойынша «Ішкі аудит жүргізу жөніндегі нұсқаулыққа» өзгерістер мен толықтырулар енгізіліп, мұның нәтижесінде аудиторлық тексерулердің қорытындысы бойынша есеп беру форматы жаңартылды.

КМФ құрылымдық бөлімшелерінің ішкі бақылау жүйесіне баға беру ІАҚ басым бағыттары болып табылады. Осы мақсатта 2010 жыл бойы араға жарты жыл салып, жұмыс істеп тұрған филиалдар мен бөлімшелерге (қосалқы офистер) аудиторлық тексеру жүргізілді. 2010 жылдың қорытындысы бойынша кері байланыс орнату мақсатында 1 579 клиентпен кездесу ұйымдастырылды. Мұндай кездесулер клиенттерге көрсетілетін қызмет сапасының деңгейі мен қызметкерлердің бизнес-процедураларды сақтау деңгейін анықтауға мүмкіндік береді. Клиенттермен орнатылған кері байланыстың қорытындысы бойынша клиенттерге көрсетілетін қызметтердің сапасын жақсарту шаралары қабылданып, қызмет көрсету стандарттары жетілдіріледі.

ІАҚ құрылымдық бөлімшелерге жоспарлы да, жоспардан тыс та аудиторлық тексерулер жүргізіп тұрады. Бұл КМФ стратегиялық мақсаттарына қол жеткізу мәселесінде сенімді болуын қамтамасыз ету үшін тәуекелдерді үнемі анықтауға, оларға баға беріп, бақылауға мүмкіндік береді.

Корпоративтік басқару

КМФ 2010 жылы Халықаралық қаржы корпорациясының (ІFC) қолдауымен 2009 жылы басталған корпоративтік басқарудың халықаралық стандарттарын енгізу жобасын іске асыру жөнінде ұсыныс жасады.

Жұмыс екі бағыт бойынша жүргізілді: 1) КМФ корпоративтік басқару ісіндегі қазіргі тәжірибесін зерттеу; 2) Корпоративтік басқару жөніндегі ұсынымдарды әзірлеу және ІFC мамандарының корпоративтік басқару жөніндегі ұсыныстарын КМФ-тің ұйымдастыру құрылымына енгізу.

Жобаның бірінші кезеңінде ІFC мамандары ішкі құжаттардың барлығын саралап шығып, КМФ ұйымындағы корпоративтік басқару құрылымын зерттеді, Компаниядағы корпоративтік басқаруды жетілдіру мәселесі турасында оқыту семинарлары мен тренингтер өткізді.

Основные области карты аудиторской проверки:

- соблюдение требований трудового и налогового законодательства РК;
- соблюдение «Политики по борьбе с отмыванием денег / политика борьбы с финансированием терроризма»;
- соблюдение процедур найма персонала;
- соблюдение процедур закупок;
- контроль целостности активов КМФ;
- процедуры безопасности информационных систем;
- процедуры рассмотрения и одобрения кредитов;
- оценка уровня кредитного комитета в филиалах;
- соблюдение процедур списания кредитов и т. д.

Планы СВА на 2011 год также предусматривают: постоянное дополнение и обновление карты областей аудиторской проверки в зависимости от направления деятельности организации, с которыми связаны самые высокие риски; предложения по совершенствованию существующих процедур, политик, методов ведения деятельности, изменению и совершенствованию системы внутреннего контроля КМФ.

По итогам участия КМФ в проекте корпоративного управления ІFC были внесены дополнения и изменения в «Руководство по проведению внутреннего аудита» и, как результат внесенных изменений, обновлен формат отчета по итогам аудиторских проверок.

Приоритетным направлением СВА является оценка системы внутреннего контроля структурных подразделений КМФ. С этой целью в течение 2010 года с полугодовым интервалом была проведена аудиторская проверка действующих филиалов и отделений (субофисов). По результатам 2010 года были проведены встречи с 1 579 клиентами, с целью установить обратную связь, что позволяет оценить качество обслуживания клиентов и уровень соблюдения сотрудниками бизнес-процедур. По результатам обратной связи с клиентами принимаются меры по улучшению качества обслуживания клиентов, совершенствуются стандарты обслуживания.

СВА проводит как плановые, так и внеплановые аудиторские проверки структурных подразделений, что позволяет регулярно выявлять, оценивать и контролировать риски, чтобы обеспечить разумную уверенность в вопросе достижения КМФ своих стратегических целей.

Корпоративное управление

В 2010 году КМФ продолжил осуществлять при поддержке Международной финансовой корпорации (ІFC) проект внедрения международных стандартов корпоративного управления, стартовавший в 2009 году.

Работа велась в двух направлениях: 1) изучение существующей практики корпоративного управления КМФ; 2) разработка и внедрение в организационную структуру КМФ рекомендаций специалистов из ІFC по корпоративному управлению.

На первом этапе группой специалистов из ІFC были проанализированы все внутренние документы, исследована структура корпоративного управления в КМФ, проведены обучающие семинары и тренинги по совершенствованию корпоративного управления в Компании.

Жобаның екінші кезеңінде ІFC ұсынған корпоративтік басқарудың халықаралық стандарттары әзірленіп, КМФ қызметіне енгізілді. Бұл кезеңде Компанияның басқару органдарының қызметін реттейтін КМФ қолданылып жүрген ішкі құжаттарына өзгерістер мен толықтырулар енгізу бойынша үлкен жұмыстар атқарылды. Бақылау кеңесі туралы, корпоративтік хатшы туралы, құпия ақпарат және коммерциялық құпия туралы, жоғары лауазымды басқарушылар сабақтастығы туралы және т.б. ережелер сияқты Компанияда бұрын болмаған құжаттар әзірленіп, бекітілді.

Серіктестіктің атқарушы органының қызметіне бақылау жүргізетін Бақылау кеңесінің құрылуы КМФ басқару құрылымындағы елеулі өзгеріс болды. Бұл кеңес мүшелерінің міндеттері мен функционалдық міндеттемелері ұқсас болып келетін, акционерлік қоғамдардағы Директорлар кеңесіне ұқсастырылып құрылды. Бақылау кеңесінің құрылуымен компания қызметіндегі стратегиялық шешімдерді қабылдау орталығы қатысушылардың Жалпы жиналысы мен КМФ Басқармасы арасындағы баланстың сақталуымен қайта құрылған басқару органына тапсырылды.

Оның үстіне алғаш рет КМФ ұйымында өзінің лауазымдық міндеттеріне сәйкес қатысушылардың Жалпы жиналысына, Бақылау кеңесінің, Басқарманың отырыстарына дайындық жүргізу және өткізу шараларын орындайтын, КМФ басқару органдарының арасындағы ақпарат алмасу желілерінің жұмысы тиімді болуын қамтамасыз ететін, КМФ туралы ақпараттың ашылуына, құжаттарының сақталуына, КМФ ұйымының қатысушыларының үндеулерін қарастыруына және қатысушылар құқықтарының бұзылуына байланысты даулардың шешілуіне жәрдемдесетін корпоративтік хатшы лауазымы құрылды.

Мұнымен қоса, КМФ Жарғысына корпоративтік басқару жүйесінің негіздерін жетілдіруге және нығайтуға бағытталған бірқатар өзгерістер мен толықтырулар енгізілді. Жетекші жетістіктер мен корпоративтік басқару саласындағы әзірлемелердің жаңа базасы негізінде КМФ ішкі дәстүрлері мен ерекшеліктерінің ескерілуімен Корпоративтік этика кодексі құрылды. Жаңа құжаттар мен ережелер құрылған уақытта көп жылдардан бері қалыптасқан Компания нормалары мен ережелері де ескерілгенін атап өту керек. КМФ корпоративтік басқару мен дәстүрлі тәртіп саласындағы озық жетістіктерінің симбиозы Компанияда құрылған ұйымдастыру құрылымына ерекше реңк беріп, корпоративтік басқару тәжірибесін байытады.

Жалпы алғанда, бүгінгі күні КМФ корпоративтік басқару құрылымы халықаралық стандарттарға сай келеді деп зор сеніммен айтуға болады.

Второй этап заключался в разработке и внедрении рекомендованных ІFC международных стандартов корпоративного управления в деятельность КМФ. На этом этапе была проведена большая работа по внесению изменений и дополнений в существующие внутренние документы КМФ, регулирующие деятельность органов управления Компании. Разработаны и утверждены документы, которых не было прежде в Компании, такие как положение о Наблюдательном совете, корпоративном секретаре, раскрытии конфиденциальной информации и коммерческой тайны, преемственности высших руководящих должностей и т. д.

Значительным изменением в структуре управления КМФ стало создание Наблюдательного совета, осуществляющего контроль над деятельностью исполнительного органа товарищества. Он создан по аналогии с Советом директоров акционерных обществ, со схожими задачами и функциональными обязанностями их членов. С созданием Наблюдательного совета центр принятия стратегических решений в деятельности Компании передан вновь созданному органу управления, с соблюдением баланса между Общим собранием участников и Правлением КМФ.

Кроме того, впервые в КМФ создана должность корпоративного секретаря, который в силу своих должностных обязанностей осуществляет мероприятия по подготовке и проведению Общего собрания участников, заседаний Наблюдательного совета, Правления, обеспечивает эффективную работу каналов обмена информацией между органами управления КМФ, содействует раскрытию информации о КМФ, хранению его документов, рассмотрению КМФ обращений участников и разрешению конфликтов, связанных с нарушением прав участников.

Были также внесены значительные изменения и дополнения в Устав КМФ, направленные на совершенствование и укрепление основ системы корпоративного управления. На новой базе передовых достижений и разработок в сфере корпоративного управления создан Кодекс корпоративной этики, с учетом внутренних традиций и особенностей КМФ. Важно отметить, что при создании новых документов и правил учитывались нормы и правила Компании, сложившиеся на протяжении многих лет. Симбиоз передовых достижений в сфере корпоративного управления и традиционных порядков КМФ придает созданной организационной структуре Компании необычайный колорит и обогатывает практику корпоративного управления.

В целом можно с уверенностью сказать, что на сегодняшний день структура корпоративного управления КМФ соответствует международным стандартам.

ВЕЛОСПОРТ

Бүгінде Қазақстан әлемдік жетекші велосипед державаларының клубына кіреді. Әйгілі «Астана» велокомандасы – бұл жай ғана спорттық супержоба ғана емес – бұл Астана брендин халықаралық деңгейде танымал ету, Қазақстандағы велоспортты дамыту және салауатты өмір салтын насихаттау сияқты стратегиялық міндеттерді алға қойған мемлекеттік деңгейдегі жоба.



КМФ басымдықтағы даму факторы – адам ресурстары. Компанияның кадрлық саясаты біліктілігі жоғары және уәжді қызметкерлердің болуын қамтамасыз етуге және сақтап қалуға бағытталған. Негізінен, «Компанияның кадрлық резерві» бойынша тиімді жүргізілетін жұмыстың арқасында қызметкерлер ай сайын құнды білім мен мол тәжірибе алады. КМФ тобының әр мүшесі қабілеттілігін, таланты мен еңбекқорлығын көрсеткен жағдайда мансапқа қол жеткізу мүмкіншілігі бар.

Жыл сайын Компанияда: жұмыс көрсеткіштері бойынша үздік қызметкер анықталатын «Үздік несие сарапшысы» мен әр қызметкердің филиалдың қызметіне қосқаны үлесі бағаланатын «Үздік филиал» байқаулары өткізіліп тұрады. Байқау қорытындысы бойынша жеңімпаздар бағалы сыйлықтар алады.

КМФ компаниясында корпоративтік рух пен корпоративтік мәдениеттің дамуына көп көңіл бөлінеді. Компания қызметкерлердің ұжым болып, табиғат аясына саяхаттарын, түрлі мәдени іс-шараларды ұйымдастырып, елдегі ресми мейрамдардың атап өтілуіне ерекше мән береді. Қыркүйек айында КМФ Компанияда жақсы дәстүрге айналған КТК (көңілді тапқырлар клубы) турнирін өткізді. Аталмыш турнирге топ-топқа бөлініп, өз бетінше дайындаған нөмірлерін көрсетіп, әзіл-оспақтар әзірлеген 300 қызметкер қатысты. Ортадағы жалпы көңіл-күйге қарап, бәрінің де бір-біріне жақындасып, бұрынғыдан да ұйымшыл бола түскені байқалды.

Компанияның әрбір қызметкері өздерінің ұжым мен қоғам алдындағы әлеуметтік жауапкершілігін сезінеді. Бұған жақсы мысал келтіріп айтуға да болады. 2010 жылдың наурызында Алматы облысындағы Қызылағаш ауылы су астында қалған кезде Компанияның бірде-бір қызметкері шетте қалмады, әрқайсысы ауыл халқына материалдық көмек көрсетуге ниет білдіріп жатты. Сол кезде алғашқы қажеттіліктегі тауарлар сатып алынып, зардап шеккен адамдарға жөнелтілді.

Компания өсіп жатыр, мұнымен қызметкерлер штаты да үлкейіп жатыр. 2010 жылдың соңында Компания штаты 412 адамды құрады. Олардың 196-сы – клиенттермен тікелей жұмыс істейтін несие бөлімінің қызметкерлері болса, қызметкерлердің жалпы санында филиалдардың меншікті салмағы 90% құрады.

Кадрлық саясат және қызметкерлерді басқару

Кадровая политика и управление персоналом

Приоритетный фактор развития КМФ – человеческие ресурсы. Кадровая политика Компании направлена на обеспечение и сохранение высококвалифицированного и мотивированного персонала. Благодаря эффективно проводимой работе, в частности по кадровому резерву Компании, сотрудники ежемесячно получают ценные знания и богатый опыт. У каждого члена команды КМФ есть возможность карьерного роста в случае проявления своих способностей, талантов и трудолюбия.

На ежегодной основе в Компании проводятся конкурсы: «Лучший кредитный эксперт», где по показателям работы выявляется лучший сотрудник и «Лучший филиал», где оценивается вклад каждого сотрудника в деятельность филиала, за которым он закреплен. По итогам конкурсов победители получают памятные подарки.

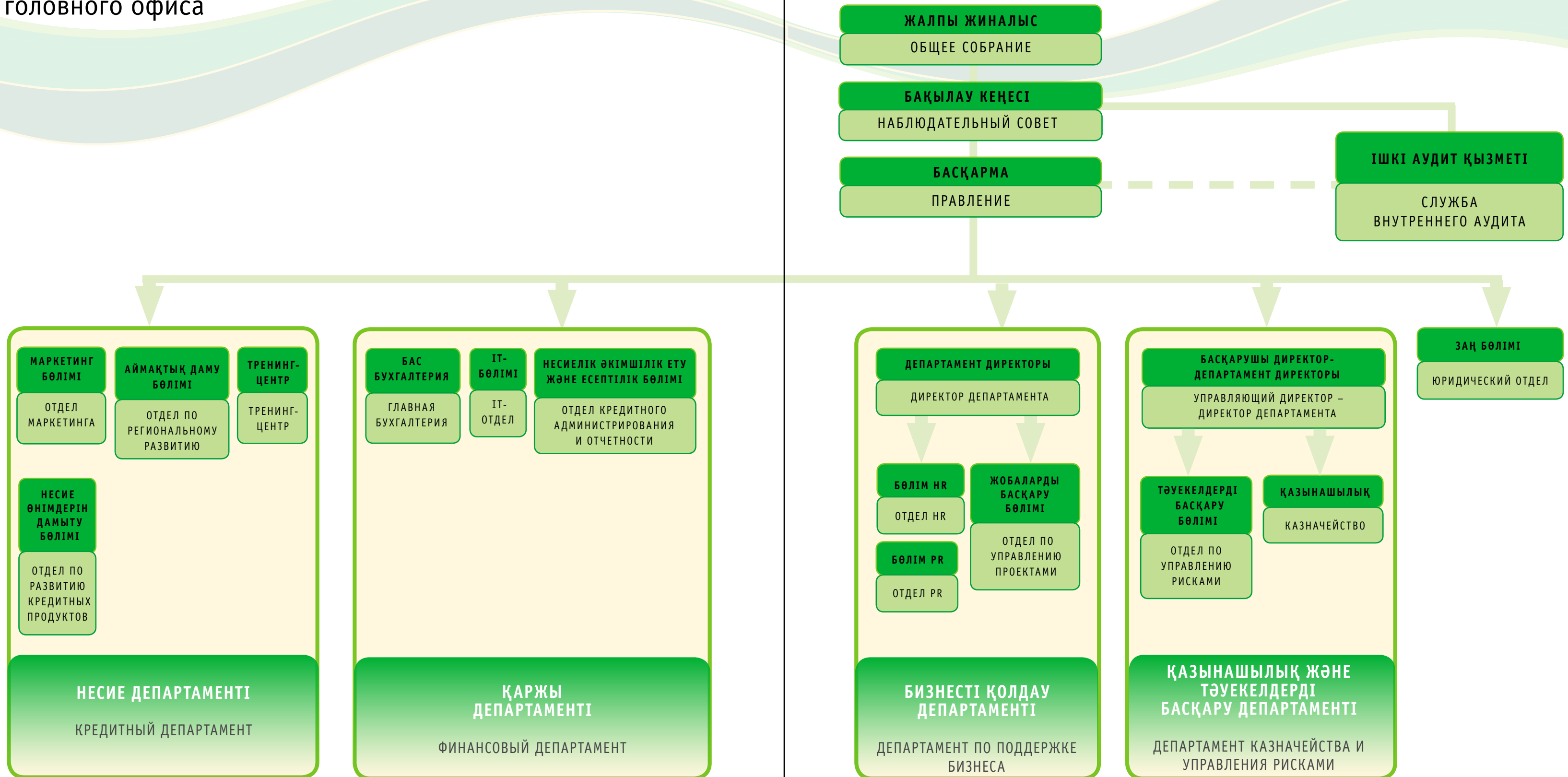
В КМФ много внимания уделяется развитию корпоративного духа и корпоративной культуры. Компания придает большое значение празднованию официальных праздников страны, организовывая коллективный выезд сотрудников на природу, культурную программу. В сентябре КМФ провел турнир КВН – долгожданное событие, которое уже стало замечательной традицией в Компании. В нем приняли участие 300 сотрудников, выступив покомандно с самостоятельно подготовленными номерами и шутками. По общему настроению участников было понятно, что все стали еще ближе и дружелюбнее друг к другу.

Каждый сотрудник Компании ощущает свою социальную ответственность перед коллегами и обществом. И тому есть яркий пример. Когда в марте 2010 года после схода селя затопило село Кызылағаш Алматинской области, ни один сотрудник Компании не остался в стороне от общей беды. Каждый изъявил желание оказать материальную помощь жителям поселка. Были закуплены товары первой необходимости и отправлены пострадавшим.

Компания растет, и вместе с ней расширяется штат. На конец 2010 года штат Компании составил 412 человек, из которых 196 – сотрудники кредитного отдела, непосредственно осуществляющие работу с клиентами. Удельный вес филиалов от общей численности сотрудников составил 90%.

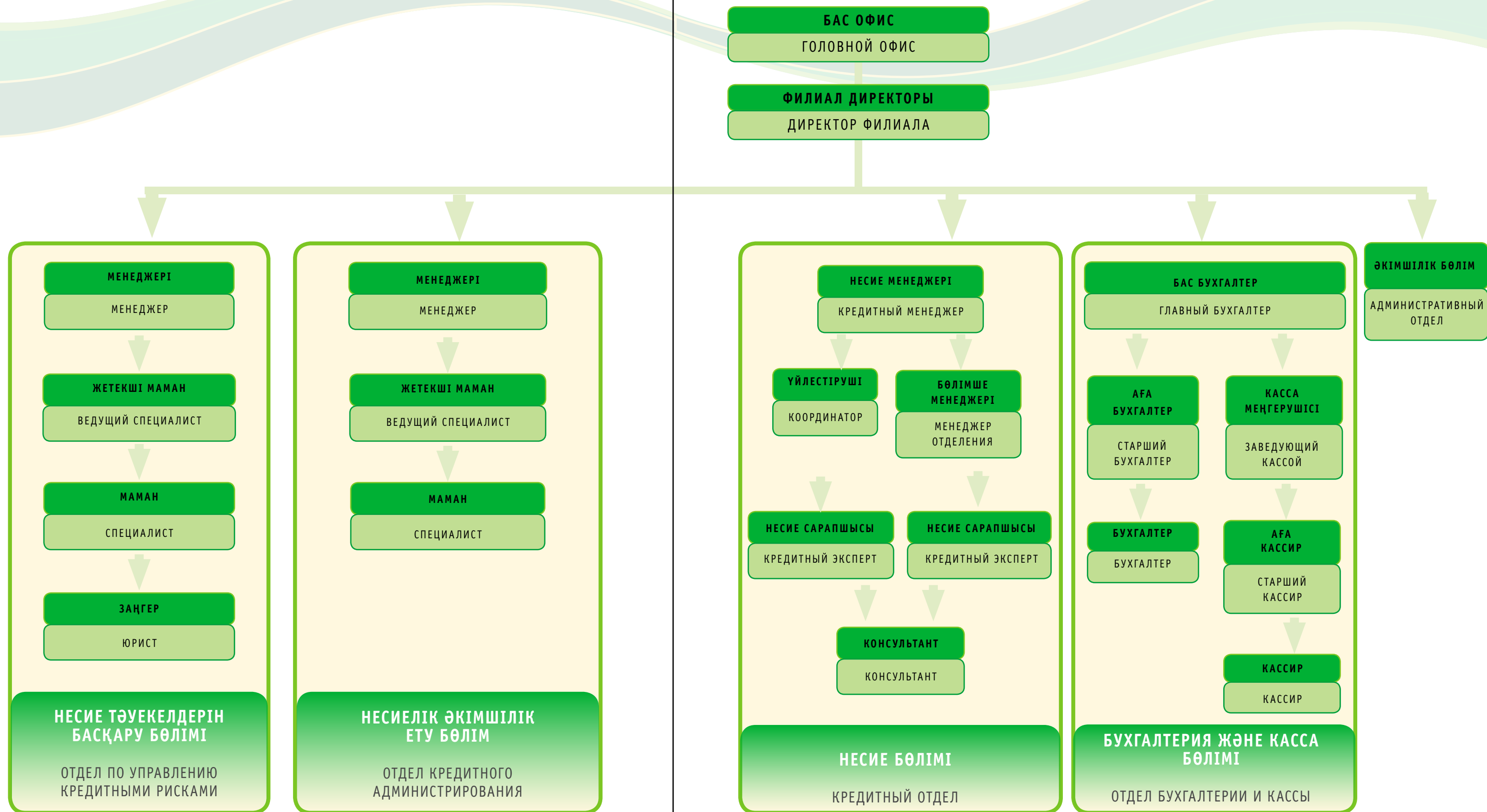
БАС ОФИСТІҢ ҰЙЫМДЫҚ ҚҰРЫЛЫМЫ

Организационная структура
головного офиса



ФИЛИАЛДЫҢ ҰЙЫМДЫҚ ҚҰРЫЛЫМЫ

Организационная структура филиала



ЛЫЖНЫЕ ГОНКИ

Казахстанская лыжная школа подарила миру имена таких блестящих спортсменов лыжников, как Владимир Смирнов, Владимир Сахнов и Иван Гаранин. Да и молодое поколение наших атлетов сегодня входит в элиту мирового лыжного спорта. Особые надежды эксперты возлагают на перспективного лыжника Алексея Полторанина, ставшего победителем Кубка мира 2010 года, в Давосе и четырехкратным чемпионом Азиады-2011.

ШАҒЫ ЖАРЫСЫ

Қазақстанның шағы мектебі әлемге Владимир Смирнов, Владимир Сахнов мен Иван Гаранин сияқты мықты спортшылардың атын ашты деуге болады. Оралмен қатар жас спортшыларымыз да әлемдік шағы спорты элитасына кіреді. 2010 ж. Давоста өткен Әлем кубогының жеңімпазы, Азиада-2011 ойындарының төрт дүркін чемпионы Алексей Полторанин зор үміт күттіреді.



Компания табысының негізі – бүкіл ұжымның кәсібилігі мен әр қызметкердің бойындағы дағдылардың үнемі жетілдіріліп отыруы. Мұндай қағида – қызметінің нәтижесі бүкіл ұжымның да, ондағы әр қызметкердің де атқарған жұмысының қаншалықты тиімді болатынына тікелей тәуелді қаржы ұйымдары үшін әсіресе өзекті. КМФ-те жүргізілетін оқыту корпоративтік мәдениеттің бір бөлшегіне айналып, қызметкердің қызмет бабының өсіп, мансапқа қол жеткізуінде қажеттілікке айналды.

Бұл бағытта Тренинг-орталығының қызметі 2010 жылы компания қызметкерлерін оқыту және артынан бұл оқытудың пайдасына мониторинг жүргізуді басты назарға алған Компанияның дамуына біршама ықпалын тигізді.

2010 жылы барлығы 38 тренинг өткізіліп, бұл тренингтерге КМФ қызметкерлерінің көпшілігі, соның ішінде, 12 филиалының қызметкерлері, барлығы 308 адам қатысты. Филиалдардың жұмыс көрсеткіштерін жақсартудың негізгі құралы ретінде қолданылатын ұдайы оқыту ісі өз жемісін беруде. Мысалға, «Мерзімі кешіктірілген қарызды басқару» тренингінің уақытылы өткізілуі клиенттердің берешегін азайтуға мүмкіндік берді. Осылайша, егер 2009 жылы мерзімі кешіктірілген қарыз 232 млн теңгені құраса, 2010 жылы бұл көрсеткіш, жалпы компания бойынша, 100 млн теңгеге азайған.

КМФ Тренинг-орталығы Компанияның жаңа филиалдарының ашылуына да белсенді қатысып, ұжым құрыла бастаған сәттен бастап, толығымен құрылып болып, алғашқы несиелер берілгенге дейін консультациялық кеңестер беріп, қажетті білім үйретіп, қолдау көрсетті. Осыған байланысты Тренинг-орталықтың 2010 жылы атқарған қызметі Қазақстан өңірлерінде ашылатын Компания филиалдарына қызметкерлер іріктеп, оларды дайындау ісіне жұмылдырылды. Жыл соңындағы көрсеткіштер бойынша жаңа филиалдардағы клиенттердің саны 1 272-ге, ал берілген несиелердің сомасы шамамен 142 миллион теңгеге жетті. Бұл деректерден КМФ Тренинг-орталығының start-up кезеңінде көрсеткен қолдауы филиалдардың одан ары өсуіне және компания қызметінің жетілуіне жақсы негіз бергенін көруге болады.

2010 жылдың соңында Тренинг-орталық «2011 жылға арналған қызметкерлерді оқыту және дамыту туралы ереже» әзірлеп, бекітті. Бұл өткен жылдардағы проблемаларды және Компанияның перспективадағы стратегиялық мақсаттары мен міндеттерін ескере келе, жүйелі оқыту бағдарламасын құруға мүмкіндік берді.

Ереже төмендегідей міндеттерді ұстанады:

- оқыту жүйесін әзірлеу және қолданысқа енгізу;
- оқытуды Компанияның бизнес-процесстерінің ерекшелігіне сәйкес жүргізу;
- оқыту стандарттарын қалыптастыру;
- қызметкерлерді оқыту кезінде h соңғы әлемдік тәжірибені, білімді, еңбекті ұйымдастырудың тиісті әдістерін қолдану;

Оқыту КМФ дамуының қозғаушы күші

Обучение – драйвер развития КМФ

Основа успеха нашей Компании – профессионализм всего коллектива и постоянное совершенствование навыков каждого сотрудника. Данное правило особенно актуально для финансовых организаций, результат деятельности которых напрямую зависит от того, насколько эффективна работа как всей команды в целом, так и каждого ее члена в частности. Обучение в КМФ стало составной частью корпоративной культуры и одним из слагаемых успеха роста карьеры сотрудника.

В данном направлении деятельность Тренинг-центра оказала в 2010 году значительное влияние на развитие Компании, которая была сконцентрирована на обучении и мониторинге его воздействия на сотрудников компании.

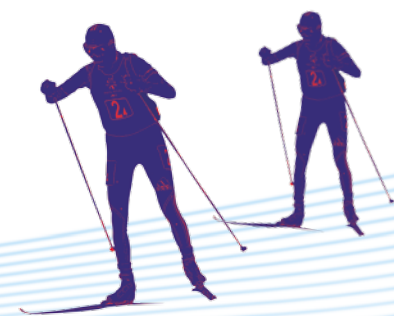
Всего в 2010 году было проведено 38 тренингов, в них приняло участие большинство сотрудников КМФ – 308 человек из всех 12 филиалов. Акцент на постоянном обучении, как на одном из основных средств улучшения показателей работы филиалов, приносит свои плоды. К примеру, проведение своевременного тренинга «Управление просрочками» позволило сократить объем задолженности клиентов. Так, если в 2009 году объем просрочек составлял 232 млн тенге, то 2010 году этот показатель в целом по компании снизился на 100 млн тенге.

Тренинг-центр КМФ также активно участвовал в процессе открытия новых филиалов Компании, оказывая консультационную и образовательную поддержку от начального этапа до полной комплектации коллектива и первой выдачи кредитов. В связи с этим, деятельность команды Тренинг-центра в 2010 году была сосредоточена также на отборе и подготовке персонала для вновь открываемых филиалов Компании в регионах Казахстана. По показателям на конец года, количество клиентов в новых филиалах достигло 1 272, а сумма выданных кредитов – около 142 миллионов тенге. Эти данные позволяют увидеть, что поддержка, оказанная Тренинг-центром КМФ на этапе start-up, дала хорошую основу для дальнейшего роста и совершенствования деятельности филиалов.

К концу 2010 года Тренинг-центром было разработано и утверждено «Положение об обучении и развитии персонала на 2011 год», что дает возможность построить системную программу обучения с учетом выявленных проблем прошлых лет и стратегических целей и задач Компании в перспективе.

Положение включает в себя следующие задачи:

- разработка и внедрение системы обучения;
- построение обучения в соответствии со спецификой бизнес-процессов Компании;
- формирование стандартов обучения;
- включение новейшего мирового опыта, знаний, эффективных методов организации труда в процессе обучения персонала;



- оқыту барысында қызметкерлерді дамыту: тәлімгерлік ету институтын қалыптастыру, басқару резервін дамыту, корпоративтік мәдениет деңгейін көтеру;
- қызметкерлерді жұмыс тиімділігін арттыруға ынталандыру.

Қызметкерлерді оқытудың толыққанды жүйесін, нақты айқындалған құзыреттер тізімі бойынша құру- қызметкерлердің кәсіби біліктілік деңгейін, сапалы түрде арттыруға мүмкіндік беретін үнемі оқу мүмкіншілігінен басқа, қызметкерлерді материалдық емес ынталандырып, дамытатын, қосымша және әсері бар құрал болып табылады.

Оқыту құрылымды, жүйелі түрде өткізіледі, әрі қызметкерлер үшін ең қажетті деген нәрсеге үйреніп, тиісті дағдылар алуына, жаңа технологиялар іздеуге және дәстүрлер қалыптастыруға мүмкіндік береді. Қызметкерлердің жүйелі оқытылуына жеке күшпен іс-шаралардың ұйымдастырылуы және корпоративтік тренингке тапсырыс беру үшін барлық артықшылықтары бар консалтингтік компаниялармен ынтымақтасу кіреді.

Тренинг-орталық жоспарлы оқытуды ұйымдастыру үшін Компания алдындағы стратегиялық міндеттер мен қызметкерлерді жыл сайын бағалаудың қорытындысы бойынша

- развитие персонала в процессе обучения: формирование института наставничества, развитие управленческого резерва, повышение уровня корпоративной культуры;
- мотивация сотрудников к повышению эффективности работы.

Создание полноценной системы обучения сотрудников по четко определенному списку компетенций дает возможность регулярного обучения, позволяющего не только качественно повышать уровень профессиональной компетенции сотрудников, но и является дополнительным и очень действенным инструментом нематериального мотивирования и развития персонала.

При этом обучение происходит структурно, регулярно и позволяет персоналу отрабатывать самые необходимые навыки и умения, искать новые технологии и создавать целые традиции. Системное обучение сотрудников включает в себя организацию мероприятий собственными силами и сотрудничество с консалтинговыми компаниями, обладающее всеми преимуществами заказа корпоративного тренинга.

Для организации планомерного обучения Тренинг-центром по итогам ежегодной оценки персонала и стратегических задач,

төмендегілерге арналған Оқыту және біліктілікті арттыру бағдарламаларын құрды:

- басқарушы қызметкерлерге,
- Компанияның желілік басшылары мен қатардағы қызметкерлеріне,
- кадрлар қоры Кадрлық қор бағдарламасы бойынша дайындалып, біліктілігі арттырылады,
- жаңа қызметкерлерді алғашқыда оқыту және қызметкерлерді бейімдеу және дамыту бағдарламасы,
- халықты оқыту.

Сонымен, қазақстандық бизнестің қазіргі даму кезеңінде «қызметкерлерді оқыту» сияқты қызметкерлерді дамытудың сыртқы ғана емес, ішкі де факторларына қаражат салу беталысы жиіленуде. Компания қандай оқыту стратегиясын таңдамасын, қазіргі уақытта қызметкерлерді оқыту – алға қадам басып, бизнесті шын мәнісінде табысты етудің бірден бір жолы болып есептелінеді.

стоящих перед Компанией разработаны Программы обучения и повышения квалификации для:

- управленческого персонала,
- линейных руководителей и рядовых сотрудников Компании,
- подготовки и повышения квалификации кадрового резерва, осуществляется по Программе кадрового резерва,
- первичного обучения новых сотрудников и программа адаптации и развития персонала,
- обучения населения.

Итак, на современном этапе развития казахстанского бизнеса все четче проявляется тенденция вкладывать средства не только во внешние, но и во внутренние факторы развития персонала, такие как обучение персонала. Какая бы стратегия обучения ни была выбрана компанией, развитие персонала на данный момент выступает одной из реальных возможностей осуществить серьезный прорыв и сделать бизнес по-настоящему успешным.



ПРЫЖКИ С ТРАМПИНА

В 2010 году этот один из наиболее зрелищных видов зимнего спорта получил все возможности для своего бурного развития в Казахстане. В преддверии Азиады наша страна обзавелась уникальным комплексом лыжных трамплинов в Алматы, который признан международными экспертами одним из лучших в мире. Есть у нас и подающие надежды «летающие лыжники». По итогам Азиады казахстанец Евгений Левкин выиграл «золото», а в командном зачете наша страна заняла второе место после Японии.

ТРАМПЛИННЕН СЕКІРУ

Көз тартарлық тамашасымен қызықтыратын қысқы спорт ойындарының бұл түрі Қазақстанда енді қарқынды даму үшін 2010 жылы барлық мүмкіншіліктерге қол жеткізді. Азиада қарсаңында елімізде халықаралық сарапшылар әлемдегі ең үздіктердің бірі деп таныған шаңғы трамплиндерінің бірегей кешені ашылды. Бүгінде спорттың бұл түрінен зор үміт күттіретін шаңғышылар да аз емес. Азиада ойындарында қазақстандық Евгений Левкин алтын әкелсе, командалық есепте біздің еліміз Жапониядан кейін екінші орынды иеленді.



Халықаралық қаржы институттарымен орнатылған ұзақ мерзімді қарым-қатынасты сақтап қалу – KMF-тің басты міндеттерінің бірі, сол себепті де мұндай міндет 2010 жылы да басты назарда болды.

Компания қызметіне біршама ықпалын тигізген дағдарыс 2008–2009 жылдары халықаралық қаржы институттарымен арадағы қарым-қатынастарға қиыншылық келтірді. 2010 жылы KMF негізінде тәжірибесінің кредиторлармен арада қарым-қатынас құрды.

Халықаралық қаржы институттарымен ынтымақтасу арқылы табысқа қол жеткізудің негізгі факторлары – мінсіз несие тарихы мен алынған міндеттемелердің қатаң сақталуы болған және бола бермек. Мұндай басты ереже қазіргі кредиторлармен арадағы табысты ынтымақтастықты жалғастыруға және жаңа кредиторлармен жаңа қарым-қатынас орнатуға мүмкіндік береді.

KMF-пен 2010 жылы да ынтымақтасып келе жатқан халықаралық ірі қаржы ұйымдары:

- Еуропалық қайта құру және даму банкі
- Morgan Stanley
- Triodos Investment Management
- BlueOrchard
- Symbiotics
- Triple Jump.

Ынтымақтастық осы тізіммен шектеліп қоймайды: 2010 жылы KMF басқа халықаралық институттардан қарыз алу үшін келіссөздер жүргізе бастады. Қарызды 2011 жылы алу жоспарланып отыр.

Жапония үкіметінен грант алу бойынша ЕҚҚДБ көрсететін техникалық жәрдемді игеру мәселесі төңірегіндегі келіссөздер қайта жүргізіле бастады. Бұл келіссөздердің нәтижесін KMF 2011 жылдың екінші жартысында өз игілігіне жарата алады. Қазіргі уақытта осы ресурстар жіберілетін облыстарда келісілу жұмыстары жүргізілуде.

2009 жылы басталған корпоративтік басқару жобасы сәтті аяқталып, толық сипаты тиісті тарауда қамтылған.

KMF 2010 жылы болған басты оқиғалардың бірі – BlueOrchard алғаш рет ұсынып отырған шетелдік институттардан жергілікті валютада қаржы алу мүмкіншілігінің алынуы. Мұнымен қоса, 2009 жылы Triodos Investment Management ұйымы берген еуроадағы қарыздарды теңгеге айырбастау сәтті аяқталды. Бұл ермілені Қазақстанда алғаш рет осы аталған кредитор жүзеге асырды. Сонымен бірге дағдарыс кезеңінің ескерілуімен кредиторлардың талаптары (ковенанттар) қайта қаралды.

Қарыздарды теңгемен алу және теңгеге айырбастау іс-шараларының нәтижесінде 2010 жылы KMF валюта бойынша міндеттемелерінің құрылымы біршама өзгеріп, жергілікті валютадағы міндеттемелердің үлесін 44%-дан 76%-ға арттыруға мүмкіндік берді. Бұл Компанияға қарыздарды шетелдік серіктестерден алатын МКҰ көп ұшырағыш келетін валюталық тәуекелдің ықпалынан арылуға мүмкіншілік берді.

Осылайша, жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, 2010 жыл жаңа мүмкіншіліктерге жол ашқан KMF ұйымының халықаралық қаржы институттарымен ынтымақтасуы тұрғысынан айтарлықтай табысты болды деп айтуға болады.

Халықаралық қаржы институттарымен серіктестік

Партнерство с международными финансовыми институтами

Сохранение долгосрочных отношений с международными финансовыми институтами – одна из приоритетных задач для KMF, и 2010 год не стал исключением.

Кризисный период, оказавший повышенное влияние на деятельность Компании в период с 2008-го по 2009 год выявил основные трудности во взаимодействии с международными финансовыми институтами, и в 2010 году KMF строил свои отношения с кредиторами на основании полученного опыта.

Основными факторами успеха KMF в сотрудничестве с международными финансовыми институтами были и остаются отличная кредитная история и строгое соблюдение взятых обязательств. Эти «золотые правила» позволяют продолжать успешное сотрудничество с существующими кредиторами и положить начало работе с новыми.

Крупные международные финансовые организации, с которыми KMF сотрудничает и в 2010 году:

- Европейский банк реконструкция и развития
- Morgan Stanley
- Triodos Investment Management
- BlueOrchard
- Symbiotics
- Triple Jump.

Но сотрудничество не ограничивается этим списком: в 2010 году KMF начал вести переговоры по получению заимствования и от других международных институтов, которое планируется к получению в 2011 году.

Возобновлены переговоры по освоению технического содействия от ЕБРР по гранту от правительства Японии – его результатами KMF сможет воспользоваться во второй половине 2011 года. В настоящий момент ведется согласование по определению областей, в которые будет направлены данные ресурсы.

Успешно завершён проект по корпоративному управлению, начатый в 2009 году. Его подробное изложение дано в соответствующей главе.

Одним из ключевых благоприятных изменений для KMF в 2010 году стала возможность получать финансирование от зарубежных институтов в местной валюте, которая была впервые предоставлена BlueOrchard. Также успешно завершилась конвертация в тенге существующих займов в евро от Triodos Investment Management, выданных в 2009 году. Данная сделка была впервые реализована названным кредитором в Казахстане. Также были пересмотрены требования (ковенанты) от существующих кредиторов, адаптированные с учетом кризисного периода.

В результате мероприятий по получению тенговых займов и конвертации в тенге, в 2010 году структура обязательства KMF по валютам значительно изменилась, позволив увеличить долю обязательств в местной валюте с 44% до 76%. Это дало возможность Компании избежать влияния валютного риска, которому сильно подвержены МКО, получающие заимствование от зарубежных партнеров.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно отметить, что 2010 год оказался достаточно позитивным с точки зрения сотрудничества KMF с международными финансовыми институтами, что позволило заложить фундамент для новых возможностей.

Ярким событием сезона 2010/11 для поклонников казахстанского хоккея стали VII Азиатские зимние игры. Национальная сборная, одержав четыре победы подряд, впервые в истории Азиады завоевала золотые медали, обыграв сборную Японии со счетом 4:1. А лучшим нападающим турнира был признан хоккеист казахстанской команды «Барыс» Вадим Краснослободцев.

ХОККЕЙ

Қазақстандық хоккей жанкүйерлері үшін 2010-2011 жылдың маусымы VII қысқы Азия ойындарында көрсетілген қызықты ойындармен ерекшеленді. Ұлттық құрама қатарымен төрт рет жеңіске жетіп, Азиада тарихында алғаш рет Жапония құрамасын 4:1 есеппен жеңіп, алтын медаль алқалады. Ал турнирдің ең үздік шабуылшысы деп, «Барыс» командасының хоккейшісі Вадим Краснослободцев танылды.



КМФ қызметінде микроқаржыландыру идеясы мен ұстанымына сай келетін Қоғам алдындағы әлеуметтік жауапкершілік қашан да ерекше орын алып келді.

Әлеуметтік бағдарлану Компанияның корпоративтік құндылықтарының ажырамас бөлігі болып табылады және клиенттерге сапалы микроқаржы қызметін көрсету арқылы олардың әл-ауқатын жақсартуға бағытталады.

КМФ-тің осы бағыттағы белсенді позициясының бір дәлелі – компанияның МҚО мамыр айында Астана қ. конференциясында Smart Campaign компаниясынан екі ұстаным бойынша: асыра берешекке жол бермеу және қызметкерлердің әдептілігі: «Клиенттердің құқықтарын қорғау» сыйлығын алуы. Клиенттің құқықтарын сыйлау және қорғау – КМФ өз қызметінде ұстанатын әлеуметтік бағдарланған саясаттың негізгі аспектілері.

Клиенттер алдындағы әлеуметтік жауапкершілікті қолдауға бағытталған корпоративтік стандарттар «КМФ» МҚУ өз бастамасымен қатысқан Халықаралық қаржы корпорациясының (IFC) корпоративтік басқару жобасында көрініс тапқан; нәтижесінде клиенттер алдындағы әлеуметтік жауапкершілік ұстанымдарына негізделген бірқатар корпоративтік құжаттар қабылданды.

Клиенттерге қамқорлық көрсетіп, әлеуметтік әсер ету маңыздылығынан кем түспейтін клиенттер бизнесінің факторы – жұмыс орындарын құру және сақтап қалуда көрініс табады. 2010 жылы сақталып қалған жұмыс орындарының саны 4 781 құрады. Бұл республика бойынша жұмыссыздық деңгейін жалпы алғанда, азайтуға мүмкіндік берді. Әлеуметтік әсерінің тағы бір факторы клиенттерімізді ұстап қалу, атап өтер болсақ, ставка 69% (2009 жылғы – 66%) құрады. Бұл дегеніміз, несиенің әлеуметтік сұранысқа ие екендігін және клиенттерге өз істерін де, әл-ауқатын да түзеп алуға көмектесетінін білдіреді.

Клиенттерге қамқорлық көрсету ұстанымының ұсталатынын КМФ «Шеврон» компаниясының халықтың әлеуметтік әлжуаз топтары арасынан жұмыссыз әйелдерді кәсіпке үйретуге не болмаса қайта мамандандыруға арналған бағдарламасына қатысуы айғақтайды. Жоба Астана қ. мен Алматы облысында жүзеге сәтті асырылды. Қазақстанның іскер әйелдері қауымдастығының қолдауымен бағдарлама қатысушылары даяршы, кондитер-наубайшы, бала бағушы-тәрбиеші, шаштаразшы, үй жинаушы, сылақшы-сырлаушы және т.б. кәсіптерге оқытылды. Қазіргі таңда 440 әйел оқытылып, олардың 80% жұмысқа орналасса, 10% өздерінің жеке бизнесін ашты.

Осы жобаға қатысу нәтижесінде «Шеврон» компаниясы 2010 жылдың қазан айында КМФ компаниясына өз ісін бастауға немесе бұрын бастаған ісін үлкейтуге ниет білдірген әйелдерге несие беруге арналған \$20 000 мөлшерінде демеушілік көмек берді. Жоба жұмыс істеген алты айдың ішінде бағдарламаға қатысқан 7 әйелге Астана қ. өз бизнесін үлкейтуге, жаңа жабдықтар сатып алуға және жаңа жұмыс орындарын құруға мүмкіндік берген \$14 000 мөлшерінде жеңілдігі бар шарттармен несие берілді.

Корпоративтік-әлеуметтік жауапкершілік

Корпоративно-социальная ответственность

Социальная ответственность перед сообществом всегда занимала особое место в деятельности КМФ, что соответствует идее и самому принципу микрофинансирования.

Социальная ориентированность является неотъемлемой частью корпоративных ценностей Компании и направлена на поддержание миссии, то есть на улучшение благосостояния наших клиентов через предоставление им доступа к качественным микрофинансовым услугам.

Одним из доказательств активной позиции КМФ в данном направлении является получение в мае на конференции МФЦ в Астане премии «По защите прав клиентов» от компании Smart Campaign по двум принципам: недопущение чрезмерной задолженности и этическое поведение сотрудников. Уважение и защита прав клиента – основополагающие аспекты деятельности социально ориентированной политики, которой КМФ придерживается в своей работе.

Корпоративные стандарты, направленные на поддержание социальной ответственности перед клиентами, отражены и в проекте по корпоративному управлению Международной финансовой корпорации (IFC), в котором МКО «КМФ» по собственной инициативе приняла участие; в результате был принят ряд корпоративных документов, основанных на принципах социальной ответственности перед клиентами.

Социальное воздействие и забота о клиентах также выражается в немаловажном факторе бизнеса клиентов – создании и сохранении рабочих мест. В 2010 году количество сохраненных рабочих мест составило 4 781, что позволило снизить уровень безработицы в целом по республике. Еще одним фактором социального воздействия хотелось бы отметить удержание наших клиентов – ставка составила 69% (в 2009 году – 66%), это говорит о том, что кредиты социально востребованы и помогают клиентам наладить как бизнес, так и свое благосостояние.

Одним из подтверждений соблюдения принципа заботы о клиентах является и участие КМФ в программе компании «Шеврон» по обучению профессиям и переквалификации безработных женщин из числа социально-уязвимых групп населения. Проект был успешно реализован в г. Астане и в Алматинской области. При поддержке Ассоциации деловых женщин Казахстана участницы программы были обучены таким профессиям, как: официант, пекарь-кондитер, няня-домашний воспитатель, парикмахер, горничная-домработница, штукатур-маляр и многим другим. Обучение прошли уже 440 женщин, 80% из которых трудоустроены, а 10% основали свой собственный бизнес.

В результате участия КМФ в данном проекте компанией «Шеврон» в октябре 2010 года была предоставлена спонсорская помощь КМФ в размере \$20 000 для последующего кредитования женщин, пожелавших начать или расширить свое собственное дело. За шесть месяцев действия программы семи участницам в г. Астана были выданы льготные кредиты на общую сумму \$14 000, благодаря чему женщины смогли расширить существующий бизнес, закупить новое оборудование и создать новые рабочие места.



«КМФ» МҚУ әйелдердің бастамаларына қолдау көрсету ісінде Компанияның күшімен Шымкент қ. жыл сайынғы әйелдер конференциясын ұйымдастырып, өткізіп тұрады. Мұндай соңғы бесінші конференция 2010 жылдың қараша айында өткізіліп, 150-ден астам әйелдің басын қосты.

КМФ қызметі Қазақстанда тұратын көптеген ұлт өкілдерінің арасында ұлтаралық келісімнің сақталуына да өз үлесін қосады. Осылайша, «КМФ» МҚУ-да статистика бойынша 32 ұлт өкілдері несие алады. 2010 жылдың сәуірінде «КМФ» МҚУ Тараз қаласындағы филиалында «Қазақстан халықтары тілдерінің күніне» арналған іс-шара өтті. Дәстүрлі мерекелік іс-шараға компанияның қызметкерлері мен олардың отбасы мүшелері де қатысты. Компанияның қонақтары ретінде «КМФ» МҚУ клиенттері, сондай-ақ ұлттық орталықтардың өкілдері, Тараз қаласының баспасөз бен теледидар өкілдері қатысты.

Компания қызметкерлері өз бастамасымен балаларға арналған интернат үйлеріне, мектептерге, соғыс және еңбек ардагерлеріне қаржылай көмек көрсетіп тұрады, спорттық, мәдени және экологиялық іс-шаралардың ұйымдастырылуына, өткізілуіне демеу көрсетеді.

2010 жылы біз Компанияның филиалдары ашылған қалаларда жастар арасындағы «Олимп-КМФ» футбол командаларына қолдау көрсету, КМФ кубогына футбол турнирлерін өткізу дәстүрін жалғастырдық. Айтар болсақ, 2010 жылы Қазақстанда тұңғыш рет Астана қ. 7–9 сынып оқушылары арасында қыздар футболынан турнир өткізілді. Алдағы уақытта Компания мұндай қыздар арасындағы футбол турнирін жыл сайын өткізіп, дәстүрге айналдыруды көздеп отыр. Салауатты өмір салтын ұстанудың маңыздылығын ескере отырып, Компания ҚР Туризм және спорт министрлігінің Спорт комитеті мен Білім және ғылым министрлігінің өкілдерімен бірлесіп, футбол турнирлерін Қазақстанның бүкіл аймақтарында өткізу туралы шешім қабылдады.

2010 жылдың желтоқсан айында Компания басшылығымен КМФ VII Қысқы Азия ойындарының өткізілуіне демеушілік

Поддержка женских инициатив также традиционно осуществляется МКО «КМФ» через организацию и проведение силами Компании ежегодной женской конференции в г. Шымкенте. Юбилейная, пятая, была проведена в ноябре 2010 года и собрала более 150 участниц.

Деятельность КМФ способствует и сохранению межнационального согласия среди многочисленных народностей, представленных на территории Казахстана. Так, в МКО «КМФ», по статистике, кредитуются клиенты 32 национальностей. В апреле 2010 года филиал города Тараза провел в лучших национальных традициях мероприятие, посвященное Дню языков народов Казахстана, в котором приняли участие сотрудники Компании, члены их семей, а также клиенты МКО «КМФ», представители национальных центров, пресса.

Еще одним немаловажным фактором в деятельности Компании является оказание финансовой поддержки детским домам-интернатам и школам, ветеранам войны и труда, в которой традиционно, по собственной инициативе, принимают участие и сами сотрудники компании, а также помощь в организации и проведении спортивных, культурных и экологических мероприятий.

В 2010 году мы продолжили традицию поддерживать молодежные футбольные команды «Олимп-КМФ», проводить футбольные турниры на Кубок КМФ, в городах, где расположены филиалы Компании. Впервые в Казахстане в 2010 году филиалом в городе Астане был проведен турнир по женскому футболу среди учащихся школ 7–9-х классов. В дальнейшем Компания планирует проведение женских турниров по футболу на ежегодной основе. Учитывая важность поддержки здорового образа жизни, совместно с представителями Министерства образования и Комитета по спорту Министерства туризма и спорта РК было принято решение о проведении турниров по футболу на всей территории Республики Казахстан.

В декабре 2010 года руководством Компании было принято решение и подписан ряд документов по оказанию спонсорской помощи и выступлением КМФ в качестве партнера по проведению

көмек көрсету және серіктес болу жөнінде бірқатар құжаттарға қол қойылды. 2011 жылдың ақпанында басталған Ақ Азияда ойындарын миллиондаған қазақстандықтар тамшалап, отандастарымыздың алтын медальдар қоржынын толтырып, жарқын жеңістерге жеткендігінің, көк байрағымызды желбіреткендігінің куәгері болды. КМФ басқа да спорттық шараларға қолдау көрсетуден шетте қалып қоймады: жасөспірімдер арасындағы еркін күрес сайысы бойынша республикалық турниріне бірнеше мәрте демеуші болды, Түркия елінде өткен еркін күрестен оқушылар арасындағы халықаралық турнирге демеушілік көмек көрсетті.

Қоршаған ортаның экологиялық жағдайын жақсартуға қатысып, табиғаттың қорғалуына үлес қосу – Компанияның әлеуметтік жауапкершілігінің бір бөлігі. Осылайша, 2010 жылдың сәуір айында «КМФ» МҚУ «Алматы – Таза Ауа» жобасына қолдау көрсетіп, Алматы қаласындағы көшелердің бірінде арша отырғызу акциясын өткізді.

КМФ мәдени, спорт және экологиялық іс-шараларға қолдау көрсетумен қатар, Қазақстан аумағында да, шетелдерде болған қайғылы оқиғаларға ортақтасып, қолынан келгенше көмегін аянбайды. Осылайша, Компания қызметкерлері 2010 жылдың наурыз айында Алматы облысының Қызылагаш ауылында болған су тасқынынан жапа шеккен адамдарға көмектесті. 2010 жылдың қыркүйегінде Қырғызстанда болған саяси тәртіпсіздіктен кейін «КМФ» МҚУ Қырғызстанға жаһандық көмек көрсету бастамасына қосылу туралы шешім қабылдап, Қырғызстанды «Қалпына келтіру қорына» өтеусіз 1 млн теңге аударып, қырғыз халқына қаржылай көмек көрсетті.

КМФ өзінің әлеуметтік жобаларға қатысу үлесін жыл сайын арттырып отыруды жоспарлап отыр.

Әлеуметтік жауапкершілік ұстанымдарын ұстану және әлеуметтік ықпал тигізетін құралдарды зерттеу алдағы уақытта да Компания қызметінің негізгі басымдықтары болады.

VII Азиатских зимних игр. Миллионы казахстанцев с интересом наблюдали в начале февраля 2011 года за столь знаменательным для Казахстана спортивным событием, где нашими соотечественниками был поставлен рекорд по количеству завоеванных золотых медалей. Не остался в стороне КМФ и от поддержки других спортивных мероприятий: в частности, уже не первый раз выступил спонсором республиканского турнира среди юношей по вольной борьбе, а также оказал спонсорскую помощь для участия школьника в международном турнире по вольной борьбе, проводимом в Турции.

Участие в улучшении экологического состояния окружающей среды также является одним из важных компонентов социальной ответственности Компании. Так, в апреле 2010 года МКО «КМФ» оказала поддержку проекту «Алматы – Таза Ауа» и провела акцию по высадке можжевельника на одной из улиц города Алматы.

Наряду с поддержкой культурных, спортивных и экологических инициатив, КМФ старается не оставаться в стороне от трагических событий, происходящих как на территории Казахстана, так и за его пределами. Так, сотрудники Компании откликнулись на трагедию, произошедшую в селе Кызылагаш Алматинской области в марте 2010 года, и оказали посильную помощь пострадавшим от наводнения. В сентябре 2010 года после политических беспорядков в Кыргызстане МКО «КМФ» приняла решение о присоединении к глобальной инициативе помощи Кыргызстану и оказала финансовую поддержку кыргызскому населению, перечислив «Фонду восстановления» Кыргызстана 1 млн тенге безвозмездно.

С каждым годом КМФ планирует увеличивать свою долю участия в социальных проектах.

Соблюдение принципов социальной ответственности и изучение инструментов социального воздействия и в дальнейшем станет одним из основных приоритетов деятельности Компании.



БОРЬБА

Для представителей этого горячо любимого в Казахстане вида спорта 2010 год выдался насыщенным на события. С чемпионата Азии в Дели наши «греко-римляне», «вольники» и представительницы женского стиля привезли на родину 11 медалей: 2 золотых, 4 серебряных и 5 бронзовых. Выступление на чемпионате мира в Москве принесло Казахстану 1 «серебро» и 3 «бронзы». Ударным, завершающим аккордом для казахстанских палуанов стало выступление на Азиаде в Гуанчжоу: 2 золотых, 2 серебряных и 7 бронзовых наград.

КҮРЕС

Қазақстандағы сүйікті осы спорт түрінің өкілдері үшін 2010 жыл оқиғаларға толы болды. Делиде өткен Азия чемпионатынан біздің «грек-римдіктеріміз», «еркін күресшілер» және әйел күресінің өкілдері отандарына 11 медаль әкелді – 2 алтын, 4 күміс және 5 қола. Мәскеудегі әлем чемпионатында қатысу Қазақстанға – 1 күміс және 3 қола әперді. Қазақстандық балуандар үшін екпінді ақырғы аккорд Гуанчжоуда өткен Азиядаға қатысу болды – 2 алтын, 2 күміс және 7 қола марапаттары.



Маңызды оқиғалар мен фактілер

Ключевые события и факты

Қаңтар

Ең үздік корпоративтік тәжірибе енгізу бойынша Халықаралық қаржы корпорациясының (IFC) жобасына қатысу аясында КМФ: Ақпаратты ашу туралы ереже, Құпия ақпарат пен коммерциялық құпия туралы ереже әзірленіп, қабылданды. Ақпаратты ашу туралы ережелермен қоса, Бақылау кеңесі туралы, Корпоративтік хатшы туралы ереже сияқты басқа да корпоративтік құжаттар әзірленді.

Ақпан

Компания қызметкерлері жыл сайын өткізіліп тұратын төртінші 2010: Микроқаржы форумына «дағдарысқа қарсы тұру және өзгерістер» (Стамбул қ., Түркия) қатысты.

Балалар спортына, дәлірек айтсақ, «КМФ» микрокредиттік ұйымының сыйлығына жасөспірімдер арасында еркін күрес бойынша үшінші республикалық турнирге қаржылай көмек көрсетілді.

Жұмыс редакциясына Ұлы Отан Соғысының 65 жылдығына орай шығармалар жинағының жарық көруіне орай қаржылай көмек көрсетілді.

Компанияның әлеуметтік жауапкершілік стратегиясын ұстана отырып, «КМФ» МКҰ Гаити аралында болған зілаладан жапа шеккендерге материалдық көмек көрсетті.

Наурыз

Қар еріп, бөгетті су шайып кетуінің салдарынан Алматы облысының Қызылағаш ауылы су астында қалған уақытта КМФ қызметкерлері зардап шеккен адамдарға 1 миллион теңге көлемінде материалдық көмек көрсетті, бірінші кезектегі заттар: азық-түлік, киім, аяқ киім, төсек-орын, жеке гигиена заттары мен жуатын құралдар сатып алынды.

Сәуір

«Әлеуметтік ықпал бойынша есептілік ұсынылғаны үшін» берілген Сыйлықта «MIXMarket» ұйымынан Күміс Сертификат алды.

Микроқаржының клиенттер бизнесіне келтіретін ықпалын зерттеу үшін КМФ-нің 2 592 клиентіне сауалнама жүргізілді. Сауалнама қорытындылары нарықтың клиенттермен ұзақ мерзімді қарым-қатынасқа бағдарланған және бизнестің дамытылуына мүдделі болатын микрокредиттік ұйымдарға тапшы екендігін көрсетті.

Тараз қ. филиалда Қазақстан халықтарының тілдері күні – Компания клиенттері, серіктестері мен қонақтары үшін «КМФ» МКҰ ұйымдастыратын жыл сайынғы іс-шара атап өтілді.

«KazCreditConsult» тәуелсіз компаниясы КМФ-тің барлық филиалдарындағы қызмет көрсету сапасына диагностика жүргізді. Диагностика сервис сапасы мен клиенттерге қызмет көрсету деңгейін «өлшеуге», сондай-ақ мамандарды оқыту, олардың сату техникасын игеру ісіндегі мұқтаждықтарын анықтауға мүмкіндік берді. Қызмет көрсету сапасын

Январь

В рамках участия в проекте Международной финансовой корпорации (IFC) по внедрению лучшей корпоративной практики в КМФ были разработаны и приняты: Положение о раскрытии информации и Положение о конфиденциальной информации и коммерческой тайне. Наряду с положениями о раскрытии информации, были разработаны и другие корпоративные документы, такие как Положение о Наблюдательном совете, Корпоративном секретаре и т. д.

Февраль

Сотрудники Компании участвовали в четвертом ежегодном Микрофинансовом форуме-2010: «Противостояние кризису и изменения» (г. Стамбул, Турция).

Оказана финансовая поддержка детскому спорту, а именно третьему Республиканскому турниру по вольной борьбе среди юношей на приз микрокредитной организации «КМФ».

Оказана финансовая поддержка рабочей редакции по изданию сборника сочинений к 65-летию Великой Отечественной войны.

Следуя стратегии социальной ответственности компании, МКО «КМФ» оказала материальную помощь пострадавшим от землетрясения на о. Гаити.

Март

В результате таяния снегов и крушения плотины произошло затопление села Кызылағаш в Алматинской области, силами сотрудников КМФ была оказана материальная помощь пострадавшим в размере 1 миллиона тенге, приобретены товары первой необходимости: продукты питания, моющие средства, средства личной гигиены, одежда, обувь, белье.

Апрель

Получен Серебряный Сертификат от «MIXMarket» в Премии «За представление отчетности по социальному воздействию».

Для исследования влияния микрокредитов на бизнес клиентов было опрошено 2 592 клиента КМФ. Результаты опроса показали, что на рынке существует серьезная необходимость в услугах микрокредитных организаций, которые нацелены на долгосрочные отношения с клиентами и заинтересованы в развитии бизнеса.

В филиале г. Тараза проведен День языков народов Казахстана – ежегодное мероприятие МКО «КМФ» для клиентов, партнеров и гостей Компании.

Независимой компанией «KazCreditConsult» проведена диагностика качества обслуживания по всем филиалам КМФ. Диагностика позволила «измерить» качество сервиса и уровень обслуживания клиентов, а также раскрыть потребность в обучении специалистов и освоении ими техник продаж. По итогам анализа результатов диагностики качества обслуживания были отмечены сильные стороны:

- использование простого и доступного языка общения при работе с клиентами;



диагностикалау қорытындысын талдау нәтижесі бойынша «күшті» жақтар атап өтілді:

- клиенттермен жұмыс істеу кезінде қарапайым және түсінікті тілді пайдалану;
- несие туралы толық ақпарат ұсыну;
- сыпайылық пен сабырлық таныту, дауласпау;
- Компания мен оның өнімдері туралы ақпараттың лайықты жеткізілуі, ұйым идеялары мен стандарттарын ұстану.

BlueOrchard (Швейцария) халықаралық кредитордан 400 млн теңгеден астам мөлшерде жергілікті валютада қарыз алды.

Мамыр

Компания платиналы демеуші ретінде ШҚО өткен «Дағдарыстан кейінгі микроқаржы: жауапкершілікті жоғалтпай, алға қарай қалай жылжу қажет?» тақырыбындағы 13-Конференциясына қатысты. Ұйымдастырылған іс-шараға Компанияның 12 қызметкері қатысып, спикер ретінде Басқарма Төрағасы Ш.А. Жүсіпов пен Басқарма Төрағасының орынбасары Г.Б. Әкімжанова сөз сөйледі (Астана қ., Қазақстан).

9 Мамыр Ұлы Отан Соғысының қатысушыларына материалдық көмек көрсетілді.

Компания клиенттерімен жүргізілетін жұмыс үшін «КМФ» МҚҰ екі ұстаным бойынша: асыра берешекке жол бермеу және қызметкерлердің әдептілігі «Клиент құқықтарын қорғаудағы жетістіктері үшін» МФЦ мен Smart Campaign сыйлықтарымен марапатталды.

Маусым

Халықаралық балаларды қорғау күні «КМФ» МҚҰ қызметкерлерінің балалары арасында мәдени-қоғамдық іс-шара ұйымдастырылды; мектеп-интернаттардағы балаларға материалдық көмек көрсетілді.

«Олимп-КМФ» балалар футбол командасы (Қарағанды қ.) «Былғары доп-2010» республикалық турниріне қатысты.

Шілде

«КМФ» МҚҰ Өскемен қаласында филиалы ашылды.

Бас офисте (Алматы қ.) «Қаржы БӨЛІМІ» ААҚ (Мәскеу қ., Ресей) үшін топтық кепілсіз несие ұсыну әдістемесі бойынша тәжірибе алмасудың практикалық тренингі өткізілді.

«Олимп-КМФ» балалар футбол командасы (Тараз және Алматы қалалары) «Былғары доп-2010» республикалық турниріне қатысты.

Тамыз

«КМФ» МҚҰ Семей қаласында филиалы ашылды.

Қырғызстанда болған төңкерістен кейін Ош пен Жалал-Абад қалаларын қалпына келтіру үшін «Қайта өркендеу» қорына қайырымдылық көмек көрсетілді.

Қыркүйек

Клиенттер берешегінің көбеюіне жол бермеу мақсатында КМФ қолданатын құралды Smart Campaign компаниясы ең үздік деп таныды.

КМФ Triodos Investment Management халықаралық қорынан еуромен алған қарыз алғаш рет толығымен айырбасталды.

- предоставление полной и ёмкой информации о кредитах;
- сохранение спокойствия и вежливости, умение избегать конфликтов;
- достойное представление информации о Компании и ее продуктах, приверженность идеям и стандартам организации.

Получение займа в местной валюте в размере более 400 млн тенге от международного кредитора BlueOrchard (Швейцария).

Май

Участие в качестве платинового спонсора в 13-й Конференции МФЦ «Микрофинансы после кризиса: как продвигаться вперед, не теряя ответственности». В мероприятии приняли участие 12 сотрудников Компании, в том числе в качестве спикеров выступили Председатель Правления Жусупов Ш.А. и заместитель Председателя Правления Акимжанова Г.Б. (г. Астана, Казахстан).

Оказана материальная помощь участникам Великой Отечественной войны к 9 Мая.

За работу, проводимую с клиентами Компании, МКО «КМФ» была награждена премией МФЦ и Smart Campaign «За успехи в защите прав клиента» по двум принципам: недопущение чрезмерной задолженности и этическое поведение сотрудников.

Июнь

Проведено культурно-массовое мероприятие среди детей сотрудников МКО «КМФ» в Международный день защиты детей; оказана материальная помощь детям в школах-интернатах.

Детская футбольная команда «Олимп-КМФ» (г. Караганда) приняла участие в республиканском турнире «Кожаный мяч-2010».

Июль

Открытие филиала МКО «КМФ» в г. Усть-Каменогорске.

Проведение в Голодном офисе (г. Алматы) практического тренинга по обмену опытом по методологии в предоставлении группового беззалогового кредитования для ОАО «ФинОТДЕЛ» (г. Москва, Россия).

Детская футбольная команда «Олимп-КМФ» (гг. Тараз и Алматы) приняла участие в Республиканском турнире «Кожаный мяч-2010».

Август

Открытие филиала МКО «КМФ» в г. Семее.

Оказана благотворительная помощь фонду «Возрождение» для восстановления городов Ош и Джалал-Абад после революционных событий, произошедших в Кыргызстане.

Сентябрь

Инструмент, применяемый КМФ в целях избежания чрезмерной задолженности клиентов, был признан лучшим компанией Smart Campaign (Разумная Кампания).

Впервые проведена полная конвертация займа, полученного КМФ в евро от международного фонда Triodos Investment Management.

«КМФ» МҚҰ кубогына Астана қ. мектептері арасында футболдан жасөспірім қыздар арасында жыл сайынғы турнир өткізілді.

«Олимп-КМФ» балалар футбол командасы (Қызылорда қ.) «Былғары доп-2010» республикалық турниріне қатысты.

Қазан

Компания Қазақстанның іскер әйелдері қауымдастығының қолдауымен Қазақстанның жұмыссыз әйелдеріне қаржылай көмек көрсету жөнінде «Шеврон» АҚ әлеуметтік жобасына қатысты. Жоба жұмыс істеген 6 айдың ішінде бағдарламаға қатысқан 7 әйел қауымдастық ұсынған оқыту курстарында тегін оқып, әйелдер өз бизнесін үлкейтуге, жаңа жабдықтар сатып алуға және жаңа жұмыс орындарын құруға мүмкіндік берген \$14 000 мөлшерінде жеңілдігі бар шарттармен несие алу мүмкіншілігін алды.

Қараша

«КМФ» МҚҰ Павлодар мен Көкшетау қалаларында филиалдары ашылды.

«КМФ» МҚҰ Шымкент қ. кәсіпкер әйелдерге арналған «Әйел және бизнес» атты бесінші, мерейтойлық конференция өткізді.

Желтоқсан

Компанияның сыртқы және ішкі безендіруде қысқа КМФ логосына (бұған дейін – «KazMicroFinance») өтуі аяқталды.

Компанияның 2011–2013 жылдарға арналған Стратегиясы әзірленіп, қабылданды.

КМФ компаниясының 2011–2013 жылдарға арналған Стратегиясы нарықты әртараптандыру жоспарларын қамтып, алдына үш негізгі стратегиялық мақсат қояды:

- Жаңа өңірлерде шағын несие берудің әлеуметтік маңыздылығын арттыру және экономикалық әлеуетті дамыту үшін географиялық тұрғыдан даму.
- Компанияның бірегей қасиеттерін дамыту арқылы нарықтағы үлесін және ең алдымен, топтық несие беруді арттыру.
- Сапалы қызмет көрсету стандарттарын ұстану арқылы тиімділік пен өнімділік және тұрақты дамып отыруды қамтамасыз ету.

Бас офисте (Алматы қ.) IMON International шағын қарыз беру қорының (Тәжікстан, Душанбе қ.) қызметкерлеріне арналған тренинг өткізілді.

Проведен ежегодный юношеский женский турнир по футболу среди школ г. Астаны на кубок МКО «КМФ».

Детская футбольная команда «Олимп-КМФ» (г. Кызылорда) приняла участие в республиканском турнире «Кожаный мяч-2010».

Октябрь

Участие компании в социальном проекте АО «Шеврон» при поддержке Ассоциации деловых женщин Казахстана по оказанию финансовой помощи безработным женщинам Казахстана. В течение 6 месяцев действия проекта 7 участниц программы смогли бесплатно пройти обучающие курсы от ассоциации и получить кредиты по льготным условиям общим размером \$14 000, которые позволили женщинам расширить существующий бизнес, закупить новое оборудование и создать новые рабочие места.

Ноябрь

Открытие филиалов МКО «КМФ» в гг. Павлодар и Кокшетау.

Проведение силами МКО «КМФ» г. Шымкента пятой, юбилейной конференции для женщин-предпринимателей: «Женщина и бизнес».

Декабрь

Завершение перехода Компании на короткое Лого КМФ (ранее – KazMicroFinance) во внешнем и внутреннем оформлении.

Разработка и принятие Стратегии Компании на 2011–2013 годы.

Стратегия компании КМФ на 2011–2013 годы включает в себя планы по диверсификации рынка и состоит из трех основных стратегических целей:

- Географическое развитие для продвижения социальной значимости микрокредитования в новых регионах и развития экономического потенциала.
- Увеличение доли рынка через развитие уникальных качеств Компании, и в первую очередь – группового кредитования.
- Эффективность и продуктивность через соблюдение стандартов качественного обслуживания и обеспечение стабильного развития.

Проведение в Голодном офисе (г. Алматы) тренинга для сотрудников микрозаемного фонда IMON International (Таджикистан, г. Душанбе).

МӘНЕРЛЕП СЫРҒАНАУ

Мәнерлеп сырғанау – спорттың ең әдемі түрі. Көз тартарлық, тамсандыратын мұзда сырғанау өнері бүгінде Қазақстанда да дамып келе жатыр. Біздің жас фигуристіміз – Денис Теннің жасы небәрі 17-де. Десек те, ол Лос-Анджелестегі Әлем чемпионатында 8-орын, Ванкувердегі қысқы Олимпиада ойындарында 11-орын алса, 2011 жылы өткен VII қысқы Азия ойындарында 1-орын алып, қанжығасына «алтын медаль» байлады.



Бердалы НҰРАЛИЕВ, Түркістан: «Өңірдегі ірі жер иеленушілердің бірі болғым келеді».

Бүгін өз бизнесіңді ашу үшін, негізінен, іскерлік қасиеттер мен бастапқы капитал керек. Кеңес Үкіметі ыдырап, ел нарықтық экономикаға жаңадан көше бастаған 90-шы жылдардың басында жеке істі бастау үшін қандай жағдайлар жасалу керек болғандығын, алғашқы кәсіпкерлік тәжірибесі сол 90-шы жылдарға тұспа-тұс келген Бердалы Нұралиевтен сұрауды жөн көрдік.

– Айтыңызшы, шұбат сату ойыңызға қайдан келді және бұл істі қалай бизнеске айналдыра алдыңыз?

– Біздің ауыл кеңес заманында дермене деген емдік шөбімен әйгілі болатын. Бұл шөптегі эфир майы бактерициді-қабынуға қарсы және ауруды басатын қасиетімен танымал. Ауыл қазір де, Дермене деп аталады. Бұдан басқа, ауылымыз дәмі аузыңнан кетпейтін шұбатымен белгілі болатын. Бұрын аз-маз мал ұстайтынмын, он шақты түйем де болған. Сол түйелерді сауып, шұбатын сатып, нәпақамды тауып жүрдім, кейіннен шұбат өткізіп тұратын тұрақты жерлерді тауып, бірте-бірте айналымға кірдім.

– Шұбат сатудан түскен пайда негізгі табыс көзіңіз болды ма?

– Иә, бір жылдай уақыт табыс көзі болды. Кейін қосымша жер шаруашылығымен айналыса бастадым. Бастапқыда төрт гектар жерге жоңышқа егіп, артынан қарбыз отырғыздым. Кейіннен бірте-бірте егіс көлемін көбейттім. Қазір он төрт гектар егіс алқабым бар, жыл сайын төрт-бес гектарға қарбыз, бір гектарға қызанақ, екі гектарға жүгері, бес гектарға жоңышқа егемін. Мұның барлығы күн демей, түн демей, тер төккен еңбектің арқасы деп білемін.

– Оңай болмаған шығар ...

– Оңай болған жоқ, бірақ ісіме бала-шағам мен жұбайым көмектесіп тұрды. Үш ұлым, бір қызым бар. Жақында немерелі болдым (күледі). Бәріміз де бір шаңырақтың астында тұрамыз, бірге жұмыс істеп, аянбай еңбектенеміз.

– Бұған дейін несие алып па едіңіз және алған несиеңізге неге жұмсадыңыз?

– Бұған дейін несие алған емеспін. Алғашқы несиемді 2008 жылы егіс жұмыстарына КМФ ұйымынан алдым. Ол уақытта сал кідіріңкіреп қалдым, бірақ дегенмен жерге қажетті нәрселердің бәрін сеуіп үлгердім.

– Біздің Компания жайлы қайдан білдіңіз?

– Мен Төрткөл ауылына жұмыстарыммен немесе ағайын-туыстарымның үйіне қонаққа жиі барып тұрамын. Сол сапардың бірінде бір туысыма қойдың бағасы арзандап кеткенін, мал сатқанмен еш пайда түспейтінін, ал егіс науқаны болса, бүгін-ертең басталатынын, сол үшін қазір ақша керіктігін әңгімен барысында айтқан едім. Сол кезде ағайын туысым КМФ ұйымына жолығуға кеңес берді. Мұны естіп, КМФ-қа барып, тиісті кеңес алдым. Үйге келіп, ойланып, арзанға мал сатқанша, несие алғаным пайдалы болатынын ұқтым. Осыдан кейін ақшаға қысылып жүрген ауылдастарымның арасынан сенуге болатын адамдарды

КМФ клиенттерінің табысқа жету тарихтары

Истории успеха клиентов КМФ

Бердали НУРАЛИЕВ, Туркестан: «Хочу стать одним из крупных земледельцев нашего округа».

Сегодня для того, чтобы открыть свой бизнес, требуются в основном наличие деловых качеств и стартовый капитал. При каком сочетании факторов реально начать свое дело можно было, в начале 90-х, в самый разгар распада Советского Союза, когда только-только осуществлялся переход к рыночной экономике, мы решили поинтересоваться у Бердали Нуралиева, первый предпринимательский опыт которого приходится как раз на эти годы.

– Как вы пришли к идее заниматься продажей домашнего шубата и как удалось превратить это в бизнес?

– Наш аул Саналы в советское время славился тем, что в наших краях росло лекарственное растение дермене (цитварная полынь), а наш сельский округ поныне так и называют – Дермене. Эфирное масло этого растения обладает сильным бактерицидным свойством, противовоспалительным и обезболивающим действием. Второе, чем славился наш колхоз, – это верблюжье молоко, то есть шубат. Он был превосходного вкуса! Раньше у меня был скот: немного овец и порядка 10 верблюдиц. Тогда не я один занимался продажей. Было, безусловно, сначала страшно, но, наладив каналы сбыта, понемногу я стал выходить на неплохой оборот.

– Это был основной источник вашего дохода?

– Где-то около года – да. Затем начал заниматься дополнительно земледелием. Начинал с выращивания люцерны на четырех гектарах, затем стал сеять семена арбуза для своего скота. И с каждым годом понемногу увеличивал объемы посевных. Сейчас у меня четырнадцать гектаров посевных земель, и я каждый год я выращиваю на четырех-пяти гектарах арбузы, на одном гектаре помидоры, на двух гектарах кукурузу, пять гектаров люцерны. На сегодняшний день все, чем владею я, – это как раз плод моего труда тех прошлых лет.

– Наверное, сложно пришлось...

– Непросто, но мне всегда и во всем помогала моя семья. У меня жена, три сына и дочь. Недавно я уже стал даже дедушкой... (улыбается) Все мы живем под одной крышей в большом доме и занимаемся нашим хозяйством.

– Был ли у вас опыт кредитования и на что вы взяли свой первый кредит?

– Опыта в кредитовании у меня не было раньше. А свой первый кредит в КМФ в 2008 году, я брал на посевные работы, подготовку почвы и на сам посев. В то время я немного поздно включился в этот процесс по времени, но все же успел засеять землю.

– Как вы узнали про нашу Компанию?

– Я часто езжу в село Тортколь – по делам или просто навестить родственников. В одной из поездок я рассказал своему родственнику, как упала цена на овец, и что жалко продавать скот, а посевной сезон подходит и деньги нужны уже сейчас. И родственник посоветовал мне обратиться в КМФ.



жинап, топ құрдым. Осылайша бәріміз жиналып, несие алдық. Несие пайыздарын шұбат сатудан түскен табыстан, жетпегенін жұбайымның жалақысынан төлейміз деп шештік.

– **Қазіргі уақытта бизнесіңіз қалай дамып келеді?**

– Бәрі жақсы, жұмыс жүріп жатыр. Қазір көктемгі егіске дайындалып жатырмыз.

– **КМФ-ға келмей тұрғандағы жағдаймен салыстырғанда, қандай өзгерістерді байқадыңыз? Мал-жайыңызды көбейту жоспарыңызда бар ма?...**

– Әрине өзгерістер бар. Өткен жылмен салыстырғанда мал-мүлкімнің саны артты, егіс алқаптары да көбейді. Өсім тұрақты, болашаққа деген сенім бар. Енді малдың санын қорықпай өсіруіме болады.

– **2011 жылға қандай жоспарларыңыз бар?**

– Осы жылы төрт гектар қарбыз, екі гектар жүгері отырғызсам ба деп отырмын.

– **Сіз өз сөзіңізде енді болашаққа сеніммен қарай аламын дедіңіз. Мұнда біздің ұйым берген несиенің үлесі бар ма?**

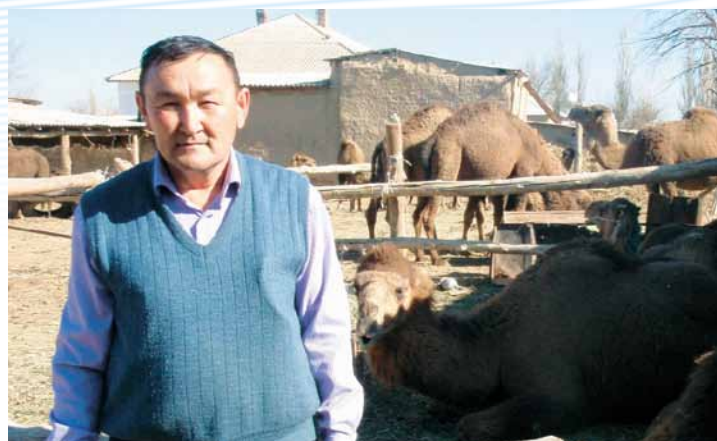
– Иә, бар, енді ақшадан қысылғанымда асығыстықта мал базарына барып, арзанға мал сатуымның немесе баға көтеріліп қала ма деп күтудің қажеті жоқ. Адам күткенмен қара жер күтпейді ғой. Бәрін уақытылы істеу керек. Енді мен маған қанша несие керектігін алдын ала жоспарлап, несиені мал сатудан келтіретін залалсыз ала аламын. Бұл үшін КМФ-қа алғысымды айтамын!

Светлана ГИ, Алматы: Жолдасым екеуміз өз бизнесімізді 1995 жылы бастадық. Жеке туристік фирмамыз бар. Қазір бала-шаға өсіп, бос уақытым көбейді. 2000 жылы кафе ашуға бел будым. Сол кезде де, істі жолдасым екеуміз бастадық. Алайда кейіннен жолдасым

Светлана Ги/ Светлана Ги



мейрамхана бизнесінен шеттеліп, бүкіл істің барлығы өз мойнымда қалды. КМФ ұйымынан алғашқы несиемді 2007 жылы алдым. Алған несиеге тозығы жеткен асүйдегі жабдықтардың орнына жаңа жабдықтар сатып алдым. КМФ несие беретінін жеті жылдан бері КМФ клиенті болып келе жатқан жақын құрбымнан білдім. Бұған дейін де оның аузынан осы ұйымнан тез арада алынған қаржының бизнестің мұқтаждығына көмегі қатты тиетінін бірнеше рет естіген болатынмын. Пайыздық мөлшерлемелерінің тиімділігі, және ең бастасы, несие сарапшыларының әр клиентке кәсіби тұрғыдан



Бердалы Нұралиев/ Бердали Нуралиев

Я пошел и получил консультацию, вернулся домой, обдумал все и понял, что взять кредит мне намного выгоднее, чем по тем ценам продавать скот. Я решил собрать группу из надежных людей из числа своих односельчан, которые тоже нуждались в дополнительных средствах, и мы взяли групповой кредит. Проценты мы решили погасить с дохода от продажи шубата и частично – от зарплаты жены.

– **Как сейчас развивается ваш бизнес?**

– Все хорошо, все идет по своему истечению времени. Сейчас идет полная подготовка к весенним посевным.

– **У вас есть изменения в сравнении – до обращения в КМФ? Увеличение количества скота возможно?..**

– Безусловно. По сравнению с прошлым годом у меня улучшились показатели во всем: и в поголовье скота, и в расширении посевных работ. Стабильно идет рост, и есть уверенность в будущем. Я сберег свое стадо. Теперь я каждый раз могу увеличивать поголовье скота, не боясь, что я его продам.

– **Каковы ваши планы на 2011 год?**

– В этом году я собираюсь посеять четыре гектара арбузов, два гектара помидоров, два гектара кукурузы.

– **Вы сказали, что теперь у вас есть уверенность в будущем. Это связано с нашими кредитами?**

– Да, теперь у меня нет переживаний о том, что я должен в спешке идти на скотный рынок и продавать свой скот по низкой цене. Или ждать следующую неделю, когда, возможно, цена поднимется, – ведь земля ждать не может... Теперь я заранее планирую, какая мне необходима сумма кредита, и могу получить ее без ущерба от продажи скота. Так что спасибо КМФ!

Светлана ГИ, Алматы: С мужем мы начали свой бизнес в 1995 году. У нас своя туристическая фирма. На сегодня дети уже взрослые и свободного времени стало больше. В 2000 году я решила открыть свое кафе. Начинать тоже вместе с супругом, но потом муж отошел от ресторанного бизнеса, и все дела легли на мои плечи. В КМФ впервые я взяла микрокредит в 2007 году. Все оборудование кухни было настолько устаревшим, что я давно уже подумывала его обновить, но, как обычно это бывает, есть деньги – успеваешь их куда-нибудь потратить. А сумма нужна была немаленькая. Так, разговорилась с моей близкой подругой, а она клиентка КМФ уже более семи лет,

қарап, ниеттесіп жатуы көңілімнен шықты. Құрбымның тобына кіріп, несие алып келе жатқанымна міне, төрт жыл болды. Алғаш рет алған несиеге тоңазытқыштар мен плиталар алсам, екінші несиеге кафемнің алдынан жазғы алаң ашып, жаңа ыдыс-аяқтар сатып алдым. КМФ клиенті болғанымна бірде-бір рет өкінген емеспін. Қазір енді, банкет залын ашсам ба деп жүрмін. Тағы да ақша керек болатын боп тұр (күледі) – қайтадан «КМФ» МКҰ-на барамын.

Риза ЖАМАНОВА, Павлодар: Кез келген адамның басына іс түсіп, мәселенің бәрі ақшаға тірелетін кездер болады. Міне, сондай жағдайға мен де тап болдым. Жора-жолдастарым мен ағайын-туыстарымнан қарыз сұрауға ыңғайсыздандым. Өзім зейнеткер болсам да, Техника-экономикалық және Педагогикалық колледжде оқу бөлімінің меңгерушісі болып жұмыс істеймін. Туысыма қоңырау шалып, өз проблемаларыммен бөлістім, ол маған біздің Павлодарда «КМФ» микрокредиттік ұйымының барын және ол жерде зейнеткерлерге де несие берілетінін айтты. Осылайша, мен өзім сияқты ақшадан қиналып жүрген жақсы танытын екі кісіні жинап, «Талаптан» тобын құрдық та, несие рәсімдедік. Несие рәсімдеген уақытта үйіме де, жұмысыма өздері келген сарапшылар мен менеджердің өз ісіне деген адалдығы мен міндеттеріне деген жауапкершілігі менің көңілімнен шықты. Бұл ақшалай несие ғана емес – топ мүшелерінің бір-біріне деген сенім несиесі десем болады. Топ мүшелерінің әрқайсысын жеке-жеке бұрыннан танып, жақсы білсең де, ақшаға келгенде адамды басқа қырынан біле бастайсың. Біз өзара келісіп, бұдан былай да «КМФ» МКҰ қызметін пайдаланып тұрамыз деп шештік. Өйткені кепілсіз несие мен бірте-бірте көбейетін несие сомасы, топты үлкейту мүмкіншілігі бәріміздің де көңілімізден шығады. Мен өзімнің қаржы мәселемді тез арада шеше алғанымна қуаныштымын. Бұл үшін «КМФ» МКҰ-на рахмет!

Эльвира ИСМАМБЕТОВА, Алматы. КМФ ұйымынан алғашқы несиемді 2001 жылы алдым: Өз ісімді қолымдағы үш кішкентай баламен көшеде әйелдер киімін сатудан бастадым. Базарда толық емес әйелдерге арналған киімнің көп сатылмайтынын байқап, толық әйелдерге арналған киім сата бастадым. Алғашқы екі жылда

Эльвира Исмамбетова/ Эльвира Исмамбетова



Риза Жаманова/ Риза Жаманова

и я не раз слышала от нее, как вовремя ей помогают взятые оперативно у вас на перекрытие своих финансовых нужд по бизнесу деньги. Процентные ставки очень выгодные, и главное, что мне понравилось, – это подход кредитных экспертов: профессиональность и лояльность по отношению к клиенту! Это меня очень прельстило. И я вступила в ее группу и вот кредитуюсь уже четвертый год. Первый раз взяла кредит на оборудование: холодильники, плиты обновила. Второй раз – на открытие летней площадки, закупку новой посуды. И ни разу не пожалела о том, что стала клиенткой КМФ. Когда вы назначаете дату выдачи, тогда и выдаете деньги, срок в срок, – это ваш большой плюс. Сейчас планирую банкетный зал еще открыть, опять деньги нужны будут (улыбается) – вновь обращусь в МКО «КМФ».

Риза ЖАМАНОВА, Павлодар: В жизни любого человека может возникнуть проблема, решить которую без денежных средств просто невозможно. Так случилось и у меня. У друзей и родных занимать было неудобно. И хотя я уже на пенсии, работаю заведующей учебной частью Техничко-экономического и Педагогического колледжа. Когда позвонила родственнику и поделилась своими проблемами, он подсказал мне, что в нашем городе Павлодаре есть микрокредитная организация «КМФ», где могут кредитовать и пенсионеров. Так, я нашла еще двух человек, находящихся в таком же положении, как и я, мы составили группу «Талаптан» и оформили кредит. Мне очень понравилось отношение к своим обязанностям экспертов и менеджера, которые сами приезжали ко мне на работу и домой. Это не просто кредит в денежном эквиваленте – это кредит доверия членов группы. Хотя мы знаем друг друга давно, когда дело касается материальных благ, познаешь человека с другой стороны, его другую грань. Посоветовавшись с членами группы, мы решили и впредь пользоваться услугой МКО «КМФ», так как всех устраивает и беззалоговая форма кредита, и возрастающая сумма, и возможность расширения группы. Я очень рада, что у меня получилось быстро решить свои финансовые вопросы. Спасибо, МКО «КМФ»!



әріне қиын болды: ақша аз болды, сол үшін сатқан тауарым да көп болмады. Оның үстіне «күйіп кетем» бе деп те қорықтым. Осы кезде базарда бірге жұмыс істейтін әріптестерім тауар айналымына кіру үшін топқа кіріп, несие алуға кеңес берді. Осылайша, КМФ ұйымынан несие алдым, несие алып келе жатқаным қазір он жылдан асты. Сарапшылармен жұмыс істеген оңай: баланс құруға, несие өтеуге ыңғайлы уақытты таңдауға көмектеседі. Осылайша, өз ісімді кішігірім сауда жасайтын базардағы орыннан жеке butikке дейін өсірдім. Қазір әйелдер, ерлер және балалар киімінің түр-түрін сатамын. Компания өз клиенттері үшін көптеген акцияларды өткізіп тұратыны қуантады. Бұл үшін сіздерге рахмет.

Нина БАНЧЕНКО, Тараз: Өз бизнесімді бәрі сияқты шағын істен бастадым. Достарымнан қарызға ақша алып, базардағы контейнерді жалға алдым. Ұлым екеуіміз ойыншықтар саттық. Кейіннен тағы бір контейнерді жалға аламыз деп шештік, бірақ жинаған ақшамыз жетпеді. Сол кезде алғаш рет несиені банкке барып алдым. Бірақ кейіннен құрбыларым «КМФ» микрокредиттік ұйымынан «Эдельвейс» тобының құрамында тиімдірек мөлшерлеменен қарыз алуды ұсынды. Несие сарапшысы келіп, барлық шарттардың мән-жайын егжей-тегжейлі түсіндіріп берді. Топ мүшелерінің барлығын жақсы танытындықтан, топқа кіріп, несие алам деп шештім. Осылайша, 2004 жылдың қазан айында КМФ ұйымынан өзімнің алғашқы несиемді алдым. Несие рәсімдеу ыңғайлы болғандықтан, әр клиентке жеке назар бөлінетіндіктен, қажетті құжаттар пакеті аз болғандықтан, қазіргі күнге дейін тек сіздің ұйыммен жұмыс істеп келемін. Қаржы жағынан қиналған уақыттарда достарымның барлығына тек КМФ-қа ұсынамын. Алып отырған несиенің арқасында бірте-бірте бизнесімді дамыттым, қазір төрт жеке контейнерім, үш сатушым бар. Сататын тауарларымның түрлері де көбейді, «ойыншықтардың түр-түрі біздің базарда-менің контейнерімде бар» деп, мақтанышпен айта аламын. Осы уақытқа дейін жиырмадан астам несие алдым. Бизнесімнің дамуы КМФ-тан алынған несиелердің арқасында десем артық болмас. КМФ ұйымының барлық қызметкерлеріне зор алғысымды білдіргім келеді. Бұдан ары да ынтымақтастығымыз жалғасын табады деп үміттенемін.

Нина Банченко/ Нина Банченко



Марина Андриевская/ Марина Андриевская

Эльвира ИСМАМБЕТОВА, Алматы: Начала кредитование в КМФ в 2001 году: «Я начинала свой бизнес без опыта, с тремя маленькими детьми на руках, с уличной палатки, где торговала женской одеждой. Обратив внимание, что не так много одежды для полных женщин продается на базаре, начала работать с этой целевой группой. Первые два года, конечно, было трудно: мало средств, отсюда и немного товара, и страх, что все «прогорит». Но помогли и придали уверенности коллеги по бизнесу, с кем вместе торгуем на базаре. Вот они и посоветовали вступить в группу и тоже взять кредит на товарооборот. Так я и стала пользоваться микрокредитами КМФ и кредитуюсь уже более десяти лет. С экспертами очень легко работать: помогут составить баланс и подскажут, какое время для погашения, оптимально для группы, лучше выбрать. Вот так, с маленькой палатки, я развила свой бизнес до собственного бутика, в котором сейчас у меня в ассортименте большой выбор и мужской, и женской, и детской одежды. Очень приятно, что компания проводит много акций для своих клиентов, ставки снижает – с вами только приятно работать, по-другому никак.

Нина БАНЧЕНКО, Тараз: Как и многие, наверное, кто открывал свой бизнес, я начинала его с малого. Взяв у друзей в долг деньги, я арендовала контейнер на базаре, и вместе с сыном мы занялись торговлей мягкими игрушками. Потом решила взять еще один контейнер в аренду, но на расширение не хватало средств. И первый свой кредит я взяла в банке, но потом мои подруги предложили мне взять заем по более выгодной ставке в составе группы «Эдельвейс» в микрокредитной организации «КМФ». Пришел кредитный эксперт, объяснил мне условия, и так как я знала хорошо всех членов группы, то согласилась. В октябре 2004 года я впервые взяла свой кредит в КМФ. Учитывая удобство оформления, индивидуальный подход к клиенту, минимальный пакет документов, и по настоящее время работаю только с вашей организацией. И друзьям всем советую: когда у них возникают финансовые трудности – только КМФ. Постепенно с помощью получаемых кредитов я развивала бизнес, и на сегодняшний день у меня уже четыре собственных контейнера, на меня работают три реализатора. За время нашего сотрудничества я получила более двадцати кредитов, ассортимент моих товаров увеличился

Марина АНДРИЕВСКАЯ, Шахтинск: Кітап сату бизнесін сонау 1997 жылы «26-й квартал» базарында бастағанмын. Құрбымнан қарызға \$300 алып, Алматыға барып, тауар сатып әкелдім. Бір айдан кейін алған қарызымды қайтарып, сатудан түскен түсімді айналымға жіберіп отырдым. Жарты жылдан кейін ғана барып, өзіме 8-наурыз мейрамына сырға сатып ала алдым. Еңбегімнің арқасында бизнесім дами бастады, қайткенмен де күн көруіме жетіп жатты. Алайда, 2008 жылы екі ұлым да қатты науқастанып, үй ішінің берекесі кетті. Бір ұлыма қан тромбоцитозы диагнозы қойылды; екінші ұлыма дәрігерлердің қате қойылған диагнозының кесірінен екі күрделі операция жасалды. Қазір ұлым – 2-топтағы мүгедек. Қымбат неміс дәрілерін сатып алу үшін көп қаржы керек болды. Осы кезде басқа түскен қиындықты көтере алмай, күйеуім қайтыс болды. Екі ауру баламен жалғыз қалдым. Онсыз да қиын сәттерде іспен айналысатын уақытым болмағандықтан, жақсы айналым болмады, сауда пайда әкелмеді. Істі ешкімге сеніп тапсыра алмадым. Сол үшін істі тоқтату мәселесі тұрды. Құрбым KazMicroFinance көмегіне жүгінуге кеңес берді. Осылайша, 2009 жылы 120 000 теңге мөлшерінде алғашқы несиемді алдым. Қазір КМФ екінші рет келіп отырмын, бизнесті дамытуға 750 000 теңге рәсімдеп жатырмын. Қазіргі уақытта КМФ арқасында ашқан төрт сату бөлімім бар. Қазір өз балаларымды өзім өсіріп келемін, ешкімнен де еш нәрсе сұрамаймын. Кітап сататын бір сауда орнымды ұлыма берсем бе деп отырмын.

Бұл іс оның қолынан келетініне сенемін. Қиын сәттерде маған сеніп, маған қолдау көрсеткен КМФ алғысым шексіз.

Ақмарал АБИЕВА, Қарағанды: КМФ-қа келмей тұрып, несиені банктен алатынмын. Кейін сіздің ұйымның несиені беру шарттары, несиені мерзімінің қарастырылу уақыты мен пайыздық мөлшерлемелері, несиені рәсімдеуге қажетті аз құжаттар пакеті туралы естіп, несиені сіздерден алуға бел будым. Қазір қаншалықты дұрыс істегенімді түсінемін! Әкімдік бірінші қабатында менің дәріханам болған үйді бұзу туралы шешім шығарғаннан кейін банк маған несиені беруден бас тартты, ал сіздің компания болса, маған және менің бизнесіме сенді. КМФ арқасында қазір бір емес екі дәріханам бар. Екеуі де қаламыздың орталығында, жұмыс жүріп жатыр, дәрі-дәрмектердің түрлері де артты, несиені еш қиналмай уақытылы төлеп тұрамын. Осы жылдың күзінде басқа қалада, әріне КМФ-тің көмегімен, тағы бір дәріхана ашсам ба деп отырмын.

Ақмарал Абиева/ Ақмарал Абиева



в разы, и я не побоюсь сказать, что на нашем рынке у меня самый широкий ассортимент товара и одна из самых больших торговых точек игрушек. Развитие моего бизнеса непосредственно связано с получением кредитов в КМФ. Хотела бы сказать слова благодарности за чуткое отношение сотрудников компании к нам, клиентам. И в дальнейшем надеюсь только на плодотворное сотрудничество с вами.

Марина АНДРИЕВСКАЯ, Шахтинск: Я начала заниматься книжным бизнесом еще в 1997 году на рынке «26-й квартал». Взяв в долг у подруги \$300, съездила за товаром в Алматы и через месяц вернула ей долг, а всю выручку от торговли вкладывала в оборот. И только через полгода смогла позволить сделать себе подарок на 8 Марта – купила серьги. Благодаря моему усердию бизнес стал развиваться, и на жизнь более чем стало хватать. Правда, в 2008 году у меня в семье случилось горе: заболели оба сына. Одному поставили диагноз тромбоцитоз крови; второй, из-за ошибочно поставленного врачами диагноза, перенес две сложные операции – сейчас у сына инвалидность 2-й группы. Очень много денег понадобилось на покупку дорогих немецких лекарств. В этот сложный момент, к сожалению, не выдержав такого давления, из семьи ушел муж, и я осталась совсем одна с двумя больными детьми на руках. В это и так сложное время встал вопрос о закрытии бизнеса: оборотов хороших не было, потому как мне некогда было заниматься торговлей, а никому доверить я тоже не могла. Когда я совсем потеряла надежду, мне посоветовала подруга обратиться в KazMicroFinance, что я и сделала. Так в 2009 году в составе группы я получила свой первый кредит в размере 120 000 тенге. Обращаюсь в КМФ уже во второй раз и оформляю кредит на сумму 750 000 тенге на развитие бизнеса. На данный момент у меня четыре отдела в городе, которые открыла благодаря КМФ: один книжный отдел, один отдел игрушек и два чулочно-носочных отдела. Завела большую тетрадь для своего любимого книжного отдела, с которого я начинала бизнес, так как пошли большие заказы на разные книги. Сейчас сама воспитываю своих детей и никого ни о чем не прошу, только хочу выразить свою благодарность КМФ, которая поддержала и поверила в меня в трудную минуту. Сейчас собираюсь отдать один отдел сыну: думаю, у него тоже все получится!

Ақмарал АБИЕВА, Қарағанды: До обращения в КМФ я кредитовалась в банке, но затем услышала о вашей организации, узнала об условиях, о сроках рассмотрения, о процентных ставках, минимальном пакете документов, который нужен для оформления, и решила поработать с вами. И сейчас понимаю, как правильно я поступила! После того как акиматом было принято решение, что будет сноситься дом, на первом этаже которого у меня находилась аптека, к сожалению, на развитие бизнеса банк отказал мне в предоставлении кредита, а ваша компания поверила в меня и мой бизнес. Благодаря КМФ у меня теперь две аптеки в густонаселенных пунктах нашего города, дела идут очень хорошо, расширился ассортимент предлагаемых медикаментов, кредит покрываю своевременно и с легкостью. Осенью этого года хочу открыть еще одну аптеку, но уже в другом районе города. Конечно же, думаю – с помощью КМФ!!!



Жылдык
есеп 10

ТЯЖЕЛАЯ АТЛЕТИКА

Сборная команда Казахстана по тяжелой атлетике в последние годы стала главным поставщиком медалей в общенациональную копилку на международной арене. Блестяще выступили наши штангисты и на XVI Азиатских играх в Гуанчжоу, завоевав 3 золотые, 2 серебряные и 5 бронзовых медалей. Победитель Пекинской олимпиады 2009 года – Илья Ильин в Гуанчжоу вновь подтвердил свою репутацию беспроблемного чемпиона.

АУЫР АТЛЕТИКА

Қазақстанның ауыр атлетика құрама командасы – соңғы жылдардан бері халықаралық аренада жалпы ұлттық қоржынымызды медальдерге толтырып келе жатқан команда. Гуанчжоу қаласында өткен XVI Азия ойындарында біздің штангашыларымыздың көрсеткен жетістіктері де жоғары болды.

Спортшыларымыз Аспан асты елінен 3 алтын, 2 күміс және 5 қола медальмен оралды. 2009 жылғы Пекин олимпиадасының жеңімпазы – Илья Ильин Гуанчжоуда өзінің нағыз чемпион екендігін тағы бір рет беделін дәлелдеді.



«KazMicroFinance» Микронесиелеу ұйымы» ЖШС (КМФ) Қазақстандағы жетекші микронесиелік ұйымдардың бірі болып табылады. Компания тарихы 1997 жылдан басталады, Халықаралық Даму бойынша Американдық Агенттіктің (USAID) Қазақстанда микронесиелеу Бағдарламасын жүзеге асыруға бөлген грантына ACDI/VOCA бірлестігі коммерциялық емес ұйым – «Қауымды несиелеудің Қазақстандық Қоры» (НҚҚ) корпоративті қорын, кейінгі «Несиелеудің Қазақстандық Қоры» (НҚҚ) құрды. Қорды банкке микронесиелеу бағытымен айналдыру жоспарының аясында 2006 жылдың соңына қарай «KazMicroFinance» (КМФ) микронесиелеу компаниясының ЖШС түріндегі еншілес компаниясы құрылды, оған 2007 жылдан бастап, басты компанияның барлық микронесиелеу қызметі табысталды. НҚҚ-мен бірге жарғы капиталындағы 83% үлеспен қатар КМФ құрушысы болып қатысудың 17% үлесімен компанияның қызметкерлері шықты.

2008 жылы «Несиелеудің Қазақстандық Қоры» Микронесиелеу ұйымы» Корпоративті Қорының басты компаниясы (НҚҚ) «КМФ-Демеу» КҚ атауына өзгертілді.

ЖШС «МНҰ» КМФ 12 бөлімше бар. Олар келесі қалаларда орналасқан: Алматы, Астана, Қарағанды, Көкшетау, Қызылорда, Павлодар, Семей, Талдықорған, Тараз, Түркістан, Өскемен, Шымкент.

Экономикалық орта

2010 жылдың басынан бастап, ҚР Үкіметінің жұмысы мемлекет Басшысының экономиканы күшейтілген, индустриаландыруды көздейтін, дағдарыстан кейінгі сатыға көшу бойынша жарлықтарын орындауға бағытталды.

Мемлекетіміздің әлеуметтік-экономикалық даму нәтижелері қабылданған шаралардың, сонымен қатар, 2010–2014 жылдарға арналған күшейтілген индустрия-инновациялық даму, Мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыру бойынша шаралардың тиімділігі жоғары екендігін айғақтады.

Өткен жылмен салыстырғанда, экономикалық дамудың басты параметрлері айтарлықтай жақсарды. Ішкі жалпы өнімнің өсуі 7% құрады.

2010 жылы экономикалық дамуға септігін тигізетін басты сыртқы факторлар ішінен әлемдік сауданың жалпы тірілгенін және қазақстандық экспорт өніміне сұраныстың қалыпқа келуін атап айтуға болады. Экономиканың қарқынды өсуін қамтамасыз еткен ішкі факторлар есебіне сұраныстың ішкі нарықта қалыпқа келгені жатады. Ішкі сұраныстың өсуі ақырғы пайдаланудың жалақыны көтеру және шынайы ақша табысының көтерілу арқасында өсіп, сонымен қатар, еңбек нарығындағы оң өзгерістермен: экономикамен айналысатын адам санының өсуі мен жұмыссыздар санының азаюымен түсіндіріледі.

2009–2010 жылдары бизнесті жүргізу шарттары айтарлықтай жақсарды. Бұл кәсіпорындар ашу, рұқсаттар алу процедураларын жеңілдету және мемлекеттік органдар тарапынан әкімшілік қысымның төмендеуіне бағытталған заңнаманың өзгеруі нәтижесінде орындалды.

Қаржы-экономикалық көрсеткіштері

Финансово-экономические показатели

ТОО «Микрокредитная организация «KazMicroFinance» (КМФ) – одна из ведущих микрокредитных организаций в Казахстане. История Компании начинается с 1997 года, когда на средства грантов, выделенных Американским агентством по международному развитию (USAID) на реализацию Программы микрокредитования в Казахстане, корпорацией ACDI/VOCA была основана некоммерческая организация – Корпоративный фонд «Казахстанский фонд кредитования общин» (КФКО), впоследствии «Казахстанский фонд кредитования» (КФК). В рамках плана трансформации Фонда в банк с микрокредитной специализацией в конце 2006 года была создана дочерняя компания Микрокредитная организация «KazMicroFinance» (КМФ) в форме ТОО, в которую начиная с 2007 года была передана вся микрокредитная деятельность материнской компании. Наряду с КФК с долей в уставном капитале 83% учредителем КМФ выступили сотрудники компании с долей участия 17%.

В 2008 году материнская компания Корпоративный фонд «Микрокредитная организация «Казахстанский фонд кредитования» (КФК) была переименована в КФ «КМФ-Демеу».

КМФ имеет 12 филиалов, которые расположены в следующих городах: Алматы, Астана, Караганда, Кокшетау, Кызылорда, Павлодар, Семей, Талдықорған, Тараз, Туркестан, Усть-Каменогорск, Шымкент.

Экономическая среда

С начала 2010 года работа Правительства РК была направлена на реализацию поручений Главы государства по переходу к посткризисному этапу развития, важнейшей составляющей которого стала форсированная индустриализация экономики.

Итоги социально-экономического развития страны свидетельствуют о высокой эффективности принятых мер, в том числе по реализации Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития на 2010–2014 годы.

Основные параметры экономического развития, по сравнению с прошлым годом, значительно улучшились. Прирост ВВП составил 7%.

Среди основных внешних факторов, способствовавших росту экономики в 2010 году, можно выделить общее оживление мировой торговли и восстановление спроса на казахстанскую экспортную продукцию. Внутренним фактором, позволившим обеспечить высокие темпы роста экономики, послужило восстановление спроса на внутреннем рынке. Увеличение внутреннего спроса обусловлено ростом конечного потребления за счет повышения реальных денежных доходов и заработной платы, а также положительными изменениями на рынке труда: рост численности людей, занятых в экономике, и снижение числа безработного населения.

В 2009–2010 годах значительно улучшились условия ведения бизнеса. Это произошло в результате изменения законодательства в сторону упрощения процедур создания предприятий, получения



КМФ қызметінің 2010 жыл бойынша нәтижелерінің талдауы

Елімізде экономикалық жағдайдың өзгеруі, сондай-ақ КМФ-тің 2007–2009 жылдары жүзеге асырған тиімді дағдарысқа қарсы бағдарламасы 2010 жылы компанияға келесі сатыға көшуге мүмкіндік берді.

КМФ дағдарыстан кейінгі бағдарламасы бағыттарының бірі географиялық кеңею және нарық үлесін, жасалатын операциялардың тиімділігі мен өнімділігін арттыру болып табылады. 2010 жылы компания келесі қалаларда 4 бөлімше ашты: Өскемен, Семей, Павлодар және Көкшетау.

2010 жылы капиталдың орташа тиімділігі (ROE) 27,4% құрады, ал 2009 жылы бұл көрсеткіш 16,6% тең болатын.

Есеп жылы бойынша активтердің орташа тиімділігі (ROA) 2 есеге өсіп, 2009 жылдағы 4,3% салыстырғанда 8,4% құрады.

Осының бәрі компания қаржы дағдарысының салдарын азайта алғандығын және компанияның қаржылық жағдайы тұрақталып, болашақта компанияның бұдан әрі сәтті дамуына барлық жағдайлар жасалғандығын дәлелдейді.

разрешений и снижения административного давления со стороны государственных органов.

Анализ результатов деятельности КМФ за 2010 г.

Изменение экономической ситуации в стране, а также эффективная антикризисная программа, реализованная КМФ в течение 2007–2009 годов, дали возможность Компании в 2010 году приступить к следующему этапу – реализации посткризисной программы.

Одно из направлений посткризисной программы КМФ – географическое расширение и увеличение доли рынка, эффективность и продуктивность производимых операций. В 2010 году Компанией было открыто 4 филиала в городах: Усть-Каменогорск, Семей, Павлодар и Кокшетау.

Средняя рентабельность капитала (ROE) в 2010 году составила 27,4%, в то время как в 2009 году этот показатель равнялся 16,6%.

1 Кесте/ Таблица 1

Компанияның 2008–2010 жылдары бойынша басты көрсеткіштері/

Основные показатели компании за 2008–2010 годы

КӨРСЕТКІШТЕР / ПОКАЗАТЕЛИ	2008	2009	2010
Таза табыс (мың теңге) Чистая прибыль (тыс. тенге)	29 903	243 610	552 418
Активтердің орташа тиімділігі (ROA) Средняя рентабельность активов (ROA)	0,4%	4,3%	8,4%
Капиталдың орташа тиімділігі (ROE) Средняя рентабельность капитала (ROE)	2,2%	16,6%	27,4%
Операциялық өзін-өзі өтеушілігі (Корпоративті табыс салығынан басқа шығындар табысы) Операционная самоокупаемость (Доходы на расходы кроме корпоративного подоходного налога)	108,7%	115,6%	135,5%
Қаржылық өзін-өзі өтеушілігі (Инфляцияны түзетумен операциялық өзін-өзі өтеушілік) Финансовая самоокупаемость (Операционная самоокупаемость с поправкой на инфляцию)	105,5%	112,3%	127,1%
ТК табыстылығы Доходность КП	42,5%	43,4%	44,7%
Тиімділік коэффициенті (қаржы шығындары және табыстың КТС қоспағандағы шығындар) Коэффициент эффективности (Расходы кроме финансовых расходов и КПН на доходы)	61,8%	55,4%	51,1%
Тәуекел құны (Қорлар шығындары/Орташа несиелік портфель) Стоимость риска (Расходы на резервы/Средний кредитный портфель)	7,6%	1,8%	-0,97%
Есептен шығарылған несиелер коэффициенті (Есептен шығару/Орташа несиелік портфель) Коэффициент списанных кредитов (Списание/Средний кредитный портфель)	6,7%	2,0%	-
Лeverедж (Капитал бойынша міндеттемелер) Лeverедж (Обязательства на капитал)	357,2%	246,4%	199,4%

ЖИЫНТЫҚ КІРІС ТУРАЛЫ ЕСЕПТІ ТАЛДАУ

Кірістер

Сыйақы түріндегі кірістер 2010 жылы 2 226 461 мың теңгені құрады, 2009 жылмен салыстырғанда 5,5%-ға өсті (2 кесте).

Почти в 2 раза за отчетный год выросла средняя рентабельность активов (ROA), составив 8,4% (против 4,3% в 2009 году).

Все это дает основание утверждать, что Компании удалось минимизировать последствия финансового кризиса, финансовое положение Компании стабилизировалось и созданы хорошие предпосылки для ее дальнейшего успешного развития.

2 Кесте/ Таблица 2

Сыйақы түріндегі кірістер 2008–2010 жылдары бойынша, мың теңге/

Доходы в виде вознаграждения в 2008–2010 гг., в тыс. тенге

	2008	2009	2010
Клиенттерге берілген несиелер Кредиты, выданные клиентам	2 459 267	2 094 316	2 203 775
Банктердегі шоттар мен депозиттер Счета и депозиты в банках	15 625	10 585	22 686
Кері РЕПО келісімдері бойынша дебиторлық қарыз Дебиторская задолженность по соглашениям обратного РЕПО	-	5 041	-
БАРЛЫҒЫ ИТОГО	2 474 892	2 109 942	2 226 461

Егер табыстар құрылымын сыйақы түрінде қарасақ, онда клиенттерге берілген несиелер бойынша табыс 4,6%-ға, ал комиссия бойынша табыстар – 19,4%-ға өскен.

Пайыздар бойынша табыстардың өсуінің басты себебі несиелік портфель көлемін 19%-ға өсіру болып табылады. Бұл нәтижеге жыл бойы пайыздық мөлшерлемені азайтқанға қарамастан, бізбен үш жылдан астам уақыт жұмыс жасаған клиенттерге ниеттілік көрсету бағдарламасы аясында қол жетті.

Комиссиялар бойынша табыстар 2010 жылы берілетін несиелер саны мен сомасын өсіру арқасында өсті. Бұл несиелік портфель табысының 2009 жылмен салыстырғанда 43,4% дан – 44,7%-ға өсуіне алып келді.

Операциялық өзін-өзі өтеушілік жыл – ішінде 19,9%-ға өсті, бұл табысты көбейтуге ықпал етті, оның көлемі өткен жылдың табыс сомасынан екі есеге асты.

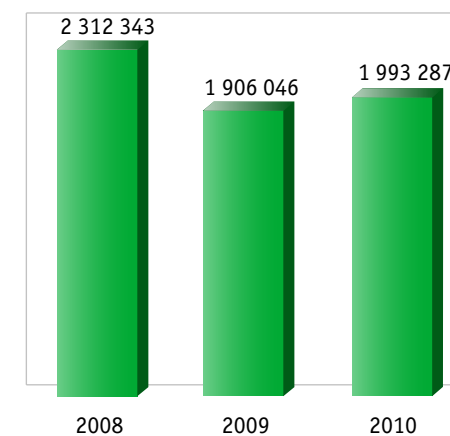
Шығындар

2010 жыл бойынша табыстың өсуіне бұрынғы жылмен салыстырғанда табыстық бөліктің өсуінің арқасында ғана емес, сондай-ақ шығындарды азайту арқасында қол жетті.

Диаграмма 1

Пайыздар бойынша табыс 2008–2010 жылдар, мың теңге/

Доходы по процентам в 2008–2010 гг., в тыс. тенге



АНАЛИЗ ОТЧЕТА О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ

Доходы

Доходы в виде вознаграждения в 2010 году составили 2 226 461 тыс. тенге и по сравнению с 2009 годом выросли на 5,5% (табл. 2).

Если рассматривать структуру доходов в виде вознаграждения, то доходы по процентам по кредитам, выданным клиентам, выросли на 4,6%, а доходы по комиссионным – на 19,4%.

Основной причиной роста доходов по процентам является увеличение объема кредитного портфеля на 19%. Данный рост был достигнут, несмотря на снижение процентных ставок в течение года, в том числе в рамках программы лояльности для клиентов, проработавших с нами более трех лет.

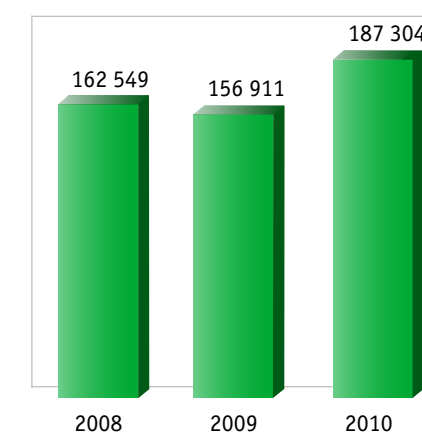
Доходы по комиссионным выросли вследствие увеличения количества и суммы выдаваемых в 2010 году кредитов. Это же явилось и причиной роста доходности кредитного портфеля по сравнению с 2009 годом – с 43,4% до 44,7% соответственно.

Операционная самоокупаемость выросла за год на 19,9%, что дало возможность нарастить прибыль, размер которой превысил сумму прибыли прошлого года более чем в два раза.

Диаграмма 2

Комиссия бойынша табыс 2008–2010 жылдары, мың теңге/

Доходы по комиссионным в 2008–2010 гг., в тыс. тенге





2010 жыл бойынша шығынның барлығы 2009 жылдың 1 866 332 мың теңгесімен салыстырғанда 5,7% ға түсіп, 1 760 419 мың теңгені құрады (3 кесте).

Расходы

Рост прибыли 2010 года по сравнению с прошлым годом был достигнут не только за счет роста доходной части, но также и за счет снижения расходов.

3 Кесте/ Таблица 3

2008–2010 жылдар бойынша шығындар, мың теңге/

Расходы в 2008–2010 гг., в тыс. тенге

	2008	2009	2010
Қаражат шығындары			
Финансовые расходы	745 999	655 649	465 679
Тағамға кеткен шығындар			
Расходы на провизии	435 398	86 680	-47 382
Табыс салығы бойынша шығындар			
Расход по подоходному налогу	173 686	40 842	138 312
Бағам айырмашылығы бойынша шығындар			
Расходы по курсовой разнице	26 298	78 875	-35 032
Персоналға кеткен шығындар			
Расходы на персонал	731 695	703 108	803 369
Жалпы және әкімшілік шығындар			
Общие и административные расходы	337 043	300 514	350 329
Басқа шығындар			
Прочие расходы	81	664	2 730
Барлық шығындар			
ИТОГО расходов	2 450 200	1 866 332	1 760 419

Баптар кесіндісіндегі шығындар талдауы екі бап – 2010 жыл бойынша тағамға кеткен шығындар мен бағам айырмашылығы бойынша шығындарда табыс байқалды. Бағам айырмашылығы бойынша табыс теңгеге қатысты валюта бағамдарының түсуі арқасында 35 032 мың теңгені құрады.

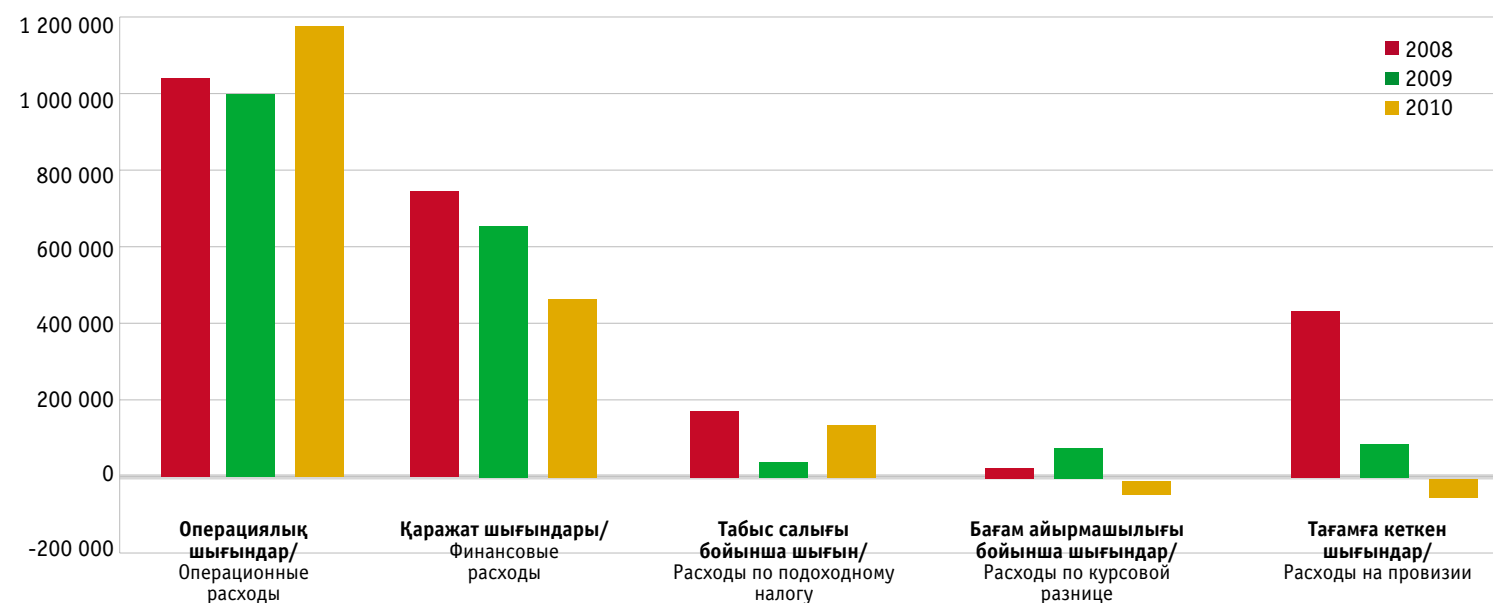
Итоговые расходы за 2010 год снизились по сравнению с 2009 годом на 5,7% и составили 1 760 419 тыс. тенге против 1 866 332 тыс. тенге в 2009 году (табл. 3).

Анализ расходов в разрезе статей показывает, что по двум статьям – расходам по провизиям и по курсовой разнице –

Диаграмма 3

2008–2010 жылдар бойынша шығындар, мың теңге/

Расходы в 2008–2010 гг., в тыс. тенге



Тағамға кеткен шығындар «минус» белгісі бар есепте 47 382 мың теңгені құрады. Осы бап бойынша табыс бұрын есептен шығарылған несиелер сомасының жыл ішіндегі тағам бойынша шығындар сомасынан асу арқасында құрылды.

2010 жылы төрт жаңа бөлімшелердің ашылуы, несиелік портфель мен клиенттік қордың өсуі, шығарымдар санының өсуі, сонымен қатар, қолданыстағы құрылымды бөлімшелер штатын кеңейту 2009 жылмен салыстырғанда 15%-ға операциялық шығындардың өсуіне әкеп соқты. Персонал бойынша шығындардың өсуі 16,6% құраса, әкімшілік шығындар – 14,3%-ды құрады (4 кесте).

4 Кесте/ Таблица 4

2008–2010 жылдар бойынша жалпы және әкімшілік шығындар, мың теңге/

Общие и административные расходы в 2008–2010 гг., в тыс. тенге

	2008	2009	2010
Тозу және өтелім			
Износ и амортизация	45 193	56 632	58 869
Жалға алу			
Аренда	58 577	47 390	57 050
Күзет			
Охрана	31 471	29 798	32 659
Кәсіби қызметтер			
Профессиональные услуги	32 625	27 531	29 423
Табыс салығынан басқа салықтар			
Налоги кроме подоходного налога	19 318	23 896	24 561
Кеңсеге арналған кеңсе тауарлары			
Канцелярские товары для офиса	15 659	16 980	21 880
Транспорттық шығындар			
Транспортные расходы	20 461	16 263	19 144
Банктік комиссиялар			
Банковские комиссии	24 276	15 975	17 137
Байланыс қызметтері және ақпараттық қызметтер			
Услуги связи и информационные услуги	21 674	14 925	16 044
Іссапар шығындары			
Командировочные расходы	18 761	14 423	15 961
Инкассалау			
Инкассация	9 082	13 207	12 818
Жарнама және маркетинг			
Реклама и маркетинг	13 074	6 882	11 719
Сақтандыру			
Страхование	4 407	5 249	11 149
Жөндеу және техникалық қызмет көрсету			
Ремонт и техническое обслуживание	2 900	3 951	8 465
Қайырымдылық			
Благотворительность	4 756	3 111	5 556
Персоналды оқыту			
Обучение персонала	3 134	3 051	3 938
Сайланған өкілдердің шығындары			
Представительские расходы	5 121	263	801
Басқа			
Прочие	6 554	987	3 155
БАРЛЫҒЫ			
ИТОГО	337 043	300 514	350 329

в 2010 году отмечен доход. Доход по курсовой разнице составил 35 032 тыс. тенге вследствие снижения курсов валют по отношению к тенге.

Расходы по провизиям отражены в отчете со знаком «минус» в сумме 47 382 тыс. тенге. Доход по данной статье образовался вследствие превышения суммы возврата ранее списанных кредитов над суммой расходов по провизиям в течение года.

Открытие в 2010 году четырех новых филиалов, рост кредитного портфеля и клиентской базы, увеличение количества выдач, а также расширение штата действующих структурных



Үш есеге корпоративті салық бойынша шығындар салық салынатын табыстың өсуі кесірінен асты (5 кесте).

подразделений обусловило увеличение операционных расходов, которые выросли по сравнению с 2009 годом на 15%. Рост расходов на персонал составил 16,6%, административных расходов – на 14,3% (табл. 4).

5 Кесте/ Таблица 5

2008–2010 жылдар бойынша табыс салығы жөніндегі шығындар, мың теңге/

Расходы по подоходному налогу в 2008–2010 гг., в тыс. тенге

	2008	2009	2010
Ағымдағы салық бойынша шығын/ Расход по текущему налогу			
Ағымдағы табыс салығы			
Текущий подоходный налог	177 474	48 815	138 814
Мерзімі шегерілген салық бойынша шығын/ Расход по отсроченному налогу			
Мерзімі шегерілген табыс салығы бойынша шығын			
Расход по отсроченному подоходному налогу	-3 788	-7 973	-502
	173 686	40 842	138 312

Қаражат шығындарының 2009 жылмен салыстырғанда 29%-ға төмендеуі бірнеше себептермен түсіндіріледі: 2010 жылдың аяғына оқиғалардың 22,3%-ға төмендеуі, валюталық тәуекел хеджерлеу құралдарының өзгеруі («back-to-back» жүйесінің орнына форвардтық келісімдер қолданылған), сондай-ақ пайыздық мөлшерлемелердің 2010 жылы алынған қарыздар бойынша төмендеуі.

2010 жылдың шығындар құрылымы келесі жолмен көрсетілген (4-диаграмма).

Диаграмма 4

2008–2010 жылдар бойынша шығындар құрылымы/

Структура расходов в 2008–2010 гг.

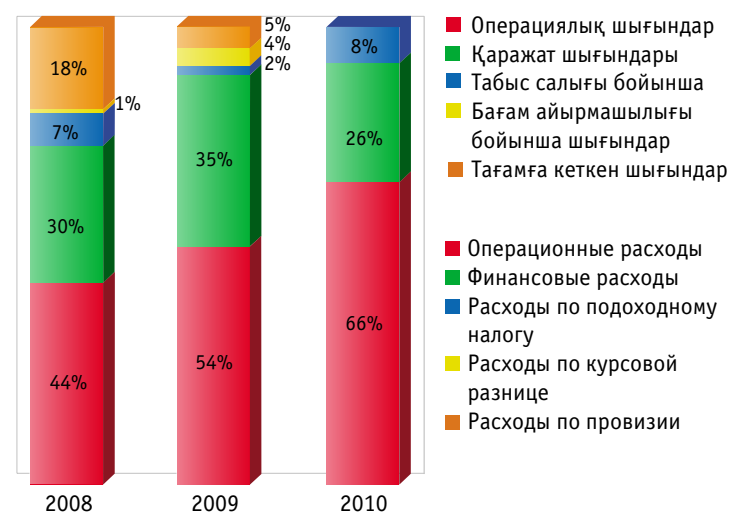


Диаграмма 5

2008–2010 жылдар бойынша активтер құрылымы/

Структура активов в 2008–2010 гг.



ҚАРЖЫ ЖАҒДАЙЫ ЖӨНІНДЕГІ ЕСЕПТІ ТАЛДАУ

2010 жылдың аяғына таман КМФ активтері 6 526 594 мың теңгені құрады, бұл 2009 жылға қарағанда 9,1%-ға аз (7 181 384 мың теңге). Активтердің төмендеудің басты себебі қаражаттар сомасы мен депозиттердің азаюы болып табылады. Сонымен қатар, 2010 жыл несиелік портфельдің өсуіне қатысты күрт өзгерістерге толы болды. Дағдарыстан кейінгі бағдарламаны жүзеге асыру несиелік портфель мөлшерінің 19%-ға өсуіне әкеп соқты, несиелік портфельдің активтердегі үлес салмағы 2009 жылы 64%-дан 2010 жылы 84%-ға дейін өсті. Бұл активтер орташа тиімділігінің коэффициентін (ROA) екі есеге жақсартуға мүмкіндік берді, ал бұл активтерді есепті жылы тиімдірек пайдалану дегенді білдіреді.

Қаражат пен оның баламасы

Өтімділікті ұстап тұру үшін КМФ қаражат пен оның баламаларына ие. 2010 жылдың 31 желтоқсан бойынша қаражат пен оның баламалары 2009 жылдың 526 012 мың теңгесіне қарағанда 145 403 мың теңгені құрады (6 кесте).

6 Кесте/ Таблица 6

2008–2010 жылдар бойынша ақша мен оның баламасы, мың теңге/

Денежные средства и их эквиваленты в 2008–2010 гг., в тыс. тенге

	2008	2009	2010
Кассадағы ақша			
Денежные средства в кассе	32 864	16 384	13 056
Банктердегі ағымдағы шоттар			
Текущие счета в банках	54 623	28 005	28 616
Банктердегі шұғыл депозиттер			
Срочные депозиты в банках	90 033	481 623	103 731
Ақша мен оның баламасы барлығы	177 250	526 012	145 403
Итого денежных средств и их эквивалентов			

Компанияның есептеу саясатына сай банкте кассада ақша, ағымдағы шоттар мен ұзақ мерзімді депозиттерді үш айға дейінгі өтеу алғашқы мерзімі бар ақшалар құрамына ақша және оның баламасы ретінде қосылады.

Активтерді тиімдірек қолдану мақсатында ақшалардың уақытша қалдығын ұйым бір күннен басталатын шұғыл депозиттерге орналастырады. Ақша көлемін 2010 жылдың аяғына азайтуға бұрынғы жылдың соған ұқсас мерзімімен салыстырғанда несиелік портфельді жоспарлы өсіру, сондай-ақ өтімділікті тиімді түрде басқару арқасында қол жеткізілді.

Банктердегі шоттар мен депозиттер

31 желтоқсан, 2010 жыл бойынша 222 574 мың теңге көлеміндегі сома «back-to-back» жүйесі бойынша валюталық нарықты оңтайландыру шеңберінде жергілікті банкке орналастырылған ұзақ мерзімді депозитті білдіреді. Компанияның форвардтарды басты құрал ретінде, валюталық тәуекелді хеджерлеуді «back-to-back» жүйесінің орнына қолдану, валюталар бойынша алынатын несиелердің құрылымын теңгедегі несиелердің өсуіне бағыттау бойынша

АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ

По состоянию на конец 2010 года активы КМФ составили 6 526 594 тыс. тенге, что на 9,1% меньше, чем в 2009 году (7 181 384 тыс. тенге). Основной причиной снижения активов является снижение суммы денежных средств и депозитов. Вместе с тем 2010 год стал переломным в отношении роста кредитного портфеля. Реализация посткризисной программы обусловила увеличение объема кредитного портфеля на 19%, удельный вес кредитного портфеля в активах также вырос с 64% в 2009 году до 84% в 2010-м. Это дало возможность улучшить коэффициент средней рентабельности активов (ROA) в два раза, что говорит о более эффективном использовании активов в отчетном году.

Денежные средства и их эквиваленты

Для поддержания ликвидности КМФ располагает денежными средствами и их эквивалентами. По состоянию на 31 декабря 2010 года денежные средства и их эквиваленты составили сумму 145 403 тыс. тенге против 526 012 тыс. тенге на конец 2009 года (табл.6).

Согласно Учетной политике компания включает денежные средства в кассе, текущие счета и краткосрочные депозиты в банках в состав денежных средств с первоначальным сроком погашения до трех месяцев как денежные средства и их эквиваленты.

Для более эффективного использования активов временный излишек денежных средств размещается организацией на срочных депозитах со сроком от одного дня. Снижение размера денежных средств на конец 2010 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года явилось следствием планомерного роста кредитного портфеля, а также эффективным управлением ликвидностью.

Счета и депозиты в банках

По состоянию на 31 декабря 2010 года сумма в размере 222 574 тысячи тенге представляет собой долгосрочный депозит, размещенный в местном банке в рамках оптимизации валютного риска по системе «back-to-back». В результате принятого Компанией решения об использовании форвардов как основного инструмента хеджирования валютного риска вместо системы «back-to-back», а также изменения структуры привлекаемых кредитов по валютам в сторону увеличения кредитов в



қабылданған шешімнің арқасында осы бап бойынша сома 6 есеге төмендеді (2009 жылы 1 455 602 мың теңге).

Несиелік портфель

Компанияның дағдарыстан кейінгі даму сатысына кіруі географиялық кеңейту мен барлық қолданыстағы бөлімшелерде берудің өсуімен түсіндіріледі, бұл несиелік портфель көлемін 2010 жылдың соңына қарай 5 418 430 мың теңгеге дейін өсіруге мүмкіндік берді (7 кесте).

7 Кесте/ Таблица 7

2008–2010 жылдардағы несиелік портфель, мың теңге/

Кредитный портфель в 2008–2010 гг., в тыс. тенге

	2008	2009	2010
Клиенттерге құнсыздану бойынша қорды есептеуге дейін берілген несие Кредиты, выданные клиентам, до вычета резерва под обесценение	5 510 975	4 631 219	5 505 111
Құнсыздануға қор Резерв под обесценение	- 106 014	- 75 214	- 86 681
Клиенттерге құнсыздану бойынша қорды есептеуден кейін берілген несие Кредиты, выданные клиентам, за вычетом резерва под обесценение	5 404 961	4 556 005	5 418 430

Несиелік портфельдің әрі қарай талдауы үшін клиенттердің қолындағы несиелер бойынша деректер қолданылады (басты қарыздың қалдығы).

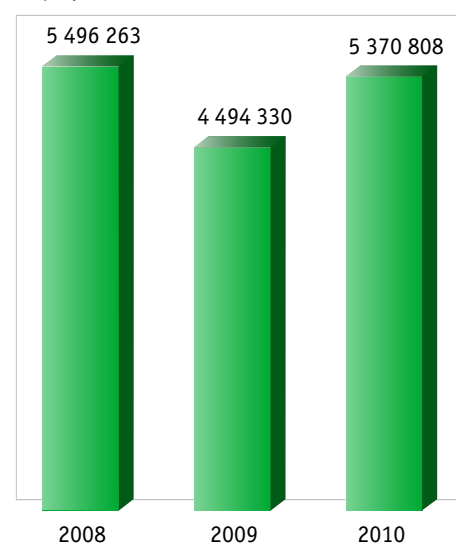
Несиелік портфель (клиенттер қолындағы басты қарыз қалдығы) 31 желтоқсан, 2010 жыл бойынша 5 370 808 мың теңгені құрады, бұл бұрынғы жылдың ұқсас көрсеткішінен 19,5%-ға жоғары.

Абсолюттік өсім 876 478 мың теңгені құрады, оның ішінен 70% өсу сомасы «Бизнес» бағдарламасы бойынша (8 кесте).

Диаграмма 6

2008–2010 жылдардағы несиелік портфель, мың теңге/

Кредитный портфель в 2008–2010 гг., в тыс. тенге



тенге сумма по данной статье снизилась более чем в 6 раз (1 455 602 тыс. тенге в 2009 году).

Кредитный портфель

Вхождение Компании в фазу посткризисного развития было отмечено географическим расширением и ростом выдач во всех действующих филиалах, что дало возможность увеличить объем кредитного портфеля на конец 2010 года до 5 418 430 тыс. тенге (табл. 7).

Для дальнейшего анализа кредитного портфеля используются данные по кредитам на руках у клиентов (остаток основного долга).

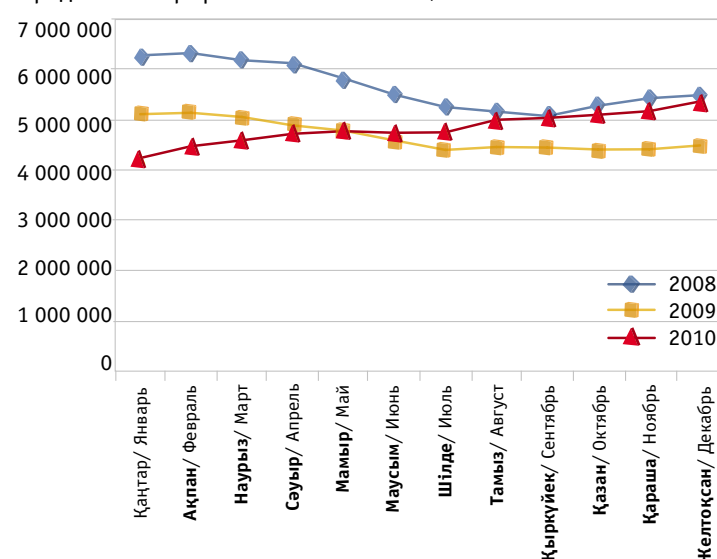
Кредитный портфель (остаток основного долга на руках у клиентов) на 31 декабря 2010 года составил 5 370 808 тыс. тенге, что на 19,5% больше аналогичного показателя прошлого года.

Абсолютный рост составил 876 478 тыс. тенге, из них 70% – сумма роста по программе «Бизнес» (табл. 8).

Диаграмма 7

2008–2010 жылдардағы несиелік портфель, мың теңге/

Кредитный портфель в 2008–2010 гг., в тыс. тенге



8 Кесте/ Таблица 8

Несиелік портфельдің 2009–2010 жылдар бойынша өсімі, мың теңге/

Рост кредитного портфеля в 2009–2010 гг., в тыс. тенге

	2009	2010	ПОРТФЕЛЬДІҢ ӨСІМІ/ РОСТ ПОРТФЕЛЯ
Бизнес/ Бизнес	2 948 556	3 564 376	615 820
Қажеттілік/ Потреб.	613 400	811 889	198 488
Агро/ Агро	932 374	994 543	62 169
Барлығы/ Итого	4 494 330	5 370 808	876 478

Несиелік портфельдің өсу екінің 2010 жылдың айлары бойынша талдай отырып, (7-диаграмма) бұрынғы екі жылмен салыстырғанда түбегейлі өзгерістерді атап айтуға болады. Егер 2008–2009 жылдары несиелік портфель жыл ішінде тартылса, 2010 жылы қаңтар айынан желтоқсанға дейін ай сайынғы тұрақты өсім байқалған.

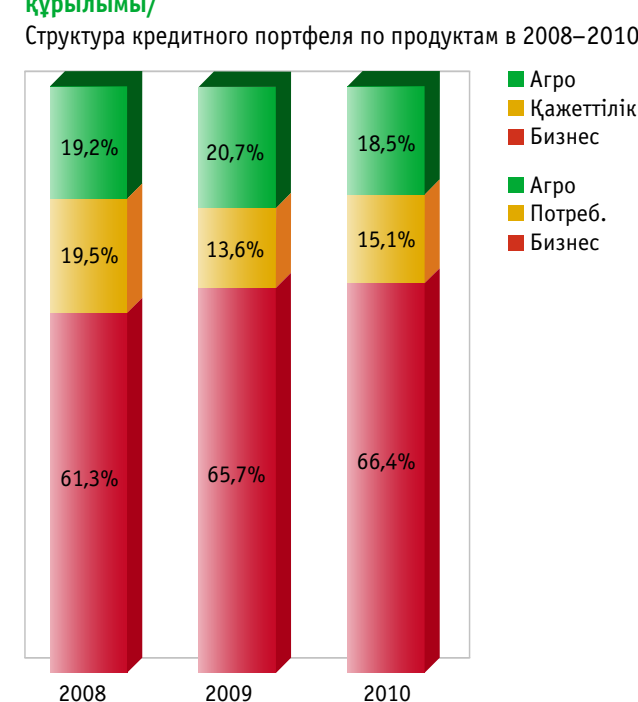
Өнімдер бойынша несиелік портфель құрылымын талдау бұрынғы жылдары да, портфельдің басты үлесін «Бизнес» бағдарламасымен берілген несиелер құрайды (8-диаграмма). Осы өнімнің үлес салмағы 2010 жылы айтарлықтай өспеді де, 2010 жылдың соңына қарай 66,4% құрады. Сонымен қатар, басқа өнімдер бойынша үлес салмақтың өзгеруі байқалды: тұтынушы несиелерінің бір жарым пайызға өсуі және ауылшарушылық несиелерінің 2,2%-ға төмендеуі.

Несиелік портфель мөлшерінің өсуіне жыл соңына қарай белсенді клиенттер санының артуы мен орташа сомалардың шағын төмендеуімен берулердің жыл ішінде сомасы мен санының артуы себеп болды.

Диаграмма 8

2008–2010 жылдардағы өнімдер бойынша несиелік портфель құрылымы/

Структура кредитного портфеля по продуктам в 2008–2010 гг.



Анализируя темпы роста кредитного портфеля по месяцам 2010 года (диаграмма 7), можно отметить кардинальное изменение по сравнению с двумя предыдущими годами. Если в 2008–2009 годах кредитный портфель сжимался в течение года, то в 2010 году с января по декабрь наблюдался ежемесячный стабильный рост.

Анализ структуры кредитного портфеля по продуктам показывает, что основную долю портфеля, как и в предыдущие годы, составляют кредиты, выданные по программе «Бизнес» (диаграмма 8). Удельный вес данного продукта за 2010 год вырос незначительно и к концу 2010 года составил 66,4%. Также наблюдается изменение удельного веса по остальным продуктам: увеличение потребительских кредитов на полтора процента и снижение сельскохозяйственных кредитов на 2,2%.

Рост объема кредитного портфеля обусловлен как ростом количества активных клиентов к концу года, так и ростом количества и суммы выдач в течение года при незначительном снижении средних сумм.

Диаграмма 9

2008–2010 жылдардағы өнімдер бойынша белсенді клиенттер/

Активные клиенты по продуктам в 2008–2010 гг.

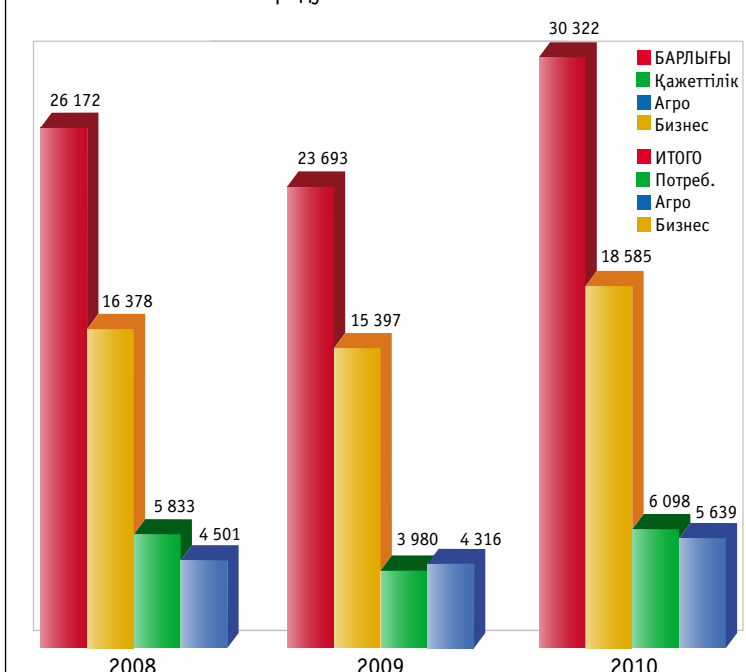
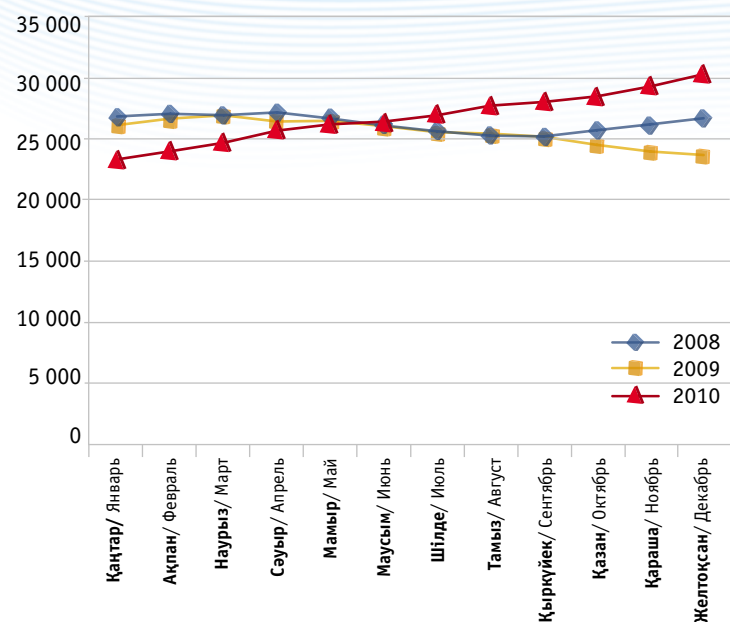




Диаграмма 10

2008–2010 жылдардағы белсенді клиенттер саны/
Количество активных клиентов в 2008–2010 гг.



2010 жылдың соңына қарай, компания белсенді клиенттер саны бойынша 2007 жылы 27 153 клиент болған дағдарысқа дейінгі көрсеткішке жетіп қана қоймай, одан асты.

2010 жылдың 31 желтоқсанына белсенді клиенттер саны 30 322 адамды құрады, бұл 2009 жылдың (23 693 клиент) соңымен салыстырғанда 28%-ға немесе 6 629 клиентке көп (9-диаграмма). Оның ішінен 1 272 клиент немесе 19% өсімді 2010 жылы ашылған бөлімшелер қамтамасыз етті.

Диаграмма 12

2008–2010 жылдардағы орташа сомалар, мың теңге/
Средние суммы в 2008–2010 гг., в тыс. тенге

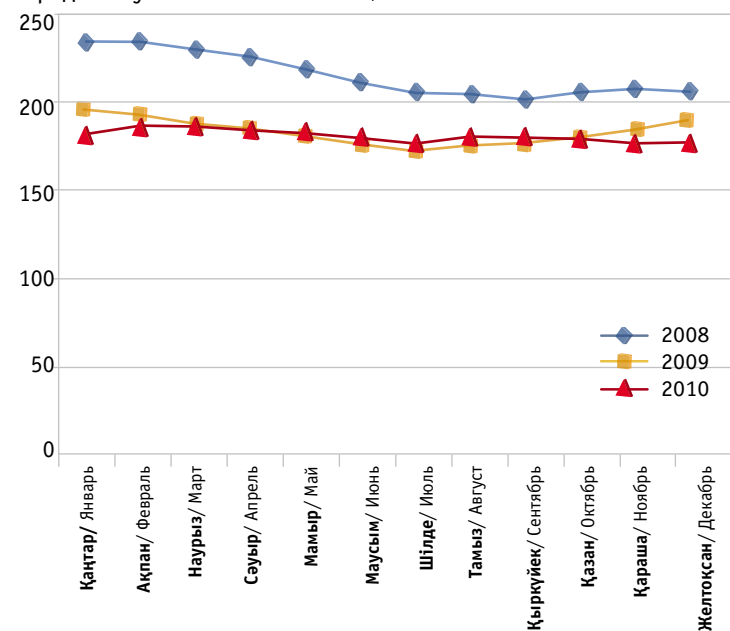
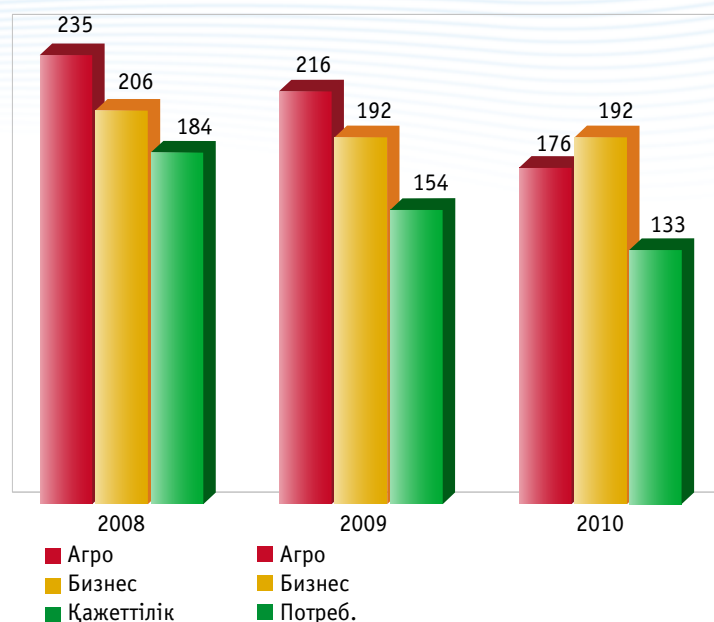


Диаграмма 11

2008–2010 жылдардағы өнімдер бойынша орташа сомалар, мың теңге/

Средние суммы по продуктам в 2008–2010 гг., в тыс. тенге

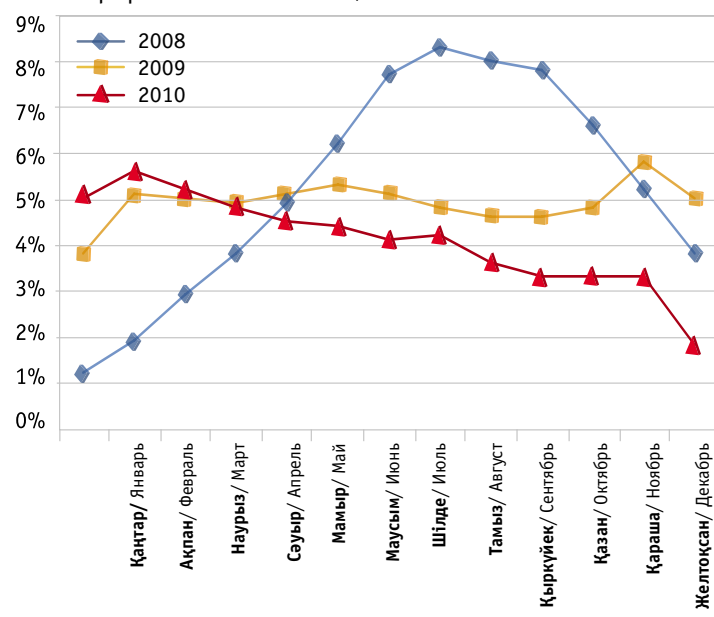


На конец 2010 года Компания не только достигла, но и превысила докризисный показатель по количеству активных клиентов, который составлял 27 153 клиента на конец 2007 года.

На 31 декабря 2010 года количество активных клиентов составило 30 322 человека, что на 28%, или на 6 629 клиентов больше, чем на конец 2009 года – 23 693 клиента (диаграмма 9). Из них 1 272 клиента, или 19% прироста, дали филиалы, открытые в 2010 году.

Диаграмма 13

2008–2010 жылдардағы портфель тәуекелі, %/
Риск портфеля в 2008–2010 гг., в %



Жылдың соңына қарай белсенді клиенттердің басты өсімі «Бизнес» бағдарламасында орын алды – 48%-ға немесе 3 188 клиентке абсолюттік мінде өсті. Тұтынушыларды несиелеу бағдарламасы бойынша клиенттер саны 32%-ға немесе 2 118 адамға өсті, «Агро» бағдарламасында – 20%-ға немесе 1 323 адамға.

Айлар бойынша белсенді клиенттер өсімін талдау 10-диаграммада көрсетілген, одан 2010 жыл ішінде тұрақты ай сайынғы өсім байқалғаны көрініп тұр.

Несилердің орташа сомасы 2010 жылдың соңына қарай 2009 жылдың 189 690 теңгесімен салыстырғанда 177 126 теңгені құрады, абсолюттік мәнде 2009 жылғы 12 654 теңгеге – 6,6%-ға төмендеуі. Өнімдер кесіндісінде орташа соманың басты төмендеуі өткен жылдардағы қауіп қатерлі өнімдерде байқалды (11-диаграмма).

Айлар бойынша орташа соманың талдауы жыл ішінде едәуір ауытқулар байқалған бұрынғы екі жылға қарағанда, 2010 жылы орташа сома 180–177 мың теңге диапазонының аумағында тұрғанын білдіреді (12-диаграмма).

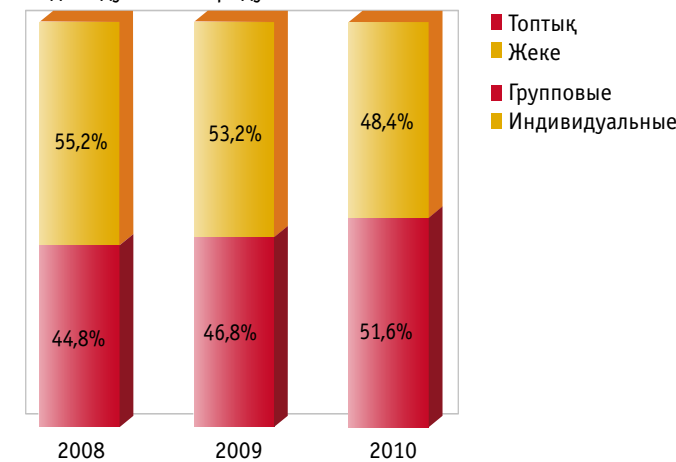
Атап айтылғандай, 2010 жыл компания үшін дамудың дағдарыстан кейінгі бағдарламасын жүзеге асырудың басталуы болып табылады. Географиялық кеңеюмен бірге ішкі процедуралар мен процесстердің күшеюі осы бағдарламаның маңызды бағыттарының бірі.

Тәуекел-менеджментті күшейту, жасалатын операциялардың сапасына екіпін қою, қызметкерлерді оқыту және кәсіби деңгейін көтеру бойынша жоспарлап жасалған жұмыс өз нәтижелерін берді, оның бірі несиелік портфель сапасының түбегейлі өзгеруі (13-диаграмма). Портфель тәуекелі (1 күннен астам) 2010 жылдың соңына қарай 2009 жылдың 5% салыстырғанда 1,8% құрады.

Топтық несиелер үлес мөлшерінің өсуі, сонымен қатар, жалпы несиелік портфельдегі «Бизнес» бағдарламасының өсуі, ең кемі тәуекелді ретінде, дағдарыс кезінде толығымен ақталған, дағдарыстан кейінгі жылы да өзекті болып қалды. Сонда, 2010 жылдың соңына топтық несиелердің үлес мөлшері жалпы несиелік портфельде 2009 жылмен салыстырғанда 4,8%-ға өсіп, 51,6% құрады, «Бизнес» бағдарламасы бойынша – 0,8%-ға өсіп, 66,4% құрады (14, 15-диаграммалар).

Диаграмма 14

Несиелік портфельдің топтық және жеке өнімдер кесінділеріндегі құрылымы, 2008–2010 жылдар/
Структура кредитного портфеля в разрезе групповых и индивидуальных продуктов в 2008–2010 гг.



Основной рост количества активных клиентов к концу года произошел по программе «Бизнес» – на 48%, или на 3 188 клиентов в абсолютном выражении. Количество клиентов по программе потребительского кредитования увеличилось на 32%, или на 2 118 человек, в программе «Агро» – на 20%, или на 1 323 человека.

Анализ роста активных клиентов по месяцам представлен в диаграмме 10, из которой видно, что в течение 2010 года наблюдался стабильный ежемесячный рост.

Средняя сумма кредитов к концу 2010 года составила 177 126 тенге против 189 690 тенге на конец 2009 года, снижение – 6,6% по сравнению с 2009 годом, или на 12 654 тенге в абсолютном выражении. В разрезе продуктов основное снижение средней суммы наблюдалось в наиболее рискованных в предыдущие годы продуктах (диаграмма 11).

Анализ средней суммы по месяцам показывает, что в отличие от предыдущих двух лет, когда наблюдались значительные колебания в течение года, в 2010 году средняя сумма стабильно держалась в диапазоне 180–177 тыс. тенге (диаграмма 12).

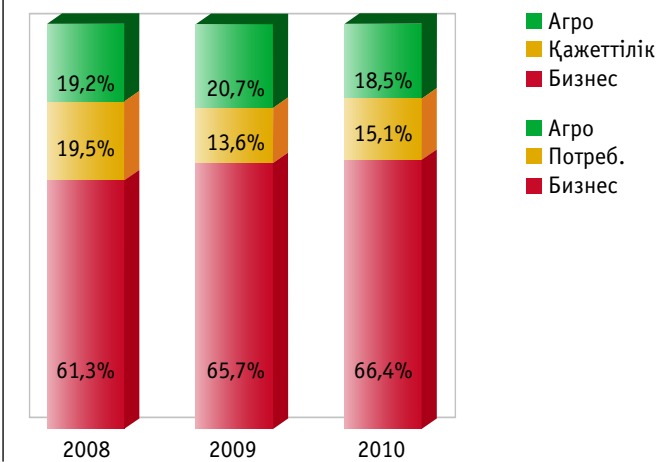
Как было отмечено, 2010 год для Компании стал началом реализации посткризисной программы развития. Наряду с географическим расширением усиление внутренних процедур и процессов является одним из важных направлений данной программы.

Усиление риск-менеджмента, акцент на качество проводимых операций, планомерная работа по обучению и повышению профессионального уровня сотрудников дало свои результаты: так, можно отметить кардинальное улучшение качества кредитного портфеля (диаграмма 13) – риск портфеля (свыше 1 дня) на конец 2010 года составил 1,8% против 5% на конец 2009 года.

Увеличение удельного веса групповых кредитов, а также программы «Бизнес» в общем кредитном портфеле, как наименее рискованных, полностью оправдавших себя в условиях кризиса, в посткризисный год также оставалось актуальным. Так, на конец 2010 года удельный вес групповых кредитов в общем кредитном портфеле вырос на 4,8% по сравнению с 2009 годом и составил

Диаграмма 15

Несиелік портфельдің өнімдер түрлері бойынша 2008–2010 жылдардағы құрылымы/
Структура кредитного портфеля по видам продуктов в 2008–2010 гг.

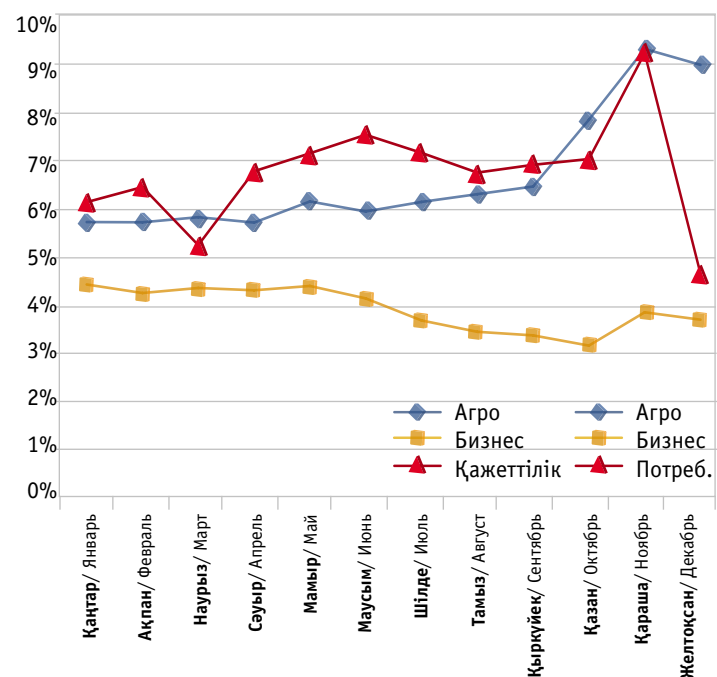




Өнімдер бойынша несиелік портфель сапасының талдауы портфельдің ең кем тәуекелі жыл ішінде «Бизнес» бағдарламасында байқалғанын көрсетті (16, 17-диаграммалар). Берілетін несиелер сапасын бақылауды күшейту бойынша қабылданған шаралар портфельдің тұтынушыларды несиелеу бағдарламасында тәуекелін азайтуға мүмкіндік берді.

Диаграмма 16

Өнімдер бойынша 2009 жылындағы портфель тәуекелі, %/
Риск портфеля по продуктам в 2009 году, в %



Несиелік портфель сапасын айтарлықтай жақсарту, ішкі процесстер мен процедураларды күшейту, жаңа төрт бөлімшелерді ашу компанияға берілетін несиелер санын арттыруға септігін тигізді.

Егер 2009 жылы берілген несиелер саны 2008 жылдағыдай бірдей болса, 2010 жылы берілген несиелер саны 24%-ға өсіп, 2009 жылдың 43 767 сомасымен салыстырғанда 54 207 несиені құрады. Берілген несиелер сомасы 30%-ға өсіп, 2009 жылдың 9 миллиард 166 миллионымен салыстырғанда 11 миллиард 906 миллион теңгені құрады.

9 Кесте/ Таблица 9

2008–2010 жылдардағы берімдер/
Выдачи в 2008–2010 гг.

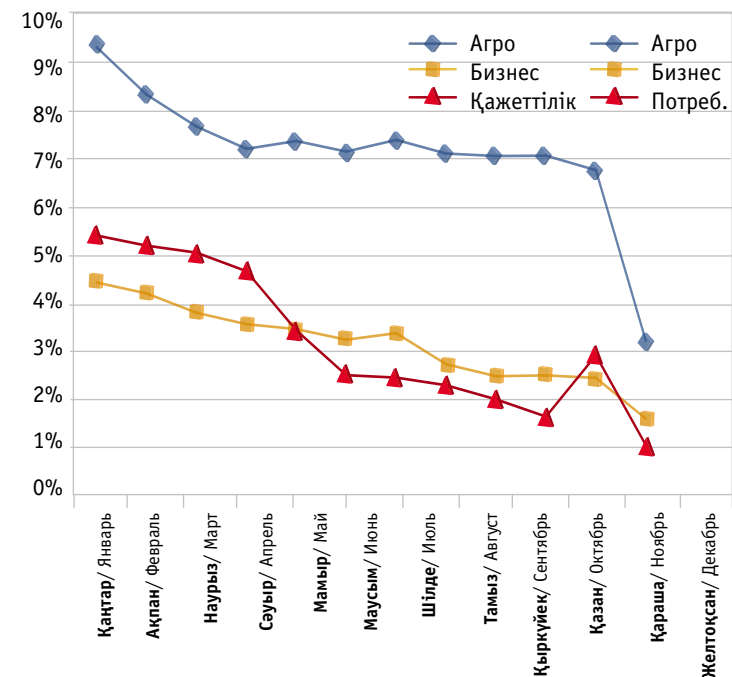
	2008	2009	2010
Берілген несиелер барлығы/Всего кредиты выданные			
Берілген несиелер сомасы (мың теңге) Сумма выданных кредитов (тыс. тенге)	9 782 277	9 166 467	11 906 101
Берілген несиелер саны Количество выданных кредитов	43 813	43 767	54 207
Берілген несиелер орташа сомасы (теңге) Средняя сумма выданных кредитов (тенге)	223 273	209 438	219 641

51,6%, программы «Бизнес» – на 0,8% и составил 66,4% (диаграммы 14, 15).

Анализ качества кредитного портфеля по продуктам показывает, что наименьший риск портфеля в течение года наблюдался в программе «Бизнес» (диаграммы 16, 17). Предпринятые меры по усилению контроля за качеством выдаваемых кредитов дали

Диаграмма 17

Өнімдер бойынша 2010 жылындағы портфель тәуекелі, %/
Риск портфеля по продуктам в 2010 году, в %



возможность снизить риск портфеля в программе потребительского кредитования.

Значительное улучшение качества кредитного портфеля, усиление внутренних процедур и процессов, открытие четырех новых филиалов дало возможность Компании увеличить объем выдаваемых кредитов.

Если в 2009 году количество выданных кредитов было практически таким же, как и в 2008 году, то в 2010 году количество выданных кредитов выросло на 24% и составило 54 207 кредитов против 43 767 в 2009 году.

Соның ішінде:/В том числе:

Қайталанған несиелер/Повторные кредиты

Берілген несиелер сомасы (мың теңге) Сумма выданных кредитов (тыс. тенге)	7 245 405	7 549 328	9 615 973
Берілген несиелер саны Количество выданных кредитов	32 330	34 542	40 291
Берілген несиелер орташа сомасы (теңге) Средняя сумма выданных кредитов (тенге)	224 108	218 555	238 663
Бастапқы несиелер/Первичные кредиты			
Берілген несиелер сомасы (мың теңге) Сумма выданных кредитов (тыс. тенге)	2 536 872	1 617 140	2 290 128
Берілген несиелер саны Количество выданных кредитов	11 483	9 225	13 916
Берілген несиелер орташа сомасы (теңге) Средняя сумма выданных кредитов (тенге)	220 924	175 300	164 568

Диаграмма 18

2008–2010 жылдарда несиелер берудің құрылымы/
Структура выдачи кредитов в 2008–2010 гг.



9 кестеде көрініп тұрғандай, есепті жыл ішінде клиенттерді шақыруға аса көңіл бөлінде, алғашқы берімдер саны 51% пайызға өсті, алғашқы берім сомасы бұрынғы жылмен салыстырғанда 42%-ға өсті. Алғашқы берімнің орташа сомасы 6%-ға төмендеді.

Сөйтіп, алғашқы қарыздардың үлес салмағы берілген несиелердің жалпы мөлшерінде 2009 жылмен салыстырғанда 5%-ға өсті (18-диаграмма).

Егер алғашқы тапсырмалардың орташа сомасы төмендесе, қайталанатын берімдердің орташа сомасы 9%-ға өседі, бұл біздің тұрақты клиенттеріміздің қаржылық жағдайлары тұрақтанды деген сөз.

Сондай-ақ, берілетін несиелердің орташа мерзімдері өсті. Несиелердің басым көпшілігі 6 айға дейінгі мерзімге берілді. Берімдердің үлес салмағы 6 айға дейін берімдер сомасында 66% құрады, бұл өткен жыл көрсеткішінен 5%-ға төмен (19-диаграмма). 7 айдан 12 айға дейін берілетін несиелер үлес салмағы 4%-ға өсті.

Компания қаржылық жағдайының тұрақтануына дәлел ретінде индикаторларының бірі жаңа мерзімін өткізіп алудың айтарлықтай төмендеуі болып табылатын несиелік портфель сапасының жақсаруы алынған. Жаңа мерзімін өткізіп алулар санының талдауы 20 диаграммада көрсетілген.

Диаграмма 19

Мерзімдер бойынша 2008–2010 жылдардағы берімдер құрылымы/
Структура выдач по срокам в 2008–2010 гг.

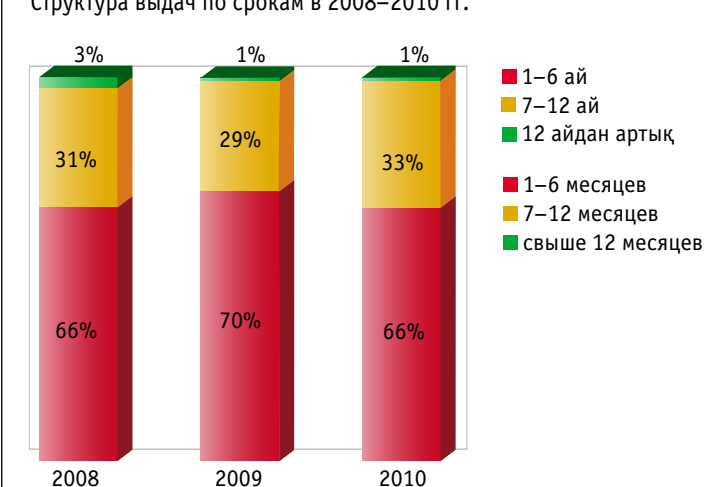
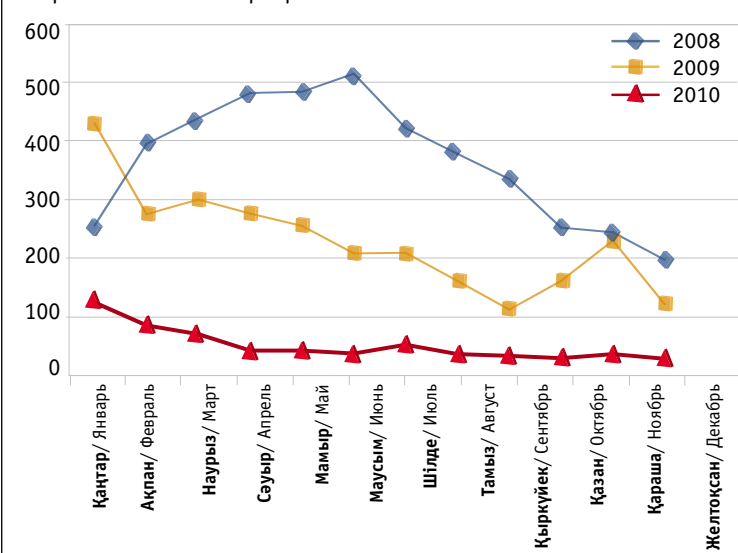


Диаграмма 20

2008–2009 жылдарда жаңа мерзімді өткізіп алудың пайда болуы/
Образование новых просрочек в 2008–2009 гг.





2010 жылы туындаған жаңа мерзімін өткізіп алу саны 2009 жылға қарағанда 4 есеге азайды (10 кесте).

10 Кесте/ Таблица 10

2008–2010 жылдардағы жаңа мерзімдер өткізіп алу саны/
Количество новых просрочек в 2008–2010 гг.

Жыл/ Год	Жаңа мерзімін өткізіп алулар саны Количество новых просрочек
2008	4 411
2009	2 750
2010	626

Тағы бір индикатор есептен шығару сомасы мен бұрын есептен шығарылған несиелерді қайтару болып табылады.

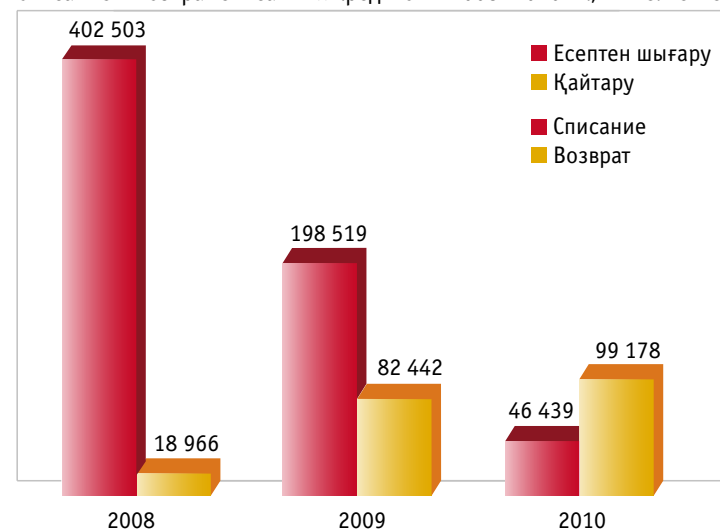
Осы жерде жағдай түбегейлі өзгергенін атап айтқан жөн. 21 диаграммада көрсетілгендей, 2010 жылда есептен шығару бір жолғы науқандар есебінде болған.

Есептен шығарылған несиелердің жалпы сомасы (басты қарызы) 2010 жылы 4 есеге 2009 жылмен салыстырғанда төмендеп, 46 439 мың теңгені құрады. Есептен шығарылған несиелерді (басты қарызы) 2010 жылы қайтару өткен жылдың осы көрсеткішінен 20%-ға асып, 99 178 мың теңгені құрады (23-диаграмма).

Диаграмма 23

2008–2010 жылдары есептен шығарылған несиелерді есептен шығару және қайтару, мың теңге/

Списание и возврат списанных кредитов в 2008–2010 гг., в тыс. тенге



Жаңа бөлімшелер ашу және ашылған құрылымды бөлімшелердің өсуі компания қызметкерлері, әсіресе, несиелік бөлім қызметкерлер штатының кеңеюіне себеп болды.

2010 соңына қарай несиелік қызметкерлер саны 218 адамды құрады, бұл 2009 жыл көрсеткішінен 60%-ға көбірек (136 адам). Несиелік қызметкерлер жылдың екінші жартысында қабылданғандықтан, несиелік сарапшылардың

Диаграмма 21

2008–2010 жылдарда несиелерді есептен шығару, мың теңге/
Списание кредитов в 2008–2010 гг., в тыс. тенге

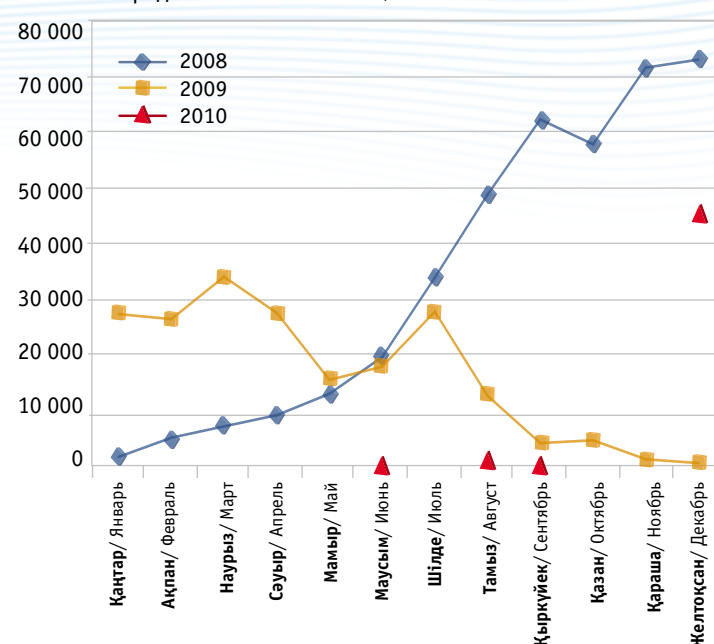
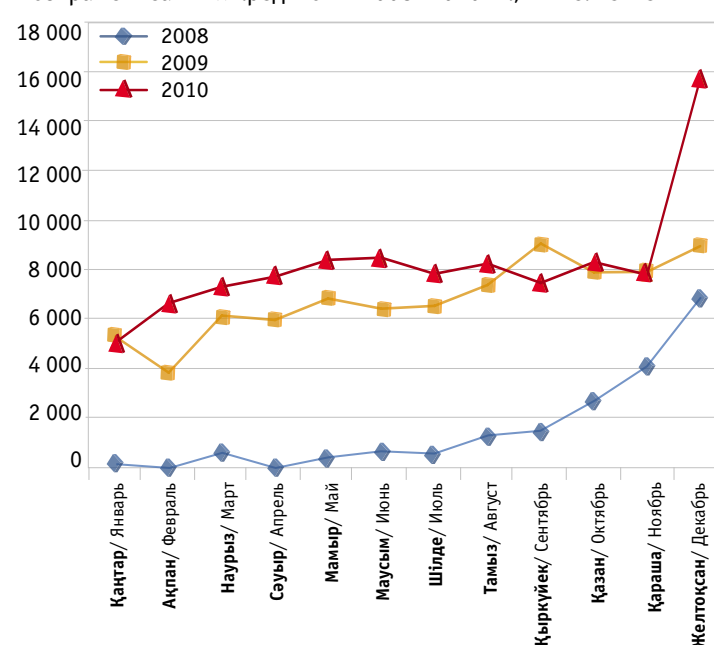


Диаграмма 22

2008–2010 жылдарда есептен шығарылған несиелерді қайтару, мың теңге/

Возврат списанных кредитов в 2008–2010 гг., в тыс. тенге



Сумма выданных кредитов выросла на 30% и составила 11 миллиардов 906 миллионов тенге против 9 миллиардов 166 миллионов тенге в 2009 году.

Как видно из таблицы 9, особое внимание в течение отчетного года уделялось привлечению клиентов; количество первичных выдач выросло на 51%; сумма первичной выдачи

нәтижелілігі жыл соңына қарай төмендеді. 2010 жылғы айлар бойынша орташа өнімділік 163 клиентті құрады, бұл 2009 жылдың ұқсас көрсеткішінен 11%-ға төмен. Осы көрсеткіштер Шығыс және Орталық зия өңірлерінің ұқсас қаржы ұйымдары үшін индустрия стандарттарының деңгейінде тұрғанын атап айтқан жөн (11 кесте, 24, 25-диаграммалар).

11 Кесте/ Таблица 11

2008–2010 жылдардағы несиелік қызметкерлер өнімділігі (бір несиелік қызметкерге клиенттер саны)/
Продуктивность кредитных сотрудников в 2008–2010 гг. (количество клиентов на 1 кредитного сотрудника)

	Айлар/Месяцы												Орташа айлық өнімділік Среднемесячная продуктивность
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
2008	152	174	165	165	161	157	155	160	160	161	166	174	163
2009	178	182	182	180	183	185	183	177	180	182	181	173	181
2010	172	178	170	178	181	180	162	161	156	144	138	139	163

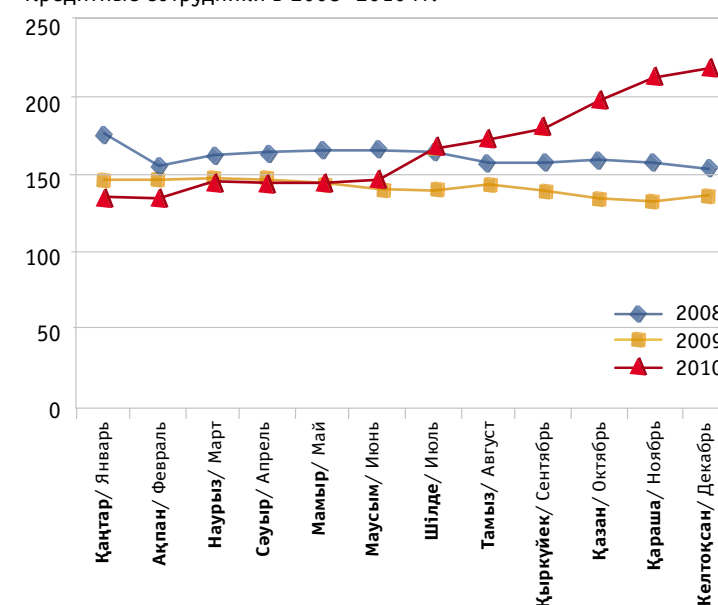
2010 жылдың бірінші қаңтарында компанияда:

- Келесі қалаларда 12 ашылған бөлімшелер бар: Талдықорған, Шымкент, Алматы, Тараз, Түркістан, Астана, Қарағанды, Қызылорда, Өскемен, Семей, Павлодар және Көкшетау;
- Кассалық желісі бар 11 бөлімше;
- 10 стационарлық бағынышты кеңселер;
- 24 оңтайлы бағынышты кеңселер.

Несиелік портфель бойынша мүмкін залалдарды жабу мақсатында КМФ қорлар жасауда. Компания қор мөлшерін жасалған нақты залалдар бойынша өткен тәжірибе негізінде несиелерді құнсыздандырып, бағалайды. Залалдар өріс

Диаграмма 24

2008–2010 жылдардағы несиелік қызметкерлер/
Кредитные сотрудники в 2008–2010 гг.



выросла на 42% по сравнению с прошлым годом. При этом средняя сумма первичной выдачи снизилась на 6%.

Таким образом, удельный вес первичных займов вырос на 5% в общем объеме выданных кредитов по сравнению с 2009 годом (диаграмма 18).

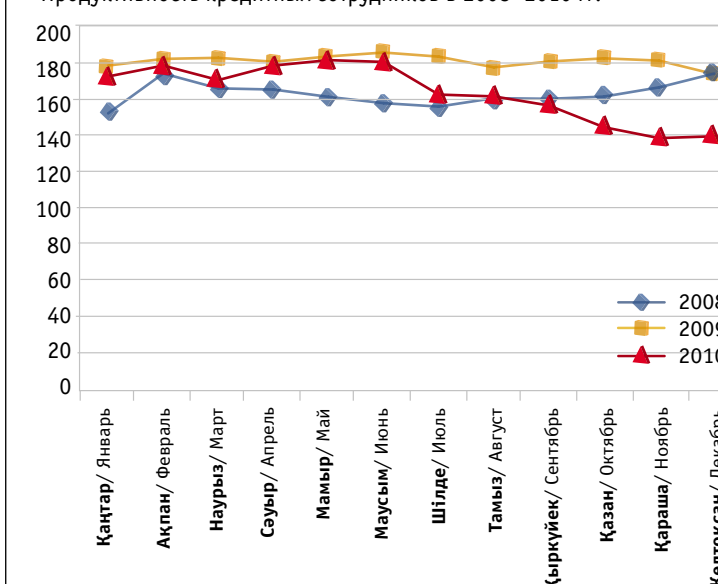
Если средняя сумма первичных выдач снизилась, средняя сумма повторных выдач выросла на 9%, что говорит о стабилизации финансового положения наших постоянных клиентов.

Также шло увеличение средних сроков выдаваемых кредитов. Основная масса кредитов выдавалась на сроки до 6 месяцев. Удельный вес выдач на срок до 6 месяцев составил 66% в общей сумме выдач, что на 5% меньше показателя прошлого года (диаграмма 19). На 4% увеличился удельный вес кредитов, выдаваемых на срок от 7 до 12 месяцев.

Подтверждением стабилизации финансового состояния Компании является улучшение качества кредитного портфеля,

Диаграмма 25

2008–2010 жылдардағы несиелік қызметкерлердің өнімділігі/
Продуктивность кредитных сотрудников в 2008–2010 гг.





коэффициенті соңғы 24 ай ішінде жасалған нақты залалдардың өріс үлгісінің негізінде анықталды (11 кесте).

12 Кесте/ Таблица 12

2008–2010 жылдарда қордың жылжуы, мың теңге/
Движение резерва в 2008–2010 гг., в тыс. тенге

	2008	2009	2010
Жылдың басындағы қалдық			
Остаток на начало года	73 356	106 014	75 214
Жыл бойынша таза құру			
Чистое создание за год	435 398	86 680	- 47 382
Есептен шығарулар			
Списания	-430 459	-171 139	- 47 889
Есесін қайтару			
Возмещение	27 719	53 659	106 738
Жыл соңындағы қалдық			
Остаток на конец года	106 014	75 214	86 681

Бекітілген активтер

Бекітілген активтер басты құралдар мен материалды емес активтерден тұрады.

Бекітілген активтердің 2010 жылдың 31 желтоқсан бойынша болуы төменде бұрынғы жылдармен салыстырылып көрсетілген (13 кесте).

13 Кесте/ Таблица 13

2008–2010 жылдардағы бекітілген активтер, мың теңге/
Фиксированные активы в 2008–2010 гг., в тыс. тенге

	2008	2009	2010
Материалды емес активтер			
Нематериальные активы	84 873	74 547	73 844
Басты құралдар, соның ішінде:			
Основные средства, в том числе:	590 917	554 879	618 002
Жер			
Земля	2 304	2 304	2 999
Ғимараттар мен құрылымдар			
Здания и сооружения	420 134	411 593	410 434
Компьютерлер мен жабдық			
Компьютеры и оборудование	46 448	35 328	35 384
Транспорт құралдары			
Транспортные средства	49 271	37 988	88 870
Басқа			
Прочие	72 760	67 666	80 315
ЖИЫНТЫҚ бекітілген активтер			
ИТОГО фиксированные активы	675 790	629 426	691 846

Сонда, 2010 жылдың соңына КМФ Алматы, Талдықорған, Шымкент, Тараз және Түркістан қалаларында алты кеңселік ғимараттарына ие, сонымен қатар, Алматы облысы бойынша 5 бағынышты кеңселердің ғимараттары бар.

Басқа активтер

«Басқа активтер» бабы сома бойынша 2009 жылмен салыстырғанда айтарлықтай өзгерістерге ұшыраған жоқ.

один из индикаторов которого – существенное снижение количества новых просрочек. Анализ числа новых просрочек представлен в диаграмме 20.

Число новых просрочек, возникших в 2010 году, снизилось по сравнению с 2009 годом более чем в 4 раза (табл. 10).

Общая сумма списанных кредитов (основного долга) в 2010 году снизилась более чем в 4 раза по сравнению с 2009 годом и составила 46 439 тыс. тенге. Возврат списанных кредитов (основного долга) в 2010 году превысил аналогичный показатель прошлого года на 20% и составил сумму 99 178 тыс. тенге (диаграмма 23).

Открытие новых филиалов и рост существующих структурных подразделений обусловили расширение штата сотрудников Компании, в частности сотрудников кредитного отдела.

Количество кредитных сотрудников на конец 2010 года составило 218 человек, что на 60% больше показателя 2009 года (136 человек). В связи с тем что основной набор кредитных сотрудников был произведен во второй половине года, продуктивность кредитных экспертов к концу года снизилась. Средняя продуктивность по месяцам в 2010 году составила 163 клиента, что на 11% ниже аналогичного показателя 2009 года. Необходимо отметить, что данные показатели находятся на уровне стандартов индустрии для аналогичных финансовых организаций региона Восточной и Центральной Азии (табл. 11, диаграммы 24, 25).

На 1 января 2010 года организация имеет:

- 12 действующих филиалов в городах: Талдықорған, Шымкент, Алматы, Тараз, Туркестан, Астана, Караганда, Кызылорда, Усть-Каменогорск, Семей, Павлодар и Кокшетау
- 11 отделений с кассовым узлом
- 10 стационарных субофисов
- 24 мобильных субофиса.

На покрытие возможных убытков по кредитному портфелю КМФ создает резервы. Компания оценивает размер резерва под обесценение кредитов на основании прошлого опыта понесенных фактических убытков. Коэффициент миграции убытков был определен на основании модели миграции понесенных фактических убытков за последние 24 месяца (табл. 11).

Фиксированные активы

Фиксированные активы состоят из основных средств и нематериальных активов.

Наличие фиксированных активов на 31 декабря 2010 года представлено ниже в сравнении с предыдущими годами (табл. 13).

Таким образом, на конец 2010 года КМФ владеет шестью офисными зданиями в городах Алматы, Талдықорған, Шымкент, Тараз и Туркестан, а также пятью офисными зданиями субофисов в Алматинской области.

Прочие активы

Статья «Прочие активы» не претерпела существенных изменений по сумме по сравнению с 2009 годом.

14 Кесте/ Таблица 14

2008–2010 жылдардағы басқа активтер, мың теңге/

Прочие активы в 2008–2010 гг., в тыс. тенге

	2008	2009	2010
Жұмысшылардың дебиттік қарызы			
Дебиторская задолженность работников	1 051	3 225	3 217
Шикізат пен материалдар			
Сырьё и материалы	6 383	2 974	8 261
Жеткізушілерге алдын ала төлеу			
Предоплаты поставщикам	1 305	4 539	12 633
Сақтандыруға болашақ мерзімдер шығындары			
Расходы будущих периодов на страхование	2 734	2 045	-
Аванспен төлінген салықтар және бюджетке төленетін басқа алдын ала төлемдер			
Налоги, оплаченные авансом и прочие предоплаты в бюджет	242	453	400
Басқа			
Прочее	937	664	282
БАРЛЫҒЫ			
ИТОГО	12 652	13 900	24 793

Міндеттемелер

Баланс пассивті бөлігі құрылымының талдауы міндеттемелер үлес салмағының 10%-ға азайғанын және тиісінше өзіндік капитал үлес салмағының ұлғайғанын көрсетеді (26-диаграмма).

Банктерден және басқа да қаржы институттарынан алынатын несиелер 2010 жылдың 31 желтоқсаны бойынша 2009 жылдың соңындағы 5 476 167 мың теңгемен салыстырғанда 4 212 720 мың теңгені құрады. Төмен түсу 23% пайызды құрады, бұны міндеттемелердің көшірілуіне алып келген валюталық тәуекелді хеджерлеу басты құралы ретінде компанияның «back-to-back» жүйесінен бас тартуымен байланыстыруға болады. Нәтижесінде, леввередж коэффициенті 2010 жылдың соңына қарай өткен жылдың 341% салыстырғанда 199% құрады. Оң тұрғыдан қарасақ, экономикалық жағдай тұрақталып, КМФ өз қызметін кеңейте бастағанын ескерсек, қазірде КМФ сыртқы қарыздарды көп мөлшерде алатын үлкен мүмкіндіктерге ие.

2010 жыл ішінде валюталар бойынша несиелер құрылымында айтарлықтай өзгерістер орын алды (27-диаграмма).

Валюталар бойынша құрылымның өзгеруі шетел несиелерін жергілікті валюта теңгеді алу бойынша жасалған саясат нәтижесі болып табылады (15 кесте).

2010 жылдың нәтижелері КМФ қаржы жағынан тұрақты және динамикалық түрінде дамитын компания екендігін дәлелдеді.

15 Кесте/ Таблица 15

Валюталар түрі бойынша 2008–2010 жылдардағы несиелер/

Кредиты по видам валют в 2008–2010 гг.

Валюталар түрі бойынша несиелер	2008	2009	2010
Кредиты по видам валют			
теңгеді/ в тенге	4 474 743 060	2 889 334 986	3 119 372 750
еврода/ в евро	8 250 000	7 650 000	1 650 000
долларларда/ в долларах	5 000 000	6 000 000	5 000 000

Обязательства

Анализ структуры пассивной части баланса показывает снижение удельного веса обязательств на 10% и, соответственно, увеличение удельного веса собственного капитала (диаграмма 26).

Объем кредитов от банков и прочих финансовых институтов по состоянию на 31 декабря 2010 года составил 4 212 720 тыс. тенге против 5 476 167 тыс. тенге на конец 2009 года. Снижение составило 23%, что можно связать с отказом Компании от системы «back-to-back» как основного инструмента хеджирования валютного риска, который приводил к дублированию обязательств. В результате коэффициент леввереджа по состоянию на конец 2010 года составил 199% (против 341% в прошлом году). Положительный аспект заключается в том, что у КМФ сейчас достаточно возможностей для получения большего количества внешних займов, с учетом того, что экономическая ситуация стабилизировалась и КМФ начал расширять свою деятельность.

В течение 2010 года произошли значительные изменения в структуре кредитов по валютам (диаграмма 27).

Результаты 2010 года еще раз подтверждают, что КМФ является финансово устойчивой и динамично развивающейся Компанией.



Өзіндік капитал

2010 жылдың 31 желтоқсанына өзіндік капитал мөлшері 2 180 252 мың теңгені құрады, оның ішінде жарғы капиталы 1 547 834 мың теңге мөлшерінде (16 кесте).

Собственный капитал

На 31 декабря 2010 года размер собственного капитала составил 2 180 252 тыс. тенге, в том числе уставный капитал – 1 547 834 тыс. тенге (табл. 16)

16 Кесте/ Таблица 16

2010 жылы 31 желтоқсанда біткен жыл бойынша капиталдағы өзгерістер жөнінде есеп, мың теңге/

Отчет об изменениях в капитале за год, закончившийся 31 декабря 2010 года, в тыс. тенге

	Жарғы капитал Уставный капитал	Үлестірілмеген табыс Нераспределенная прибыль	Капитал барлығы Итого капитала
2009 жылдың 1 қаңтарына сай қалдық Остаток по состоянию на 1 января 2009 года	1 354 321	29 903	1 384 224
Жыл бойынша табыс және жиынтық пайда барлығы Прибыль и итого совокупного дохода за год	-	24 361	24 361
2009 жылдың 31 желтоқсанына сай қалдық Остаток по состоянию на 31 декабря 2009 года	1 354 321	273 513	1 627 834
Жыл бойынша табыс және жиынтық пайда барлығы Прибыль и итого совокупного дохода за год	-	552 418	552 418
Жарғы капиталына салым Взнос в уставный капитал	193 513	-	193 513
Жарияланған дивидендтер Дивиденды объявленные	-	- 193 513	- 193 513
2010 жылдың 31 желтоқсанына сай қалдық Остаток по состоянию на 31 декабря 2010 года	1 547 834	632 419	2 180 252

2010 жылы 30 маусымда өткен қатысушылардың Жалпы отырысында қабылданған шешімге сәйкес, 193 512 мың теңге сомасында дивидендтер жарияланып, төленді, Компанияның жарғы Капиталы 193 512 мың теңгеге өсіп, 2010 жылы толығымен төленді.

В соответствии с решением, принятым на Общем собрании участников, прошедшем 30 июня 2010 года, были объявлены и выплачены дивиденды в сумме 193 512 тыс. тенге, уставный капитал Компании был увеличен на 193 512 тысяч тенге и полностью оплачен в 2010 году.

Диаграмма 26
2008–2010 жылдардағы пассивтер құрылымы/
Списание пассивов в 2008–2010 гг.

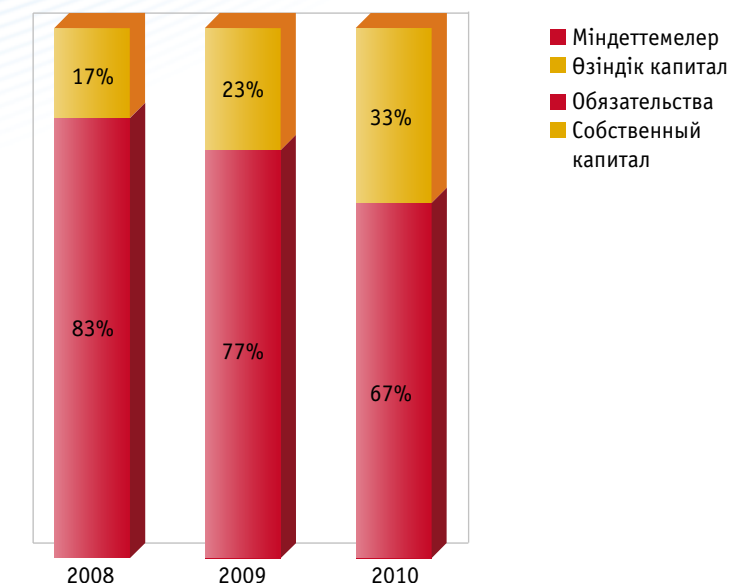
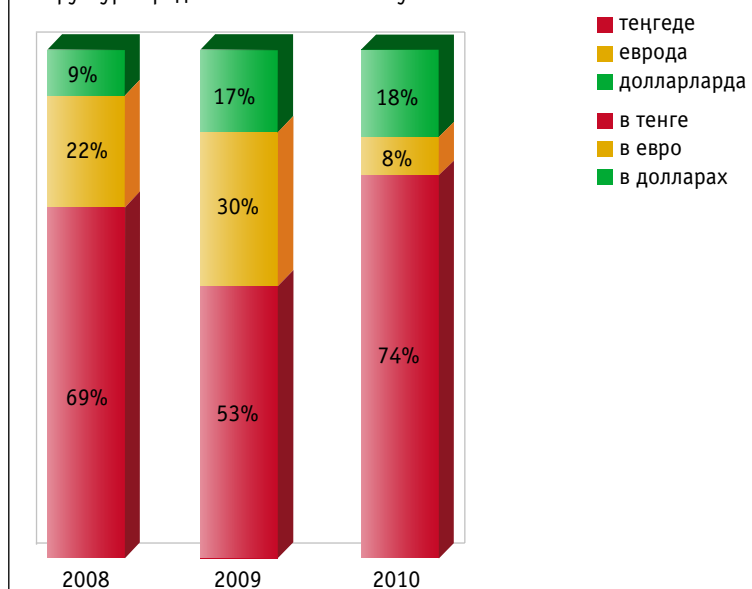


Диаграмма 27
2008–2010 жылдары алынған валюталар бойынша несиелер құрылымы/
Структура кредитов по валютам полученных в 2008–2010 гг.



Дзюдо

Один из самых динамично развивающихся видов спорта в Казахстане. В числе главных стартов 2010 года для наших дзюдоистов – лицензионный Кубок мира, прошедший в Алматы. Сам факт того, что нашей стране впервые доверили провести столь серьезные международные соревнования, говорит о возрастающем авторитете казахстанского дзюдо на мировой арене.

Дзюдо

Қазақстан елінде қарқынды дамып келе жатқан спорт түрлерінің бірі. Біздің дзюдоистер үшін 2010 жылдың басты оқиғасы – Алматы қаласында өткен лицензиялық Әлем кубогы болды. Мұншалықты маңызды халықаралық жарысты тұңғыш рет біздің елде өткізуге сеніп тапсырылудың өзі қазақстандық дзюдоның әлем аренасындағы беделінің артып келе жатқанын көрсетеді.



Тәуелсіз аудит есебі

Отчет независимых аудиторов



ТОО «КПМГ Аудит»
Бизнес Центр «Коктем»
Пр. Достык, 180
Алматы, Казахстан, 050051

Телефон: +7 (727) 298 08 98
Факс: +7 (727) 298 07 08
E-mail: company@kpmg.kz

Отчет независимых аудиторов

Руководству ТОО «Микрокредитная организация «KazMicroFinance»

Мы провели аудит прилагаемой финансовой отчетности ТОО «Микрокредитная организация «KazMicroFinance» (далее, «Компания»), состоящей из отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2010 года, отчетов о совокупном доходе, об изменениях в капитале и о движении денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, и краткого изложения основных положений учетной политики и других поясняющих примечаний.

Ответственность руководства Компании за подготовку финансовой отчетности

Ответственность за подготовку и достоверное представление указанной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности несет руководство Компании, а также за организацию такой системы внутреннего контроля, которую руководство почитает необходимой для подготовки финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок.

Ответственность аудитора

Наша ответственность заключается в выражении мнения об указанной финансовой отчетности на основе проведенного нами аудита. Мы проводили аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Данные стандарты требуют от нас соблюдения этических норм, а также планирования и проведения аудита таким образом, чтобы получить разумную уверенность в том, что финансовая отчетность не содержит существенных искажений.

Аудит включает в себя проведение процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые данные и раскрытия, содержащиеся в финансовой отчетности. Выбор процедур является предметом суждения аудитора, которое основывается на оценке риска наличия существенных искажений, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки данного риска аудитор рассматривает систему внутреннего контроля, обеспечивающую подготовку и достоверное представление финансовой отчетности, с целью выбора соответствующих аудиторских процедур, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля. Аудит также включает оценку целесообразности принятой учетной политики и обоснованности оценочных показателей, рассчитанных руководством, а также оценку представления финансовой отчетности в целом.

Мы полагаем, что полученные в ходе аудита доказательства дают нам достаточные основания для выражения аудиторского мнения об указанной финансовой отчетности.

Мнение

По нашему мнению, прилагаемая финансовая отчетность отражает достоверно, во всех существенных отношениях, финансовое положение Компании по состоянию на 31 декабря 2010 года, а также результаты ее финансовой деятельности и движение ее денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.



Абибуллаева Э. Ш.
Сертифицированный аудитор
Республики Казахстан,
Квалификационное свидетельство
аудитора № 0000288 от 11 ноября 1996 года

ТОО «КПМГ Аудит»

Государственная лицензия на занятие аудиторской деятельностью № 0000021, выданная Министерством финансов Республики Казахстан 6 декабря 2006 года



Нигаи А. Н.
Генеральный директор ТОО «КПМГ Аудит»
действующий на основании Устава

15 апреля 2011 года

Примечание	2010 г. тыс. тенге	2009 г. тыс. тенге
Процентные доходы	4 2,226,461	2,109,942
Процентные расходы	4 (465,679)	(655,649)
Чистый процентный доход	1,760,782	1,454,293
Чистый убыток от операций с прочими финансовыми инструментами, оцениваемыми по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка за период	(2,730)	
Чистая прибыль/убыток от операций с иностранной валютой	35,032	(78,875)
Прочие расходы	3,962	(664)
	1,797,046	1,374,754
Восстановление убытков/(убытки от обесценения) кредитов, выданных клиентам	47,382	(86,680)
Расходы на персонал	(803,369)	(703,108)
Прочие общие административные расходы	5 (350,329)	(300,514)
Прибыль до налогообложения	690,730	284,452
Расход по подоходному налогу	6 (138,312)	(40,842)
Прибыль и итог совокупного дохода	552,418	243,610

Финансовая отчетность была одобрена руководством Компании 15 апреля 2011 года.

Ш. Жусупов
Председатель Правления



З. Тасмагамбетова
Главный бухгалтер

	Примечание	2010 г. тыс. тенге	2009 г. тыс. тенге
АКТИВЫ			
Денежные средства и их эквиваленты	7	145,403	526,012
Счета и депозиты в банках	8	222,574	1,455,602
Кредиты, выданные клиентам	9	5,418,430	4,556,005
Текущий налоговый актив		23,548	439
Основные средства	10	618,002	554,879
Нематериальные активы	11	73,844	74,547
Прочие активы	12	24,793	13,900
Итого активов		6,526,594	7,181,384
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Финансовые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка за период	13	1,470	-
Субординированные займы	14	441,844	466,317
Прочие привлеченные средства	14	3,770,876	5,009,850
Отложенное налоговое обязательство		13,482	13,984
Прочие обязательства	15	118,670	63,399
Итого обязательств		4,346,342	5,553,550
КАПИТАЛ			
Уставный капитал	16	1,547,834	1,354,321
Нераспределенная прибыль		632,418	273,513
Итого капитала		2,180,252	1,627,834
Итого обязательств и капитала		6,526,594	7,181,384

	2010 г. тыс. тенге	2009 г. тыс. тенге
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Прибыль до налогообложения	690,730	284,452
<i>Корректировка:</i>		
Износ и амортизация	58,869	56,632
Процентные доходы	(2,226,461)	(2,109,942)
Процентные расходы	465,679	655,649
Убытки от обесценения	(47,382)	86,680
Убыток от выбытия основных средств	637	1,600
Нереализованная прибыль от операций с иностранной валютой	(29,658)	374,265
Резерв по отпускам	61,468	41,606
Использование денежных средств от операционной деятельности до изменений в операционных активах и обязательствах (Увеличение)/уменьшение операционных активов	(1,026,118)	(609,058)
Счета и депозиты в банках	1,198,323	175,676
Кредиты, выданные клиентам	(792,791)	762,275
Прочие активы	(14,424)	(8,556)
Увеличение операционных обязательств	(29,405)	(23,999)
Прочие обязательства	(29,405)	(23,999)
Чистое (использование)/поступление денежных средств (в)/от операционной деятельности до уплаты налогов	(664,415)	296,338
Вознаграждение полученное	2,122,818	2,025,652
Вознаграждение уплаченное	(445,069)	(630,337)
Подходный налог уплаченный	(158,392)	(33,446)
Поступление движение денежных средств от операционной деятельности	854,942	1,658,207
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Приобретение основных средств	(121,760)	(14,245)
Поступления от продажи основных средств	33,758	2,704
Приобретение нематериальных активов	(10,585)	(280)
Использование денежных средств в инвестиционной деятельности	(98,587)	(11,821)
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Вклад в уставный капитал	193,513	-
Поступление от привлечения кредитов	2,735,340	567,440
Погашение кредитов	(3,852,773)	(1,883,455)
Дивиденды, выплаченные партнерам	(192,173)	-
Использование денежных средств от финансовой деятельности	(1,116,093)	(1,316,015)
Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	(359,738)	330,371
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	526,012	177,520
Влияние изменений валютных курсов на величину денежных средств и их эквивалентов	(20,871)	18,121
Денежные средства и их эквиваленты на конец года (Примечание 7)	145,403	526,012

тыс. тенге	Уставный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого капитала
Остаток по состоянию на 1 января 2009 года	1,354,321	29,603	1,384,224
Прибыль и итого совокупного дохода за год	-	243,610	243,610
Остаток по состоянию на 31 декабря 2009 года	1,354,321	273,513	1,627,834
Прибыль и итого совокупного дохода за год	-	552,418	552,418
Взнос в уставный капитал	193,513	-	193,513
Дивиденды объявленные	-	(193,513)	(193,513)
Остаток по состоянию на 31 декабря 2010 года	1,547,834	632,418	2,180,252

VII Қысқы Азия ойындарының ашылуы, Қазақстан, Астана қ.

Открытие VII Азиатских зимних игр, Казахстан, г. Астана



КОНЬКОБЕЖНЫЙ СПОРТ

Еще в советское время высокогорный каток «Медео» в Алматы по праву получил титул «кузницы рекордов». Сегодня его славу подхватывает новый великолепный конькобежный стадион в Астане, построенный специально для проведения VII Зимних азиатских игр. Именно здесь 4 февраля 2011 года казахстанский конькобежец Денис Кузин установил новый рекорд Азии на дистанции 1500 м, завоевав двадцать второе золото Азиады для нашей сборной.

КОНЬКИМЕН ЖАРЫСУ СПОРТЫ

Сонау кеңес заманында Алматыдағы «Медеу» мұз айдыны «рекордтар ұстаханасы» деген атаққа ие болған. Бүгінде Медеудің ізін Астана қаласында VII қысқы Азия ойындарына арналып салынған әдемі коньки тебу стадионы жалғастырып келеді. Дәл осы жерде 2011 ж. 4 ақпанында қазақстандық Денис Кузин ел құрамысына 22-алтын әкеліп, 1500 м қашықтықта Азияның жаңа рекордын орнатты.

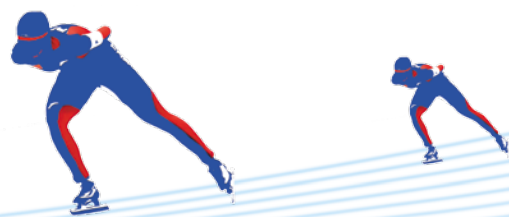


Компанияның филиалдары мен бөлімшелері

Сеть филиалов и отделений компании

«КМФ» МҚҰ» ЖШС филиалдарының мекенжайлары, телефон нөмірлері
Адреса, телефонные номера филиалов ТОО «МКО «КМФ»

ФИЛИАЛДАР/ ФИЛИАЛЫ	МЕКЕНЖАЙЫ/ АДРЕС	ТЕЛЕФОНЫ, ФАКСЫ/ ТЕЛЕФОН, ФАКС
«КМФ» МҚҰ» ЖШС Бас офісі Головной офис ТОО «МКО «КМФ»	050010, Алматы қ., Қалдаяқов к-сі, 30 050010, г. Алматы, ул. Калдаякова, 30	8 (727) 250-68-77 факс 250-68-76
1. Алматы қ. филиалы Филиал г. Алматы	050009, Алматы қ., Розыбакиев к-сі, 45-Г 050009, г. Алматы, ул. Розыбакиева, 45-Г	8 (727) 269-89-45, 269-89-68, 278-78-50, 240-65-21 факс: 269-89-66
Алматы қ. филиалының Есік бөлімшесі Есикское отделение филиала в г. Алматы	040400, Есік қ., Жаманқараев к-сі, 68 040400, г. Есик, ул. Жаманқараева, 68	8 (72775) 4-03-20, 4-54-01
Алматы қ. филиалының Талғар бөлімшесі Талгарское отделение филиала в г. Алматы	041600, Талғар қ., Делегатская к-сі, 11, «Астана» Сауда орталығы 041600, г. Талғар, ул. Делегатская, 11, ТД «Астана»	8 (72774) 2-10-77
Алматы қ. филиалдың Қапшағай бөлімшесі Капшагайское отделение филиала в г. Алматы	040800, Қапшағай қ., 4-ықш. ауд, 28-үй, 12-пәтер 040800, г. Капшағай, мкр. 4, д. 28, кв. 12	8(72772) 4-23-56
Алматы қ. филиалының Ұзынағаш бөлімшесі Узынагашское отделение филиала в г. Алматы	040600, Ұзынағаш ауылы, Төле-би к-сі, 44 040600, с. Узынағаш, ул. Төле-би, 44	8 (72770) 2-12-84, 2-32-23
Алматы қ. филиалының Шелек бөлімшесі Шелекское отделение филиала в г. Алматы	040462, Шелек ауылы, Малай Батыр к-сі, 132 040462, с. Шелек, ул. Малай Батыра, 132	8 (72776) 2-34-65
2. Астана қ. филиалы Филиал г. Астана	010000, Астана қ., Абай к-сі, 63, в.п. 17 010000, г. Астана, ул. Абая, 63, в.п. 17	
3. Қарағанды қ. филиалы Филиал г. Караганда	100000, Қарағанды қ., Бұхар Жырау даңғ., 55 100008, г. Караганда, пр. Бұхар Жырау, 55	8 (7212) 42-51-33, 41-27-56
4. Көкшетау қ. филиалы Филиал г. Кокшетау	020000, Көкшетау қ., Абай к-сі, 151-үй, 17-пәтер 020000, г. Кокшетау, ул. Абая, дом 151, кв. 17	8 (7162) 76-28-79, 76-30-34, 76-26-89 факс: 76-26-90
5. Қызылорда қ. филиалы Филиал г. Кызылорда	120014, Қызылорда қ., Журба к-сі, нөмірсіз («Меруерт» тұрғын үй кешені) 120014, г. Кызылорда, ул. Журбы б/н (Жилой комплекс «Меруерт»)	8 (7242) 26-47-31 факс: 26-38-47
Қызылорда қ. филиалының Шиелі бөлімшесі Шиелинское отделение филиала в г. Кызылорде	120700, Шиелі ауылы, Дәулеткерей к-сі, нөмірсіз 120700, п. Шиели, ул. Даулет Керей, б/н	8 (72432) 4-27-99 факс: 4-22-31



6. Павлодар қ. филиалы Филиал г. Павлодар	140000, Павлодар қ., Академик Бектұров к-сі, 66 140000, г. Павлодар, ул. Академика Бектұрова, 66	8 (7182) 59-36-98, 59-36-97 факс: 59-36-96
7. Семей қ. филиалы Филиал г. Семей	071400, Семей қ., Қабанбай батыр к-сі, 48 071400, г. Семей, ул. Кабанбай батыра, 48	Тел./факс: 8 (7222) 56-24-35, 52-59-65
8. Тараз қ. филиалы Филиал г. Тараз	080001, Тараз қ., Байзақ Батыра к-сі, 187 080001, г. Тараз, ул. Байзақ Батыра, 187	8 (7262) 46-8072, 46-80-71, 46-05-54
Тараз қ. филиалының Шу бөлімшесі Шуское отделение филиала в г. Таразе	081000, Шу қ., Интернат тұйық жолы к-сі, 26 081000, г. Шу, ул. Интернатовский тупик, 26	8 (72643) 2-48-15 факс: 2-48-15
Тараз қ. филиалының Меркі бөлімшесі Меркенское отделение филиала в г. Таразе	080500, Меркі ауылы, Исмаилов к-сі, 220а 080500, с. Мерке, ул. Исмаилова, 220а	8 (72632) 2-29-07 факс: 2-29-07
Тараз қ., филиалының Момышұлы бөлімшесі Момышулыное отделение филиала в г. Таразе	080300, Бауыржан Момышұлы ауылы, Щорс к-сі, 15 080300, с. Б. Момышулы, ул. Щорса, 15	8 (72635) 2-01-16 факс: 2-01-16
Тараз қ. филиалының Құлан бөлімшесі Куланское отделение филиала в г. Таразе	080900, Құлан ауылы, Жібек жолы к-сі, 77 080900, с. Кулан, ул. Жыбек-жолы, 77	8 (72631) 2-16-89 факс: 2-16-89
Тараз қ. филиалының Қордай бөлімшесі Кордайское отделение филиала в г. Таразе	080400, Қордай ауылы, Байдыбек к-сі, 145а 080400, с. Кордай, ул. Байдыбека, 145а	8 (72636) 2-29-17 факс: 2-29-17
9. Талдықорған қ. Филиал Филиал г. Талдықорған	040000, Талдықорған қ., Абай к-сі, 245 040000, г. Талдықорған, ул. Абая, 245	8 (7282) 27-03-51, 27-15-47, 27-12-99, 27-16-84 факс: 27-08-56
Талдықорған қ. филиалының Жансүгіров бөлімшесі Жансугуровское отделение филиала в г. Талдықоргане	040100, Жансүгіров ауылы, Желтоқсан к-сі, 4 040100, п. Жансугуров, ул. Желтоқсан, 4	8 (72832) 2-11-77
Талдықорған қ. филиалының Сарыөзек бөлімшесі Сарыозекское отделение филиала в г. Талдықоргане	041100, Сарыөзек ауылы, Вожакин к-сі, 10, 3-пәтер 041100, п. Сарыозек, ул. Вожакина, 10, кв. 3	8 (72840) 3-19-51
Талдықорған қ. филиалының Үшарал бөлімшесі Ушаралское отделение филиала в г. Талдықоргане	040200, Үшарал қ., Садық Құсайын к-сі, 92 040200, г. Ушарал, ул. Садық Құсайына, 92	8 (72833) 2-35-03
Талдықорған қ. филиалының Сарқанд бөлімшесі Саркандское отделение филиала в г. Талдықоргане	041400, Сарқанд қ., Бұғыбай батыр к-сі, 1 041400, г. Сарқанд, ул. Богенбай батыра, 1	8 (72839) 2-16-99
Талдықорған қ. филиалының Жаркент бөлімшесі Жаркентское отделение филиала в г. Талдықоргане	041300, Жаркент қ., Жібек-Жолы к-сі, 61-үй, 3-пәтер 041300, г. Жаркент, ул. Жибек Жолы, 61, кв. 3	8 (72831) 5-04-56
Талдықорған қ. филиалының Қабанбай бөлімшесі Кабанбайское отделение филиала в г. Талдықоргане	40218, Қабанбай ауылы, Абылайхан к-сі, 155 040218, п. Кабанбай, ул. Абылайхана, 155	8 (72837) 4-10-19
Талдықорған қ. филиалының Шонжы бөлімшесі Чунджинское отделение филиала в г. Талдықоргане	041200, Шонжы ауылы, Құдайбергенов к-сі, 60 041200, с. Чунджа, ул. Құдайбергенова, 60	8 (72778) 2-44-98

10. Түркістан қ. филиалы Филиал г. Туркестан	161200, Түркістан қ., С. Ерубаетов к-сі, 249а 161200, г. Туркестан, ул. Ерубаетова, 249а	8 (7253) 34-33-32, 34-33-41, 34-33-42
Түркістан қ. филиалының Төрткөл бөлімшесі Торткольское отделение филиала в г. Туркестане	160612, Төрткөл ауылы, Қонаев к-сі, 2-үй, 3-пәтер 160612, с. Тортколь, ул. Қонаева, 2, кв. 3	8 (725) 30-42-649
11. Өскемен қ. филиалы Филиал г. Усть-Каменогорск	070018, Өскемен қ., Тәуелсіздік даңғ., 2 070018, г. Усть-Каменогорск, пр. Независимости, 2	Тел./факс: 8 (7232) 75-50-99
12. Шымкент қ. филиалы Филиал г. Шымкент	160000, Шымкент қ., Төле-би к-сі, 27А 160000, г. Шымкент, ул. Төле Би, 27А	8 (7252) 53-52-99, 53-55-05, 54-51-58 факс: 54-51-77
Шымкент қ. филиалының Рысқұлов бөлімшесі Рыскуловское отделение филиала в г. Шымкенте	080913, Т.Рысқұлов ауылы, Рысқұлов к-сі, 257 080913, с. Т.Рыскулова, ул. Рыскулова, 257	8 (7253) 85-36-71
Шымкент қ. филиалының Сарыағаш бөлімшесі Сарыағашское отделение филиала в г. Шымкенте	160900, Сарыағаш қ., Исмаилов к-сі, нөмірсіз 160900, г. Сарыағаш, ул. Исмаилова, б/н	8 (7253) 72-36-01
Шымкент қ. филиалының Ленгер бөлімшесі Ленгерское отделение филиала в г. Шымкенте	161100, Ленгер қ., Қонаев к-сі, 2 161100, г. Ленгер, ул. Қонаева, 2	8 (7254) 76-01-92
Шымкент қ. филиалының Қазығұрт Казгуртское отделение филиала в г. Шымкенте	160300, Қазығұрт ауылы, Ахмет Яссауи к-сі, 13 160300, с. Казгурт, ул. Ахмет Яссауи, 13	8 (7253) 92-20-81
Шымкент қ. филиалының Арыс бөлімшесі Арысское отделение филиала в г. Шымкенте	160100, Арыс қ., Төле би к-сі, 25 160100, г. Арыс, ул. Төле би, 25	8 (72540) 2-30-35
Шымкент қ. филиалының Сайрам бөлімшесі Сайрамское отделение филиала в г. Шымкенте	160800, Сайрам ауылы, Жандарбеков к-сі, 9 160800, с. Сайрам, ул. Жандарбекова, 9	8 (72531) 2-40-74, 2-22-47
13. Ақтөбе қ. филиалы Филиал в г. Ақтөбе	030000, Ақтөбе қ., Ағайынды Жұбановтар к-сі, 293 030000, г. Ақтөбе, ул. Бр.Жубановых 293	
14. Қостанай қ. филиалы Филиал в г. Қостанай	110000, Қостанай қ., Қозыбаев к-сі, 153 110000, г. Қостанай, ул. Қозыбаева, 153	



«КМҒ» МҚҰ» ЖШС Бас офисі
Алматы қ., Қалдаяқов к-сі, 30

Головной офис ТОО «МКО «КМҒ»
г. Алматы, ул. Калдаякова, 30
Тел: 8 (727) 250-68-77
Факс: 250-68-76

Жылдық есеп 10
Годовой отчет

