



Годовой отчет

Город Мастеров



РЕАЛЬНОМУ ДЕЛУ

РЕАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА

микрокредитная организация
на рынке
КАЗАХСТАНА
с 1997



2012



“Город Мастеров”

Город Мастеров появляется там, где жители занимаются своим делом, причем делают это безукоризненно. Их называют Мастерами и говорят: “Десять пальцев, источающих искусство”.



Содержание

КМФ: общее описание	4
Приветственное слово Председателя Наблюдательного Совета	6
Обращение Председателя Правления	8
События и факты 2012 года	10
Микрофинансовый рынок Казахстана	12
Кредитная деятельность КМФ	18
Управление рисками	23
Внутренний аудит	24
Региональное развитие	26
Развитие систем автоматизации	30
Сотрудничество с международными финансовыми институтами	32
Корпоративное управление	34
Стратегия развития	36
Кадровая политика	38
Обучение персонала	40
Социальная ответственность	42
Управление социальным воздействием	46
Отзывы клиентов	48
Финансовая отчетность за 2012 год	52
Отчет независимых аудиторов	70

КМФ: общее описание

KazMicroFinance

Микрокредитная Организация KazMicroFinance (далее КМФ) – является одним из лидеров микрофинансового сектора в Центральной Азии, одна из крупнейших МКО Казахстана, с широкой региональной сетью, подразделения которой представлены не только в крупных городах, но и в отдаленных сельских регионах.

На 31.12.12 г. сеть КМФ представлена 14-ю филиалами, 59 отделениями, из них 11 городских и 48 в сельской местности. Эти подразделения осуществляют доступ к микрофинансовым услугам жителям более 1 300 отдаленных населенных пунктов.

В компании действуют кредитные продукты, направленные на развитие: предпринимательства, сельского хозяйства, благосостояния населения. За 15 лет КМФ выдал 593 тыс. кредитов на сумму 110 млрд тенге.

КМФ ежегодно присуждаются различные премии и награды. Наиболее крупные: один из 15-ти лучших финансовых проектов USAID в мире, 50 лучших МФО мира по оценке журнала Forbes, отметка "Пять бриллиантов" Smart Campaign.

КМФ имеет сильную систему менеджмента и профессиональный коллектив, гибкую организационную структуру, четко прописанные бизнес-процессы, продукты, ориентированные на клиентов, собственную автоматизированную информационную систему, политику развития персонала и социально ответственную позицию.

КМФ ориентирована на построение долгосрочных партнерских отношений с клиентами, основанных на взаимном доверии, понимании и уважении.

Миссия

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

Ценности

- Социальная ответственность
- Персонал
- Корпоративная культура
- Командный дух





Приветственное слово Председателя Наблюдательного Совета



Уважаемые дамы и господа!

Я рада вас приветствовать от имени Наблюдательного Совета КМФ и всех тех, кто имеет тесные отношения с нашей организацией! Мы рады представить вам итоги успешной деятельности КМФ в 2012 году. КМФ преодолел испытания кризисом 2008–2009 годов, продолжил осуществлять свою миссию и социальные цели по оказанию доступных финансовых услуг по всему Казахстану. 2012 год ознаменован особыми событиями – Компании исполнилось 15 лет! Сегодня Компания дала возможность развивать свой бизнес более 73 тысячам казахстанцев, ежегодно расширяя свою региональную сеть.

Мы помогаем предпринимателям развивать бизнес, мы содействуем созданию рабочих мест и тем самым, оказываем содействие в решении социальных задач. Нами разработана Стратегия развития компании, нацеленная на усиление институциональных возможностей, привлечение частного капитала для поддержания дальнейшего роста компании и увеличения доступа населения к микрофинансовым услугам. Позвольте пожелать дальнейших успехов клиентам, партнерам и сотрудникам КМФ и выразить надежду в укреплении наших деловых отношений и реализации Миссии компании.

Гулнар Шамшиева,
Председатель Наблюдательного Совета КМФ



Обращение Председателя Правления

Уважаемые друзья!

Прошедший 2012 год стал юбилейным годом для КМФ – мы отметили 15-летие своей деятельности. Это был год подведения итогов, оценки прошедшего пути и стратегических планов на будущее. Год был особенным не только этой памятной датой, но и нашими достижениями.

Успешная деятельность МКО «КМФ» в течение 2012 года обусловлена развитием региональной сети, усовершенствованной кредитной политикой, прозрачностью процессов, международной экспертной поддержкой со стороны ведущих финансовых институтов и высоким уровнем обслуживания клиентов. Количество активных клиентов по итогам 2012 года составило свыше 73 тысяч казахстанцев, кредитный портфель компании достиг рекордной отметки 12,5 млрд тенге. Количество людей, поддержавших нашу Компанию и разделивших с нами это событие, подтвердило значимость наших трудов и веру наших клиентов в стабильность и перспективы развития КМФ.

Результатом высокого доверия со стороны наших клиентов является показатель количества выданных кредитов. По итогам года он составил около 122 тысяч кредитов. Благодаря 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. 2012 год стал для КМФ годом высокотехнологичных проектов. Введено в эксплуатацию

новое Программное обеспечение, которое позволило оптимизировать многие процессы внутри Компании и улучшить качество обслуживания наших клиентов.

В течение 2012 года мы продолжали развивать политику в области социальной ответственности. Сотрудниками компании были проведены многочисленные акции, направленные на поддержку детских домов, ветеранов Великой Отечественной Войны (ВОВ).

Всех этих высот мы достигли благодаря ежедневному труду сплоченной команды, которая нацелена на достижение высоких результатов. Преданность и устремленность сотрудников Компании позволили с уверенностью смотреть в будущее и строить амбициозные планы.

Стратегия компании КМФ в 2013 году включает в себя планы по диверсификации рынка и состоит из трех основных стратегических целей:

- Географическое развитие;
- Увеличение доли рынка;
- Соблюдение высоких стандартов обслуживания и обеспечения стабильного развития.

Я верю, что командный дух, который царит в КМФ, позволит нам достичь поставленных целей!

Шалкар Жусупов
Председатель Правления



“Город Мастеров”
обработка войлока
КИІЗ БАСУ

Важную часть домашнего производства составляло изготовление и обработка войлока, использовавшегося для различных целей, но в первую очередь для покрытия юрты и ее внутреннего убранства: в частности, простые кошмы – киіз, напольные войлочные ковры – текемет, преимущественно постилочные стеганые ковры – сырмак. Весьма самобытными были парадные настенные вышитые ковры – түскиіз, которые нередко нашивались на войлочную основу.



События и факты 2012 года

В год своего 15-летия важными достижениями для КМФ стали:

Развитие продуктовой линейки;

Разработка и запуск в коммерческую эксплуатацию Программного обеспечения, которое позволило оптимизировать бизнес-процессы и сократить время обслуживания клиентов;

Открытие
19 новых отделений,
12 из которых в сельской местности;

Было выдано порядка
122 тысяч кредитов
на сумму более

28,4 млрд тенге

В рамках социальной ответственности Компания участвовала в следующих мероприятиях:

Республиканский конкурс детских рисунков “Арман калам, Астана!”, г. Астана, Акмолинская область;

Соревнования по вольной борьбе – с. Сарыозек, Алматинская область;

VII Региональная женская конференция “Женщины и Бизнес” в г. Шымкент, Южно-Казахстанская область;

Мероприятие “День языков народа Казахстана” в г. Тараз, Жамбылская область.

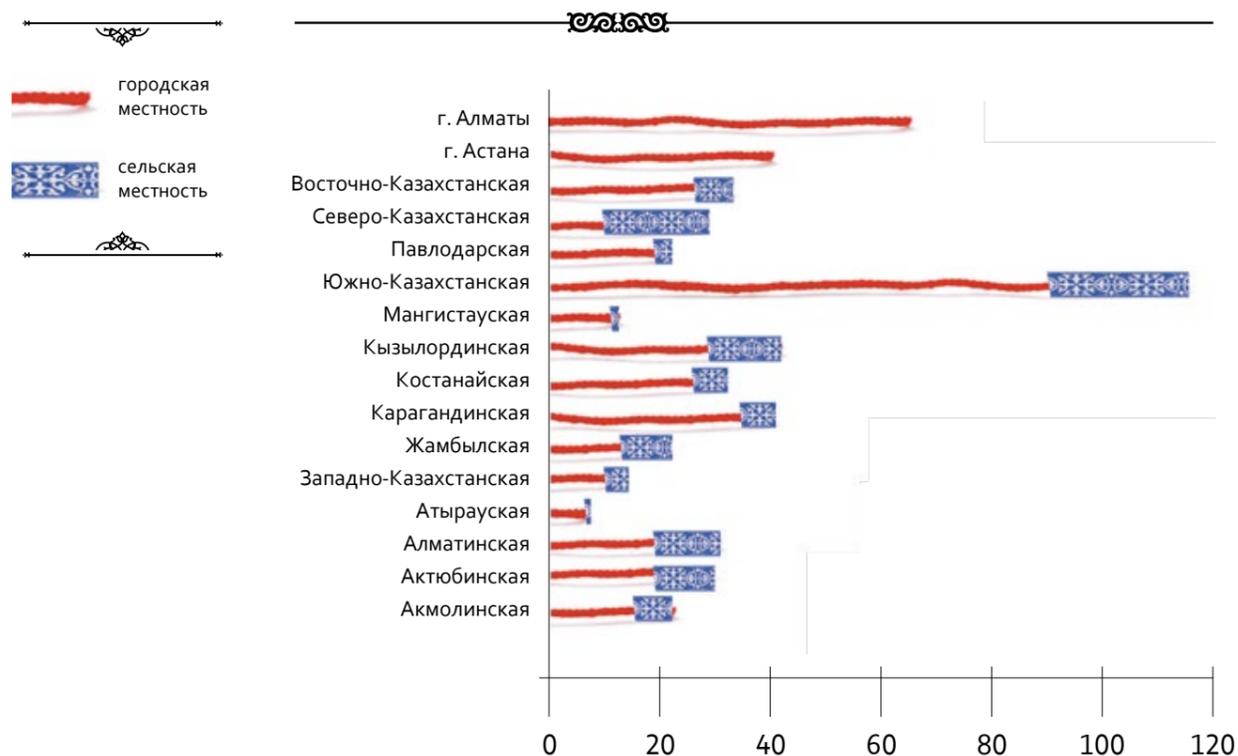


Микрофинансовый сектор Казахстана

Благодаря микрокредитам сотни тысяч казахстанцев смогли начать и развить свое дело. Кроме того, предприниматели имеют возможность предоставить рабочие места и, следовательно, уже сами играют немаловажную роль в улучшении социальной жизни страны.
По данным Агентства по статистике на 01.01.2013 г. в РК зарегистрировано 1 766

Микрокредитных Организаций (МКО), из них активных – 558 (32%), что на 6% ниже, чем в январе 2012 г. Среди них в сельской местности работают 123 МКО (22%).
Если рассматривать распределение микрокредитных организаций в разрезе областей, то наибольшее количество активных МКО расположено в Южно-Казахстанской области – 21% и г. Алматы – 12% (диаграмма 1).

Диаграмма 1.
Распределение МКО по регионам на 1 января 2013 года, количество.



В 2012 году наблюдалось снижение количества выданных микрокредитов, так, по сравнению с 2011 годом количество выданных микрокредитов составило 45%. Соответственно, сумма выданных микрокредитов составила

76,5% от результатов 2011 года (диаграммы 2–3).
Не смотря на сокращение объемов выдач и суммы выданных микрокредитов, средняя сумма микрокредита выросла на 67% и составила 341 тыс. тенге (диаграмма 4).

Диаграмма 2.
Количество выданных микрокредитов в Казахстане.

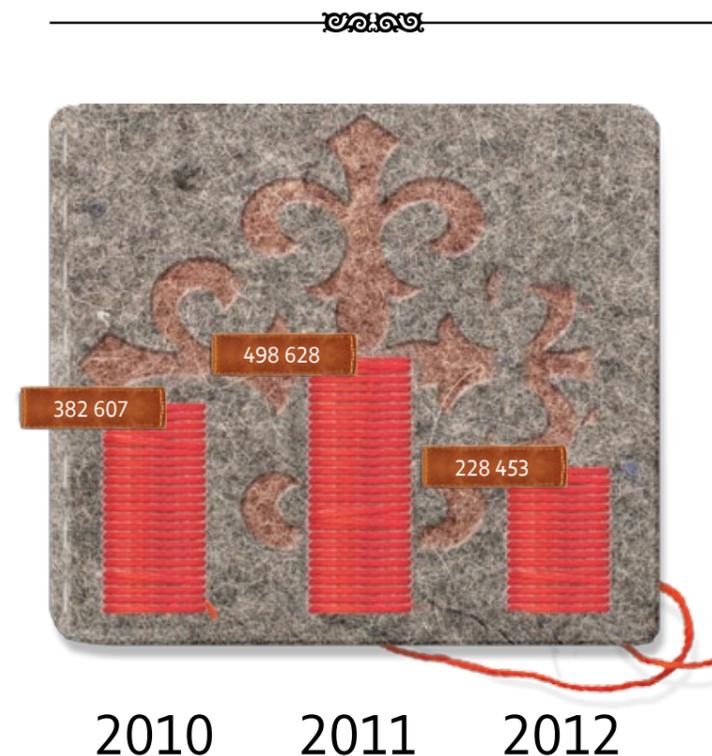


Диаграмма 3.
Сумма выданных микрокредитов
в Казахстане, тыс. тенге.

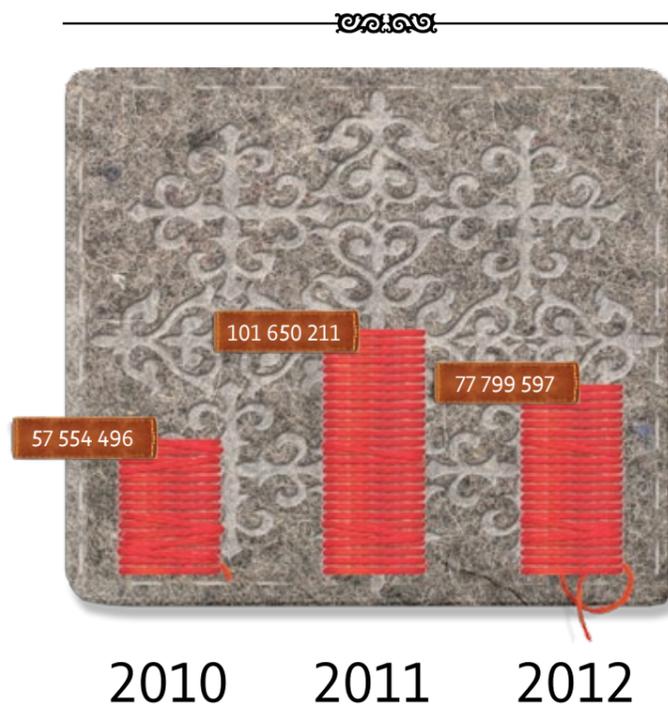


Диаграмма 4.
Средняя сумма микрокредита
в Казахстане, тенге.



Анализ деятельности МКО РК
позволил выявить тенденции:

1. Физическим лицам в 2012 году было выдано 75,7 млрд тенге, из них доля кредитов на потребительские цели составила 45%, соответственно, доля кредитов направленных на предпринимательскую деятельность составила 55%.
2. Юридическим лицам было выдано 2,1 млрд тенге, что на 57% больше, чем в предыдущем году.
3. Доля беззалогового кредитования в 2011 г. составляла 62%, в 2012 г. равна 6%. (диаграмма 5). Уменьшение доли беззалогового займа и увеличение доли займа обеспеченного гарантией и поручительством говорит о тенденциях роста в области группового микрокредитования.
4. Доля краткосрочных кредитов в 2012 году увеличилась на 8% по сравнению с 2011 годом (диаграмма 6). Выданная сумма по краткосрочным кредитам уменьшилась на 9% в сравнении с предыдущим годом (диаграмма 7).
5. По структуре формирования финансовых средств МКО в 2012 году наблюдается снижение доли привлеченных средств на 35%, тогда как, доля собственных средств увеличилась на 35% в сравнении с 2011 годом (диаграмма 8).

Диаграмма 5.
Распределение выданных кредитов
по видам обеспечения в 2012 году.

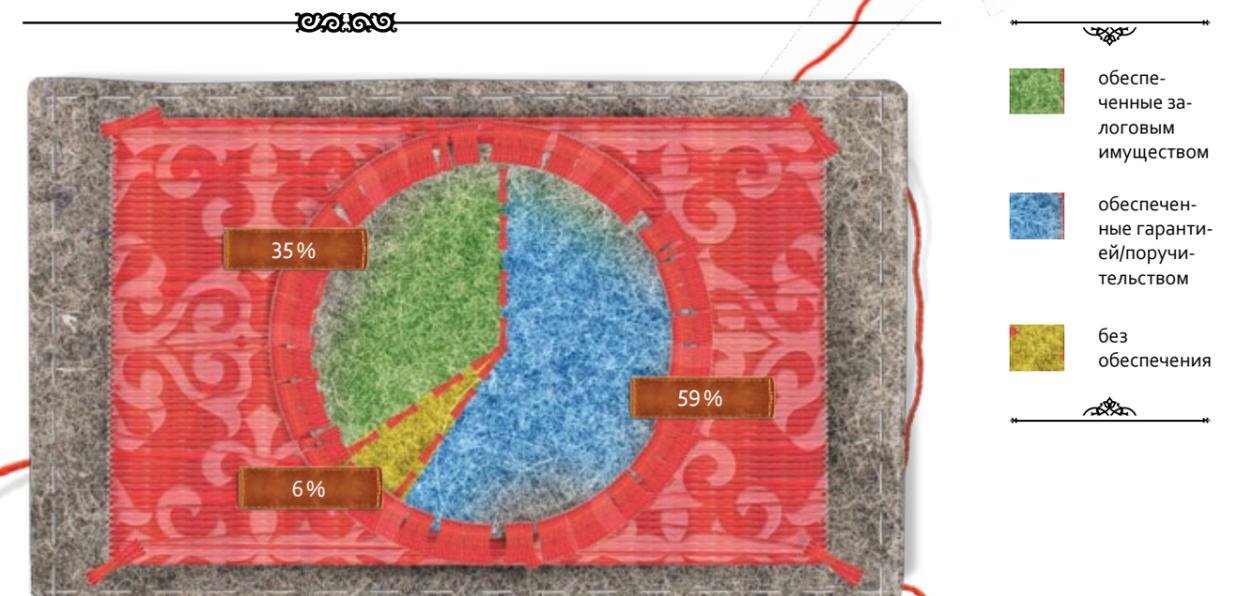


Диаграмма 6.
Распределение суммы выданных кредитов
на краткосрочные и долгосрочные, тыс. тенге.

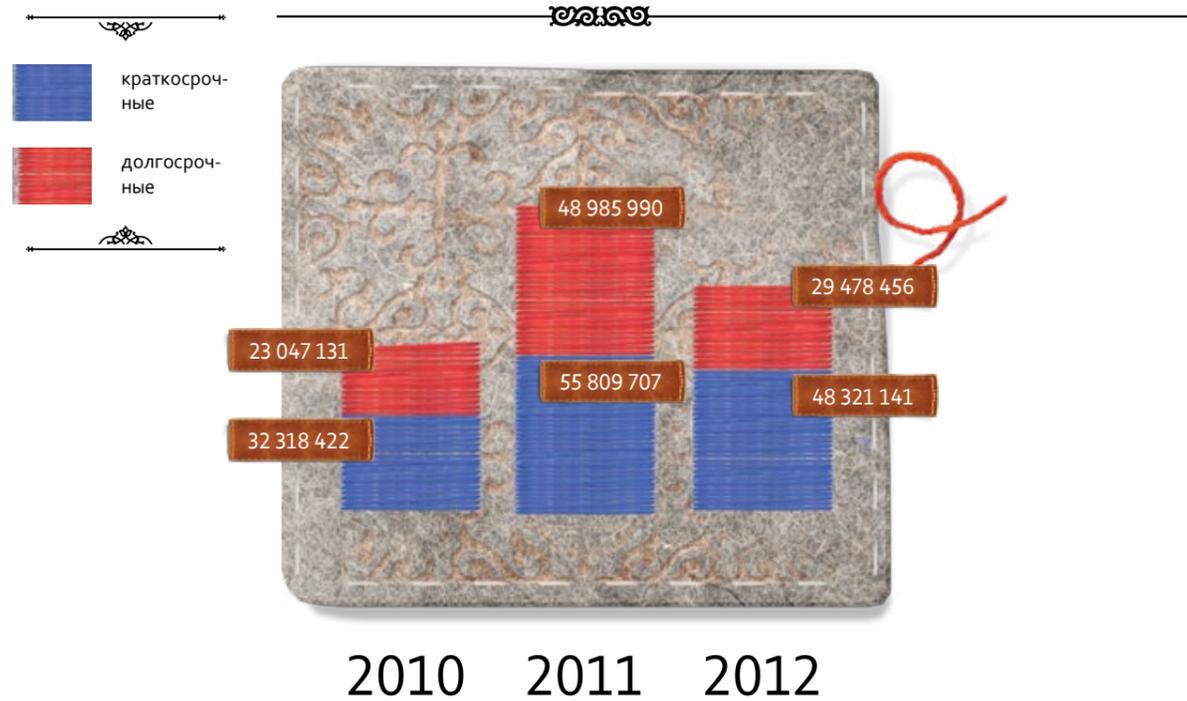
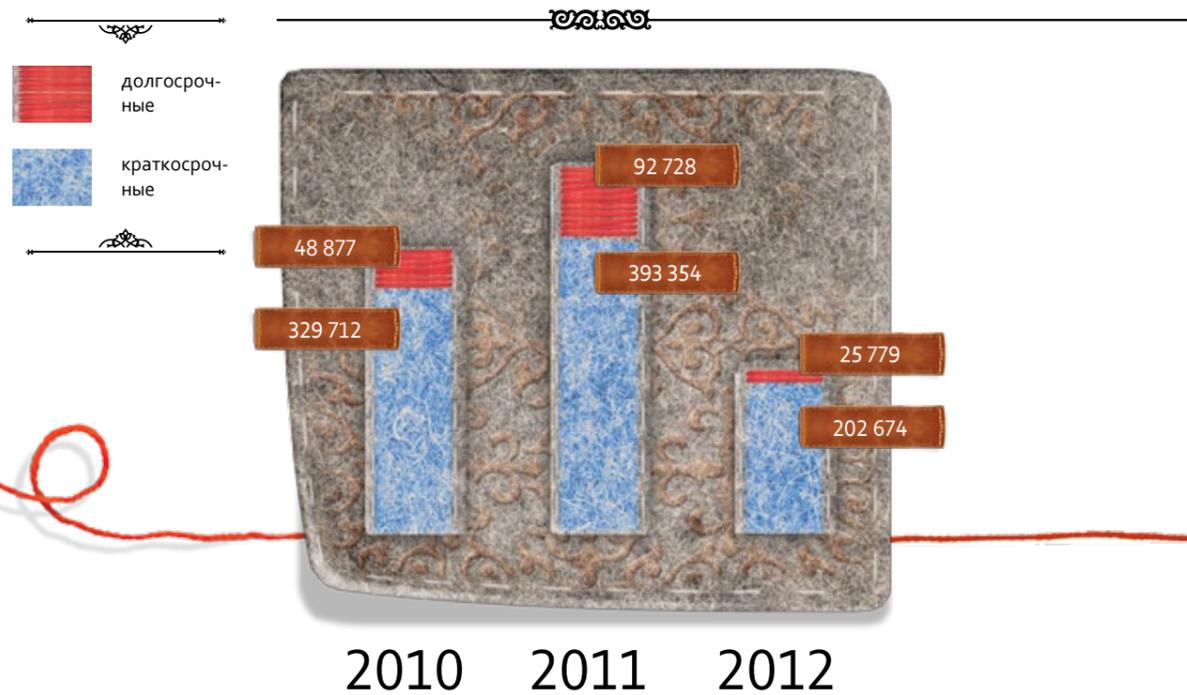


Диаграмма 8.
Источники формирования финансовых
средств МКО в 2012 году, тыс. тенге.



Диаграмма 7.
Распределение количества выданных
микрокредитов на краткосрочные и долгосрочные.



Не смотря на снижение темпов роста микрофинансового сектора в 2012 году, устойчивое развитие бизнеса КМФ вносит существенный вклад в развитие микрофинансового рынка Казахстана.

“Город Мастеров”
кожевенное дело
тері өндеу



Важнейшее значение в условиях кочевого хозяйства приобретало изготовление кожаных элементов конской сбруи: подпруги, узды, нагрудников, подхвостников, кожаных седел.



Кредитная деятельность

Целью Стратегии кредитования в 2012 году являлось динамичное развитие МКО “КМФ” – увеличение клиентской базы, работающего кредитного портфеля, развития региональной сети и, соответственно, увеличение продуктивности, эффективности и рентабельности.

Впечатляющие результаты деятельности КМФ по итогам 2012 года включают следующие достижения (диаграммы 9–10):

- Клиентская база увеличилась на 60 % (27,7 тыс. клиентов) в сравнении с 2011 годом.

- Положительная динамика роста клиентской базы отразилась на увеличении кредитного портфеля, который вырос на 59 % (4,6 млрд тенге).

- Кредитный портфель продуктов, нацеленных на развитие предпринимательства, составил 80 % (9,7 млрд тенге), из них 23,8 % (2,3 млрд тенге) на развитие сельскохозяйственной деятельности.

- Одним из показателей стабильности клиентов КМФ является риск кредитного портфеля Компании – на 31.12.12г. он составил менее 1 % (диаграмма 11).

Диаграмма 9.
Динамика роста активной клиентской базы.

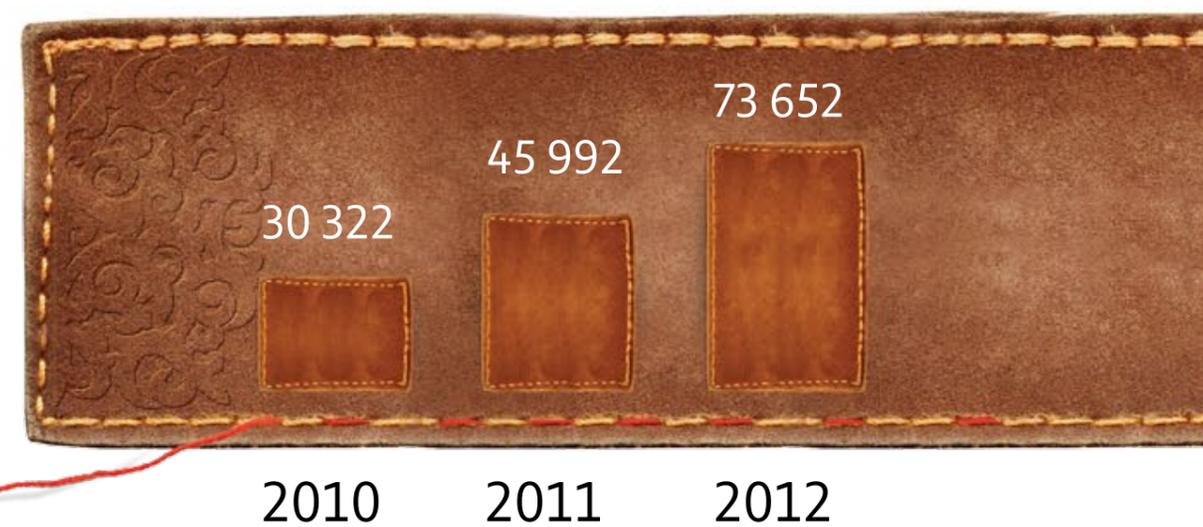


Диаграмма 10.
Динамика роста кредитного портфеля КМФ, тыс. тенге.



В рамках улучшения условий кредитования в 2012 году введены следующие изменения:

- увеличен срок кредита в продукте "Достар" (источник дохода "заработная плата");
- максимально упрощен процесс оформления и выдачи кредитов;
- упрощенная оценка бизнеса;
- изменены условия предоставления автоматических кредитов – увеличены суммы и сроки;
- существенно снижены ставки вознаграждения в групповом кредитовании и в продукте "Бизнес" в филиалах в гг. Астана, Караганда, Кокшетау, Павлодар, Усть-Каменогорск;
- снижена комиссия в продукте "Сезон";

Продуктовая линейка

Продуктовая линейка в прошедшем году была представлена кредитными продуктами в соответствии с потребностями целевой группы (таблица 1):

- беззалоговое групповое*;
- залоговое индивидуальное кредитование.

Таблица 1.
Условия кредитных продуктов в 2012 году.

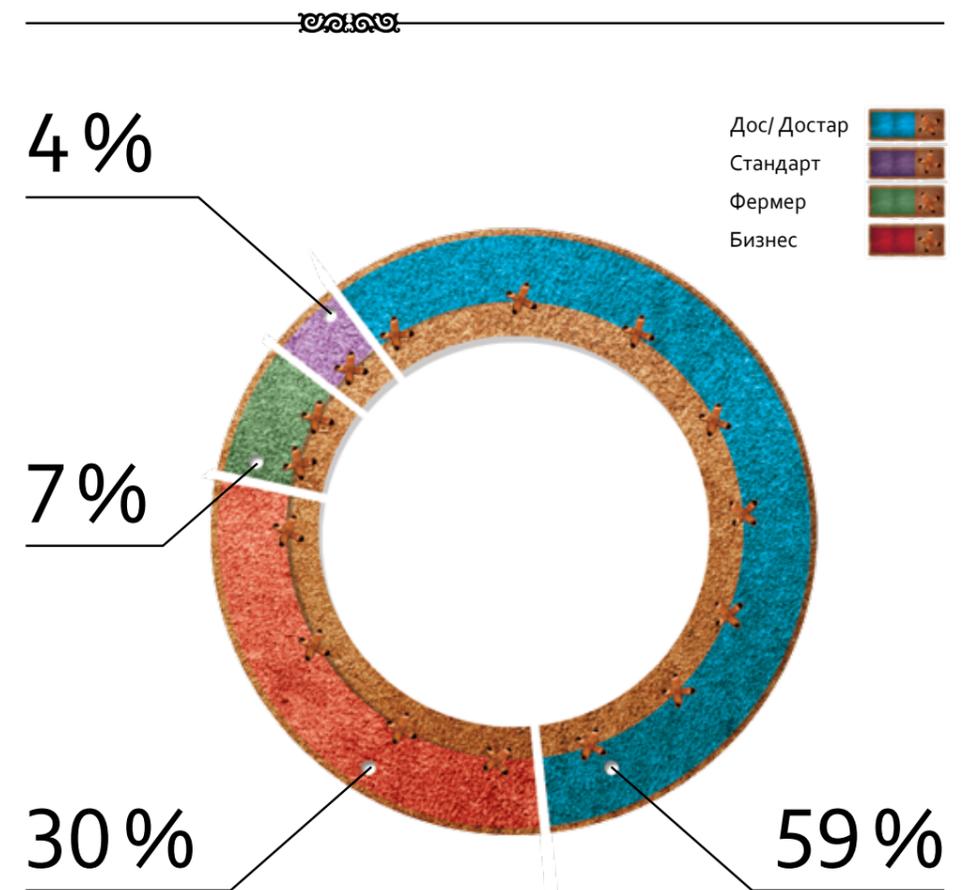
Вид	Продукт	Срок	Сумма	Виды обеспечения
Беззалоговое (групповое кредитование)	Дос	до 12 мес.	до 150 000	Солидарная ответственность
	Достар		до 1 000 000	Групповая солидарная ответственность
Индивидуальное (залоговое кредитование)	Бизнес	до 60 мес.	до 10 000 000	Залоговое
	Стандарт			
	Фермер	до 36 мес.		

* Групповое кредитование – это беззалоговое кредитование, где в качестве обеспечения выступает групповая солидарная ответственность членов группы.

Диаграмма 11.
Динамика риска кредитного портфеля.



Диаграмма 12.
Распределение кредитного портфеля по видам кредитных продуктов в 2012 году.





Как и прежде, уникальным продуктом остается групповой беззалоговый кредит – “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 особо актуален. В рамках продукта “Достар” действует продукт “Дос”, где группа состоит 2-х человек, каждый из которых может получить сумму до 150 тыс. тенге. Если существует необходимость

увеличения суммы, они кредитуются в рамках продукта “Достар”. По сравнению с 2011 годом удельный вес группового беззалогового кредитования в кредитном портфеле вырос на 3,1%, и составил в общем портфеле Компании 59% (диаграмма 12).

Индивидуальное кредитование в КМФ представлено тремя кредитными продуктами, названия которых соответствуют источнику дохода: бизнес, сельскохозяйственная деятельность, заработная плата, различаясь по суммам, срокам и залоговому обеспечению.

В случае если у клиента разные источники дохода, продукт устанавливается в зависимости от основного источника, чей удельный вес составляет большую долю в совокупном доходе.

Таблица 2.
Продукты КМФ
по источникам доходов в 2012 году.

Источник дохода	Цель	Краткое описание программы	Удельный вес в портфеле на 31.12.12 г
Предпринимательская деятельность	Развитие предпринимательства в Республике	Предоставляются на бизнес цели: пополнение оборотных, приобретение основных средств, частично на потребительские цели.	61%
Сельскохозяйственная деятельность	Развитие сельского хозяйства	Предоставляются на развитие сельскохозяйственной деятельности, например, полеводство и животноводство.	19%
Заработная плата	Улучшение благосостояния населения	Предоставляются на приобретение бытовой техники, образование, медицинское обслуживание, ремонт, строительство и другие потребительские нужды	20%

Продукты с источниками дохода от предпринимательской и сельскохозяйственной деятельности имеют льготный период*.

* Льготный период – удобное условие для клиента, которое предусматривает большую гибкость, когда поток денежных средств распределяется по сезону.

Дополнительные возможности

Для клиентов с положительной кредитной историей, стабильным бизнесом и постоянной потребностью в финансировании Компания предоставляет дополнительные возможности:

- Автоматический кредит** – аналог “экспресс-кредита”. При его выдаче предлагается упрощенная процедура подготовки документов для постоянных клиентов с хорошей кредитной историей и стабильными потребностями в финансировании.
- Сезонные кредиты**, поддерживающие сезонные нужды или незапланированные потребности клиентов в пополнении оборотного капитала.
- Кредитная линия** – получение кредита траншами в период проведения сезонных работ, строительства и т.д. без оформления дополнительного залога и документального сопровождения.
- Программа лояльности** – направлена на сохранение постоянных клиентов Компании путем предоставления выгодных условий кредитования.

В 2012 году Программа лояльности вышла на новый уровень своего развития, так:

- суммарный стаж кредитования для участия в Программе лояльности снижен до 2-х лет;
- клиенты со стажем кредитования свыше 10 лет могут получить скидку по процентам до 10%.

Для удобства клиентов

В рамках создания максимально комфортных и конкурентоспособных услуг КМФ заключила договор с Компанией QIWI (объединенная система моментальных платежей), для упрощения процесса погашения кредитов для своих клиентов. Терминалы QIWI с услугой погашения кредитов КМФ представлены практически во всех регионах Республики Казахстан. Теперь клиенты КМФ имеют возможность погасить ежемесячный платеж по кредиту в

любом месте через терминалы QIWI, экономя при этом время и денежные затраты на дорогу.

Управление рисками

Одним из базисных направлений деятельности МКО “КМФ” является управление рисками, эффективная работа, которая способствовала удержанию высокого качества кредитного портфеля и в целом успешной деятельности КМФ по итогам 2012 года. КМФ осуществляет управление рисками посредством установления лимитов риска и других мер внутреннего контроля. Основными задачами управления рисками являются:

- Классификация рисков, оказывающих влияние на деятельность КМФ;
- Установление лимитов и коэффициентов для контроля рисков на уровне приемлемых;
- Анализ внутренних и внешних факторов для прогнозирования вероятности происшествия в сопоставлении со значимостью последствий;
- Предоставление планов и рекомендаций приоритетного решения проблем.

Большое внимание уделяется кредитному риску, который связан с потерей части доходов или капитала, возникающих в результате неспособности заемщика выполнить условия договора предоставления микрокредита. В процессе дальнейшего внедрения деятельности риск-менеджмента, в 2011 году в каждом филиале была открыта позиция риск-менеджера, который активно участвует в управлении кредитным и операционным риском филиала, в том числе, является членом Кредитного комитета филиала. В КМФ каждый сотрудник рассматривает риск-менеджмент как часть своей работы, что способствует более эффективному управлению рисками на постоянной основе. Стратегия дальнейшего совершенствования риск менеджмента КМФ нацелена на постоянное выявление и предотвращение рисков, которые могут повлиять на

деятельность компании и достижение ее целей.

Основные практики управления рисками

Опыт управления рисками в КМФ позволил выделить некоторые практики, повышающие качество процесса управления рисками.

Формализация процесса управления рисками: документ с определением всех рисков, присущих Компании, а также процедуры по измерению, управлению и минимизации рисков.

– В Компании действует ответственное подразделение, которое регулярно проводит мероприятия и формирует отчетность по управлению рисками.

– Ведется формальная база данных рисков с описанием основных категорий рисков.

– Для управления операционным риском была создана база данных, которая дает возможность анализировать основные события операционного риска. Системное отслеживание рисков доводится на постоянной основе до руководства Компании.

– Результаты управления рисками активно используются при внедрении новых кредитных продуктов, а также для улучшения внутренних процессов КМФ.

Создание специальных резервов, направлено на нейтрализацию возможного ущерба от присущих Компании рисков. В частности, резерв под убытки по займам и создание резервного капитала.

Резервный капитал Компании представляет собой резерв, который согласно внутренней политике должен составлять не менее 5% от Уставного капитала и пополняться из нераспределенной прибыли КМФ по итогам года и результатов аудиторской проверки. При использовании части средств объем резервов должен быть пересмотрен и, при необходимости, увеличен.

КМФ в своей практике использует **метрики для управления рисками.** Данные метрики — действенное средство для своевременного выявления и мониторинга рисков. В соответствии с

метриками, каждый риск имеет определенные лимиты, при выходе за предустановленные пределы значений которых, информируется как руководство, так и Наблюдательный Совет. Лимиты допустимых рисков, также, могут быть пересмотрены в зависимости от уровней рисков с учетом исторических данных.

Непрерывность управления

Ключевым фактором успешности риск-менеджмента является непрерывность управления рисками по этапам: **планирование, выявление, анализ и оценка приоритетности, регламентация ответных действий и мониторинг.**

Приоритет риска определяется на основе произведения его вероятности на возможные последствия, выражаемые величиной ожидаемого ущерба. Регулярные отчеты о наиболее существенных рисках позволяют повысить качество управления и усовершенствовать систему управления рисками.

Благодаря 15-летнему опыту работы у КМФ есть возможность определять зависимость собственной деятельности от внешних факторов. Внешние причины, такие как: неблагоприятная экономическая ситуация, открытие и закрытие рынков – часто выступают как первоочередные риски. Для их снижения разрабатываются мероприятия по минимизации последствий, которые полностью отражены во внутренних политиках и процедурах, что позволяет сотрудникам оперативно реагировать и принимать эффективные решения.

Внутренний аудит

Служба внутреннего аудита (СВА) осуществляет свою деятельность под руководством Комитета по аудиту, созданного при Наблюдательном совете КМФ.

Целью деятельности СВА является предоставление независимых и объективных оценок, консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. СВА использует систематизированный и последовательный подход к оценке эффективности систем внутреннего контроля, управления рисками и корпоративного управления. Комитет по аудиту сформирован в мае 2011 года, и в настоящее время осуществляет свою деятельность на основании утвержденного

Наблюдательным советом “Положения о Комитете по аудиту”, которые также регламентируют цели, задачи, полномочия и обязанности Комитета.

Комитет по аудиту состоит из двух членов Наблюдательного совета:

● Председатель Наблюдательного совета – Шамшиева Г. Ж;

● Представитель Международной Финансовой Корпорации IFC – Кристофер Артур Блумфильд.

Комитет по аудиту непосредственно участвует в анализе деятельности и в принятии решений по организационной структуре СВА. В этом году проведено 4 заседания Комитета по аудиту, где были представлены квартальные и годовые отчеты СВА по аудиту структурных подразделений Компании. На рассмотрение и утверждение Комитета по аудиту выносился операционный план СВА на 2012 год. Комитет по аудиту участвовал в принятии решения о выборе компании на проведение внешнего аудита.

Одним из результатов участия СВА в консалтинговом проекте с Business & Finance Consulting (BFC) явилась разработка **Политики по борьбе с мошенничеством.** Данный документ утвержден Наблюдательным советом и внедрен в эксплуатацию во всех структурных подразделениях, включая Головной офис. С вводом нового программного обеспечения в первом квартале 2012 года, СВА провели тестирование системы с целью подтверждения корректности предоставленных прав пользователям системы, соблюдения принципов администрирования и санкционирования кредитов во избежание операционных рисков. СВА применяет принцип внезапности аудиторских проверок, что позволяет регулярно выявлять, оценивать и контролировать риски, чтобы обеспечить уверенность в вопросе достижения КМФ своих стратегических целей. По результатам обратной связи с клиентами предпринимаются меры по улучшению качества обслуживания клиентов, оцениваются эффективность применения бизнес процессов на практике и необходимость усиления процедур контроля.

Операционный план СВА на 2013 год предусматривает постоянное дополнение и обновление карты областей аудиторской проверки с учетом направлений, с которыми связаны риски в Компании: внесение предложений по

совершенствованию существующих процедур, политик, методов ведения деятельности, изменение и совершенствование системы внутреннего контроля КМФ.

План аудиторских проверок на 2013 год разработан на основании риск-ориентированного подхода, что включает в себя методологию проведения внутреннего аудита (risk-based approach). Целью этого подхода является концентрация ресурсов СВА на областях, связанных с высоким риском, или тех участках, благодаря аудиту которых, организация может получить наибольшую выгоду. Согласно карте областей аудиторской проверки, для примера, можно привести следующие направления:

● соблюдение Политики по борьбе с мошенничеством КМФ;

● соблюдение Инструкции по проведению кассовых операций;

● соблюдение Политики по борьбе с мошенничеством КМФ;

● соблюдение Инструкции по проведению кассовых операций;

● соблюдение требований трудового и налогового законодательства РК;

● соблюдение Политики по борьбе с отмыванием денег, Политики борьбы с финансированием терроризма;

● соблюдение процедур комиссионного найма персонала;

● соблюдение процедур закупок (работа тендерной комиссии);

● 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.

Значимой из аудиторских процедур остаются встречи с клиентами. Цель визитов и беседы с клиентами – обратная связь, которая позволяет оценить качество обслуживания клиентов, осуществлять мониторинг соблюдения процедур.



“Город Мастеров”
ВЫШИВКА
Кесте



Вышитыми растительными орнаментами покрывались элементы одежды: рукава, вороты, подола платьев, головные уборы, а также полотенца, покрывала и настенные ковры.



Региональное развитие за 2012 год

Как и ранее, в 2012 году КМФ стремился удовлетворить потребности жителей сельской местности, предоставляя доступ к качественным микрофинансовым услугам.

КМФ имеет большой опыт в географическом расширении и наработанные методики управления и контроля процессом. Для принятия решения об открытии новых точек на новых рынках проводится изучение

потенциала и анализ конкурентной среды. Процедуры открытия структурных подразделений прописаны и стандартизированы. Процесс открытия отделений происходит под контролем Головного офиса. Квалифицированный персонал, грамотная система менеджмента, знание рынка, материально-техническая база позволяют достигать поставленных целей.

Одной из стратегических целей Компании является – региональное развитие – открытие новых филиалов и отделений.

В 2012 году было открыто

19 новых отделений:

№ п/п	Населенный пункт	Область
1	г. Астана	
2	г. Степногорск	Акмолинская область
3	с. Зеренда	
4	с. Карабулак	Алматинская область
5	с. Балпык би	
6	с. Жанатас	Жамбылская область
7	с. Каратау	
8	с. Жалагаш	Кызылординская область
9	с. Абай	
10	с. Тамерлан	
11	с. Шаян	Южно-Казахстанская область
12	с. Созак	
13	г. Шымкент	
14	г. Риддер	
15	с. Караул	Восточно-Казахстанская область
16	с. Бескарагай	
17	г. Экибастуз	Павлодарская область
18	г. Рудный	Костанайская область
19	г. Хромтау	Актюбинская область

Открытие новых отделений значительно повлияло на рост ключевых показателей эффективности. Так, по итогам 2012 года за счет открытия новых отделений:

рост Кредитного портфеля составил

12%
(1,4 млрд тенге)

Диаграмма 13.
Доля активной клиентской базы новых отделений в 2012 году.

рост Активных клиентов составил

13,5%
(9,9 тыс. клиентов)

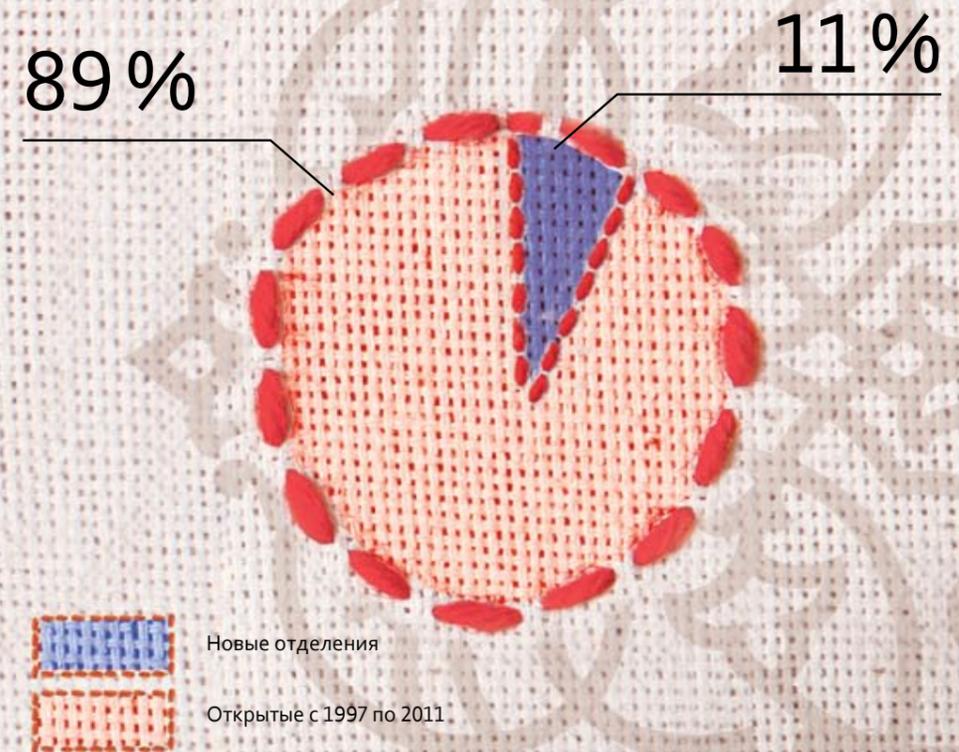
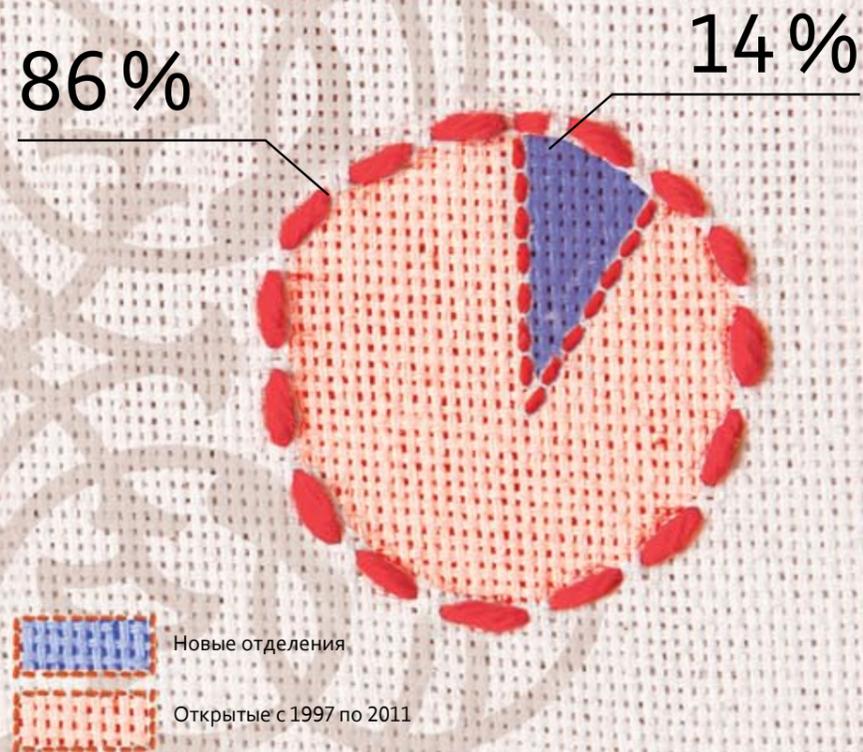
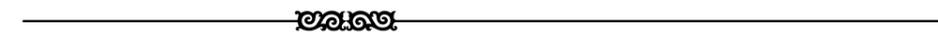
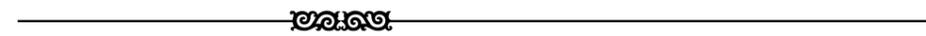
На 31.12.2012г. количество отделений и субофисов по всей Республике составило

59 структурных подразделений
(11 городских и 48 сельских).

Диаграмма 14.
Доля Кредитного портфеля новых отделений в 2012 году.

Количество филиалов в крупных городах Казахстана в 2012 году осталось неизменным –

14 филиалов:
Талдыкорган, Шымкент, Алматы, Тараз, Туркестан, Астана, Караганда, Усть-Каменогорск, Семей, Кызылорда, Павлодар, Кокшетау, Костанай, Актобе.



“Город Мастеров”
кузнечное производство

ҰСТАЛЫҚ



Потребности кочевого хозяйства удовлетворяло и кузнечное производство (ұсталық), основанное на привозном сырье и поставлявшее всевозможные элементы конской упряжи, стремена, подковы. Также, изготавливались металлические детали пахотных орудий, серпы, ножи и многое другое.



Развитие систем автоматизации

Стратегической целью КМФ является применение системы современных методов учета информации и возможность постоянного совершенствования анализа и отчетности. Это достигается через постоянный поиск новых технологий с целью улучшения конкурентоспособности на рынке, которая обеспечивает необходимую информационную безопасность и эффективность бизнес-процессов.



- В марте 2012г. запущено в коммерческую эксплуатацию программное обеспечение “Автоматизированная Система Бухгалтерского Учета Контроля и Анализа” (ПО “АСБУКА”), которое является собственной разработкой КМФ.

ПО объединило в себе бухгалтерский и операционный учет кредитной деятельности Компании. Внедрение “АСБУКА” позволило оптимизировать процедуры рассмотрения кредитных заявок, увеличить продуктивность и эффективность работы кредитных экспертов, сотрудников Отдела Кредитного Администрирования и кассиров.

- Во второй половине 2012 года проведены подготовительные работы по внедрению ПО “1С: Предприятие 8.2”. Внедрение этого программного обеспечения позволит Компании вести комплексный, расширенный учет

финансов, кадров, налоговый учет, бюджетирование и другие аспекты деятельности.

- В конце 2012 года была развернута в базовой комплектации Информационная система (ИС) управления знаниями “Mirapolis Knowledge Center”, которая позволяет автоматизировать процесс обучения и тестирования сотрудников Компании.

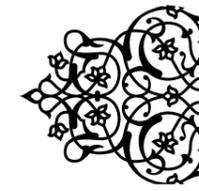
Система включает в себя модули по найму и оценке персонала, проведению обучающих вебинаров и видеоконференций, а также имеет множество инструментов для информационного взаимодействия между сотрудниками Компании.

В 1 квартале 2013 года “Mirapolis” планируется запустить в коммерческую эксплуатацию.

“Город Мастеров”
ткацкое дело
басқұр



Лента, которой связывались основания купольных жердей по всему периметру юрты, изготавливались на ткацких станках.



Сотрудничество с финансовыми институтами

*Десять человек
оставляют следы на земле,
сотня - протоптывает тропу,
а тысяча - дорогу*

народная мудрость

В 2012 году мы закрепили свое сотрудничество с существующими финансовыми институтами. Данное сотрудничество было продолжено в рамках привлечения заимствования. Общая сумма заимствования за 2012 год составила более 7 млрд тенге. Стратегия КМФ по сотрудничеству с международными финансовыми институтами

остаётся неизменной на протяжении всей истории и тот факт, что КМФ остаётся, как и в прежние годы, надёжным заемщиком с безупречной кредитной историей – был успешно подтвержден и в 2012 году. Финансовые институты, с которыми мы поддерживаем постоянные отношения уже на протяжении многих лет:

Европейский Банк Реконструкции и Развития
Deutsche Bank, Blueorchard, Symbiotics
Triodos Investment Management
Triple Jump и Incofin

Успешно было реализовано и расширено сотрудничество с ResponsAbility. В 2012 году было положено начало сотрудничества с Hansa Invest и FinAccFund, предоставляющих доступ к своим ресурсам через Connective Capital (Германия). Немаловажным для Компании является возможность финансирования в местной валюте для минимизации валютного риска. На конец 2012 года структура заимствования составила 87%, сохраняя открытую валютную позицию в пределах допустимых значений.

С целью привлечения инвестиций в капитал, запланированных в 2013 году, КМФ начал переговорный процесс с существующими кредиторами, которые имеют фонды для капитала. Благодаря потенциалу КМФ и сложившейся безупречной кредитной истории можно говорить о высоком интересе потенциальных инвесторов в участии в капитале. 2013 год положит начало новому этапу сотрудничества с финансовыми институтами, что позволит КМФ успешно развиваться и достигать намеченных целей.

“Город Мастеров”
деревообрабатывающее ремесло
ағаш өндеу



Изготовление раздвижных секций основания кочевого жилища (кереге), купольных жердей (уық), обода-навершия (шанырақ), дверей (есік) требовало значительной квалификации. Производство деревянных частей юрты было особенно распространено в северных районах Казахстана.



Корпоративное управление в КМФ

Комплекс мер и правил, разработанных в рамках корпоративного управления КМФ, обеспечивает защиту прав и интересов акционеров и инвесторов компании, справедливое и равноправное распределение результатов деятельности Компании всеми заинтересованными лицами.

Целью стратегии корпоративного управления КМФ являются стабильное развитие системы управления и улучшение системы коммуникации между акционерами и компанией, оптимизация процесса принятия решений, финансовое развитие в целом. Четко выстроенные структуры и процессы управления КМФ предоставляют возможности эффективного контроля и мониторинга деятельности, содействуют повышению уровня прозрачности бизнес-процессов.

Корпоративное управление КМФ позволяет своевременно выявлять критические для компании риски и эффективно управлять ими, а также оптимально взаимодействовать с инвесторами.

Компания планомерно внедряет рациональное корпоративное управление для получения максимально высокой рыночной оценки, оптимизации процессов принятия решений.

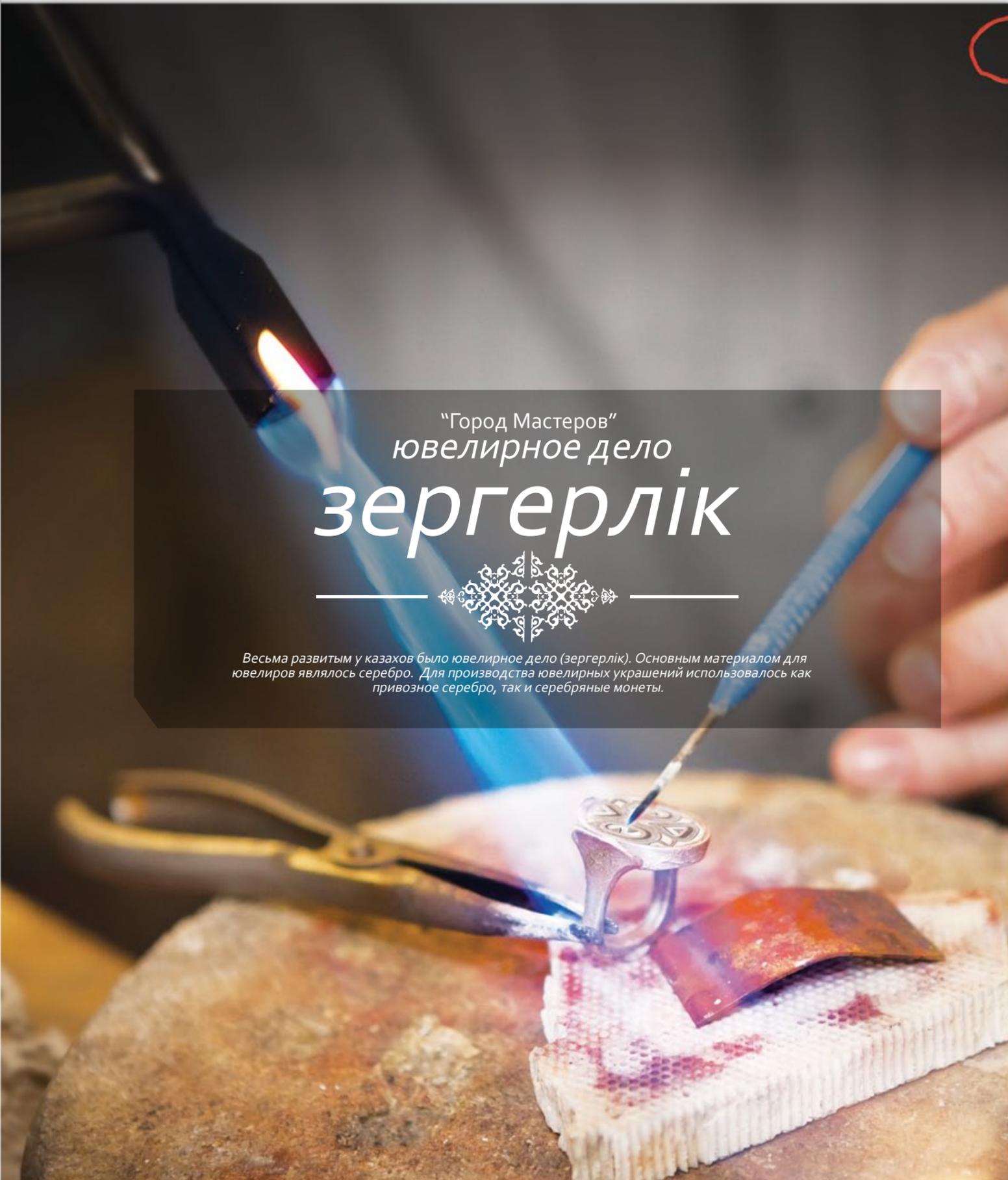
В течение 2012 года была продолжена работа по совершенствованию системы управления на базе итоговых рекомендаций IFC (International Finance Corporation), проведенного для КМФ.

Основным отличием структуры управления КМФ является создание Наблюдательного совета, осуществляющего контроль над деятельностью исполнительного органа Товарищества. Он создан по аналогии с Советом директоров Акционерного Общества, со схожими задачами и функциональными обязанностями их членов.

Принятие стратегических решений в деятельности Компании передано Наблюдательному Совету, с соблюдением баланса между Общим собранием участников и Правлением КМФ. Кроме того, в компании функционирует должность Корпоративного секретаря.

В КМФ действует система внутреннего контроля как основного элемента системы корпоративного управления. В целях проведения проверки и подтверждения финансовой отчетности КМФ ежегодно привлекает внешнего аудитора, не связанного имущественными интересами с Компанией и ее учредителями. В период с 2009 года внешним аудитором является компания KPMG.

Совершенствование системы корпоративного управления является одним из важных направлений стратегического менеджмента КМФ.



“Город Мастеров”
ювелирное дело
зергерлік

Весьма развитым у казахов было ювелирное дело (зергерлік). Основным материалом для ювелиров являлось серебро. Для производства ювелирных украшений использовалось как привозное серебро, так и серебряные монеты.



Стратегия развития КМФ

КМФ гордится и дорожит своими клиентами и считает их своей основной ценностью. Благодаря поддержке КМФ уже более 73 тысяч казахстанцев имеют возможность улучшить свое благосостояние, условия труда, расширить бизнес, развивать сельское хозяйство. Мы понимаем, что бизнес-кредитование – это одно из самых динамично развивающихся направлений кредитования в сегодняшних

реалиях. Независимо от ситуации на рынке, влияния кризиса, представители микро и малого бизнеса – это люди, чей доход напрямую связан с быстрым оборотом своей продукции – а это финансовые вливания. В связи с этим, большинство планов Компании в 2013 году связаны с развитием новых и продвижением существующих кредитных продуктов для данного сегмента клиентов.

В 2013 году планируется внедрить ряд новых продуктов, модернизировать действующие кредитные продукты и продолжать развитие **Программы лояльности** для постоянных клиентов.

Для финансирования своей деятельности КМФ расширяет области сотрудничества, дифференцируя источники, таким образом, что список кредиторов, с которыми Компания имела возможность работать, пополняется как банками, так и небанковскими финансовыми учреждениями.

Одной из задач стратегии является развитие филиальной сети с целью покрытия отдаленных районов. В связи с этим, многие структурные подразделения открываются в районных центрах и небольших населенных пунктах. Основным принципом в выборе местности для открытия отделений, по-прежнему, остается экономическая поддержка населенных пунктов Республики, где население наиболее остро нуждается в постоянном доступе к финансовым ресурсам.

Анализ слабых и сильных сторон Компании показывает наличие конкурентных преимуществ и возможностей для дальнейшего развития, которые положены в основу стратегии на последующие годы.

Конкурентные преимущества КМФ:

- обширная региональная сеть;
- высокий уровень профессионализма сотрудников Компании;
- создание клиент ориентированных продуктов;
- оптимизация процессов компании, которые позволяют упростить процедуры выдачи кредитов;
- ориентация на повышение качества обслуживания;
- доверие в среде целевой группы;
- автоматизация внутренних процессов;
- наличие материально-технической базы.

“Город Мастеров”
гончарное дело

ҚҰМЫРАШЫ

На территории древних городов Отрара и Тараза до сих пор находят бесценные керамические изделия. Мастеров гончарного дела уважали и почитали. Считалось, что превращение куска глины в изящное изделие сродни настоящему волшебству. Секреты гончарного мастерства передавались от отца к сыну.



Кадровая политика

За 15 лет в КМФ сформировалась высококвалифицированная команда профессионалов. Положительные итоги работы КМФ являются результатом каждодневной работы команды сотрудников, обладающих колоссальным опытом в финансовой сфере. К концу 2012 года штат Компании составил порядка 1 000 человек, из них около 500 сотрудников кредитного отдела, осуществлявших обслуживание наших клиентов.

Кадровая политика в КМФ направлена на формирование и сохранение высококвалифицированного штата, а также на мотивацию персонала. Все это достигается посредством возможности карьерного роста, обязательного обучения, как внутренними силами, так и с помощью внешних источников. Ежегодно проводятся конкурсы среди сотрудников Компании, которые развивают в сотрудниках инициативность и лидерские качества.

Проекты, реализованные в 2012 году:

- В 2012 году реализована программа централизации кадрового учета персонала с переходом на более совершенную программную платформу.
- Введены единые правила осуществления кадрового делопроизводства и оптимизированы формы автоматизированной отчетности, позволяющие в любой момент времени получать точную информацию о персонале в целом и каждом сотруднике в отдельности.
- В области подбора и оценки персонала разработаны квалификационные требования и корпоративные компетенции для позиций в филиалах.

Компания придает большое значение усилению кадрового потенциала и выделяет значительные ресурсы для его развития.

Мы с гордостью отмечаем лояльность и стабильность нашего персонала, его активное участие в реализации новых проектов и стремление к успешному развитию Компании в будущем.

“Город Мастеров”
музыкальное ремесло

Жырау

Корқыт – первый
жырау и шаман, “отец кюев” и создатель музыкального
инструмента – қыл-қобыз.



Обучение персонала

Основой успеха любой компании является слаженность и гармоничность работы всего коллектива. Данное правило особенно актуально для финансовых организаций, результат деятельности которых напрямую зависит от эффективности работы, как всей команды, так и отдельного сотрудника.

Одним из уникальных направлений деятельности KMF в рамках развития персонала – собственный **Тренинг центр**, который был создан в 2007 году. До момента его создания, обучение молодых специалистов проводилось силами сотрудников Головного офиса.

Создание **Тренинг центра** позволило систематизировать получение профессиональных знаний и постоянное повышение квалификации сотрудников Компании.

Наряду с проведением тренингов для сотрудников Компании, **Тренинг центр** занимается организацией внешнего обучения.

Достижения в 2012 году:

- проведено 140 корпоративных тренингов для сотрудников Компании;
- проведено 28 тренингов для кадрового штата Головного Офиса, направленных на повышение квалификационных знаний и навыков;

- 5 тренингов для директоров и руководителей среднего звена филиальной сети;
- помимо внутрикорпоративных тренингов на протяжении всего года велась активная работа в части организации внешнего обучения.

Отдельного внимания заслуживает проделанная работа Тренинг центра по реализации одного из стратегически важных пунктов развития Компании, связанного с укреплением корпоративной и коммуникационной культуры в филиалах. Так, бизнес-тренерами были организованы и проведены отдельные выездные тренинги по командообразованию.

В целях оптимизации бизнес-процессов в пяти крупных филиалах были организованы дополнительные штатные единицы – региональные бизнес-тренеры. Данное новшество позволило ускорить не только процесс обучения молодых специалистов на местах, но и расширить спектр профессиональной направленности самого Тренинг центра.

Ключевым событием для развития деятельности Тренинг центра стало внедрение информационной системы управления знаниями “Mirapolis Knowledge Center”. Программа позволяет проводить обучающие тренинги и семинары в режиме онлайн, размещать необходимый материал различных форматов, способствующий не только профессиональному, но и общему развитию персонала Компании.

Все тренинги, проводимые Тренинг центром являются собственной разработкой компании.

“Город Мастеров”
гостеприимство
дастарқан



Характерной чертой казахского народа всегда было гостеприимство. Гостей радушно встречали, накрывали дастархан. Основное блюдо казахского Дастарқана – бауырсақ. Само название Бауырсақ произошло от казахских слов “бауырмасу, бауырласуға, бауыр”, что в переводе на русский язык значит “стремление к объединению, родству, брат”.



Социальная ответственность

*Как ты меня встречаешь,
видно по взгляду,
как ты меня провожаешь –
видно по чаше*

народная мудрость

Для КМФ Корпоративная Социальная Ответственность означает управление бизнесом с ответственностью и акцентом на долгосрочный успех. Известно, что завтрашний успех зависит от доверия, которое приобретается сегодня. Компания заботится о том, чтобы соответствовать ожиданиям не только клиентов, акционеров, сотрудников, но и других заинтересованных сторон.

Главными целями корпоративной социальной ответственности бизнеса являются:

- успешная коммерческая деятельность;
- предоставление качественных финансовых услуг клиентам;
- расширение возможностей для персонала, партнеров;
- реализация общественно значимых благотворительных и спонсорских проектов на местном и национальном уровнях.

Гражданский долг Компании – участие в общественных процессах, происходящих в стране, в реализации социально-ориентированных программ государства и собственных инициатив. Основные направления социальной политики МКО “КМФ” – это поддержка образования и помощь социально незащищенным слоям населения – ветеранам, людям с ограниченными физическими возможностями, детям.

В реализации социально-значимых проектов Компания выделяет несколько основных направлений:

- поддержка развития детского спорта и творчества;
- поддержка межнационального согласия и воспитания патриотизма;
- поддержка женщин, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- поддержка социально-незащищенных слоев общества;
- поддержка детских домов.

Проекты, которые были поддержаны Компанией

В рамках поддержки детского спорта ежегодно проводится **Турнир по вольной борьбе** среди юношей в п. Сарыозек, Алматинской области. В течение последних 6-ти лет ребята развивают дух соперничества, стремление усердно трудиться и побеждать. В 2012 году турнир приобрел республиканский статус, к участию присоединились ребята с гг. Семей, Талдыкорган, Алматы.

В 2012 году в сотрудничестве с Ассамблей Народов Казахстана был проведен Республиканский конкурс детских рисунков **"Арман калам, Астана!"**. Конкурс проводился в два этапа: первый – региональный, второй – республиканский. В отборочном туре были представлены работы более 5 000 детей в возрасте от 6 до 14 лет из 14 областных центров и 4 городов Казахстана. Авторы 17 лучших работ посетили г. Астана для участия в заключительном этапе конкурса, который проходил в выставочной галерее Дворца школьников – 02.06.2012.

История праздника **"Дня языков народа Казахстана"** в г. Тараз началась с простого

факта: представители 47 национальностей являются клиентами КМФ. Творческими силами сотрудников Компании было организовано праздничное мероприятие для наших клиентов.

Накануне Дня Независимости страны в Казахской Государственной Филармонии им. Жамбыла прошел творческий фестиваль **"Тәуелсіздікке-тарту"** среди учащихся средних школ г. Алматы. Партнерами фестиваля выступили: редакция журнала **"Қазақстан патриоты"** и КазГосФилармония им. Жамбыла. КМФ оказала спонсорскую помощь для поощрения детей – участников фестиваля.

В 2006 году Микрокредитная организация **"KazMicroFinance"** инициировала проведение **Конференции для женщин-предпринимательниц в ЮКО**, которая стала традиционной и вносит свой позитивный вклад в развитие предпринимательства области, раскрывая роль женщины в Казахстане.

Благотворительность

На ежегодной основе, в рамках Дня Победы 9-го мая, сотрудники

филиалов ежегодно оказывают помощь ветеранам ВОВ. Во всех филиалах компании проводятся торжественные мероприятия и праздничные обеды, на которых ветеранам ВОВ вручаются подарки и материальная помощь. Не исключением стал и 2012 год. По сложившейся традиции во всех 14 филиалах сотрудники компании подготовили и вручили участникам ВОВ и работникам тыла памятные подарки.

Ежегодно, в международный праздник Дня защиты детей – 1 июня, сотрудники компании организуют мероприятия для детей с ограниченными возможностями и детей-сирот. Каждый филиал компании курирует по Детскому дому, которым оказывается благотворительная помощь.

В ноябре 2012 года сотрудники Алматинского филиала КМФ провели ежегодную благотворительную акцию для воспитанников Детского дома "Ковчег".

Сотрудники КМФ приняли активное участие в Ежегодной акции, проводимой Благотворительным фондом

"Бауыржан" – "Твой день, Донор", которая с 10 мая по 10 июня 2012 года проводилась во всех крупных городах Казахстана. Собранная кровь предназначалась для лечения детей онкогематологического отделения Института педиатрии.

В рамках реализации проекта Республиканский конкурс детского рисунка **"Арман калам Астана"**, была оказана помощь детям больных лейкемией.

Компания оказала финансовую помощь ребенку для операции по пересадке почки в зарубежной клинике.

В преддверии Нового Года КМФ откликнулась на просьбу Общественного Фонда **"Милосердие"** и помогла в приобретении подарков детям, находящимся на лечении с в онкогематологическом отделении НИИ Педиатрии в г. Алматы.

Корпоративная социальная ответственность есть и будет важным звеном деятельности МКО "КМФ". От того, что делается сегодня в этом направлении – зависит будущее компании.

“Город Мастеров”
косторезное ремесло
СҮИЕК ӨНДЕУ



Специально выделанные костяные пластинки (часто использовались рога копытных животных) применялись при инкрустации различных предметов мебели. Кость и рог также шли на изготовление рукояток кинжалов, ножей и плеток.



Управление социальным воздействием

Условия положительного социального воздействия лежат в основе деятельности Компании, ее методологии и стратегии. Результаты социального воздействия, наравне с финансовыми результатами компании, используются при принятии тактических и стратегических решений. Мониторинг и оценка социального воздействия становится все более важным в микрофинансировании. Работа по становлению системы Управления социальным воздействием (УСВ) в КМФ была продолжена и в 2012 году. Для системной работы, в Компании создан **Отдел по управлению социальным воздействием**, который продолжит работу по совершенствованию системы УСВ и будет проводить мониторинг выполнения социальных целей, таких как: экономическая поддержка сельских регионов, где население наиболее остро нуждается в постоянном доступе к финансовым ресурсам и как следствие, расширение региональной сети, преимущественно в сельской местности. За 2012 год рост количества клиентов в регионах составил 48%, что означает рост более чем в 2 раза в сравнении с 2011 годом и является следствием верно выстроенной стратегии Компании, одной из целей которой – это расширение региональной сети. Деятельность КМФ, как и прежде, нацелена на социальную группу женщин предпринимателей (73% клиентов компании – женщины), преимущественно, проживающих в сельской местности (65% клиентов – сельские жители).

КМФ является активным участником различных инициатив по защите прав клиентов и других задач УСВ. В компании проводится работа по соблюдению 7-ми принципов защиты клиентов. Кроме этого, КМФ активно участвует в обсуждении этих принципов со Smart Campaign*. Результатом работы в данном направлении стало награждение КМФ в 2010 году премией Микрофинансового Центра (МФЦ) и Smart Campaign “За успехи в защите прав клиента”. Социальное воздействие, которое Компания оказывает на своих клиентов, на сотрудников и на общество в целом, является итогом всех интеграционных процессов, направленных на скорость и качество обслуживания, удовлетворение потребностей через гибкие продукты, постоянно действующей обратной связи с клиентами. Компания активно участвует в обсуждении вопросов социального воздействия в микрофинансовом секторе, КМФ участвовала совместно с АМФОК в серии тренингов для микрофинансовых компаний Казахстана по внедрению основ УСВ и предоставлению социальной отчетности. Компания принимала участие на ежегодной конференции МФЦ, посвященной вопросам УСВ. Компания активно поддерживает и инициативы международной компании Smart Campaign. Таким образом, практика показывает, что для эффективного достижения социальных задач необходимо наличие выстроенной системы управления социальным воздействием.

* Кампания Smart Campaign – это действия, предпринимаемые в глобальном масштабе, призванные объединить лидеров микрофинансирования вокруг общей цели: обеспечить, чтобы клиенты продолжали быть главной движущей силой развития микрофинансовой отрасли.

Стремись помочь микрофинансированию достичь своей главной цели и получить “двойной итог” микрофинансовой деятельности, кампания Smart Campaign работает с лидерами микрофинансирования по всему миру, чтобы дать микрофинансовым организациям необходимые инструменты и ресурсы для предоставления финансовых услуг всем клиентам на основе принципов прозрачности, уважительного отношения и разумной осторожности.



Отзывы клиентов



Баенбетова Маужида
г. Шымкент

Я бывший фельдшер скорой помощи. Мы воспитанники Советского Союза. Мы отправили на пенсию после 25-летнего стажа работы. После выхода на пенсию я думала чем заняться, так как пенсии в 3 000 тенге ни на что не хватало. Поэтому я стала печь булочки на продажу. Несмотря на сложности, не хотелось занимать у своих знакомых. В 2000 году мне на помощь пришла компания КМФ. Я очень довольна сотрудничеством, которое продолжается по сей день. Сейчас у меня большой цех и 20 сотрудников. Скоро мне 60 лет, но я намерена развивать свой бизнес дальше и достигать новых высот. Хочется поздравить руководство Компании и всех сотрудников с замечательным событием – Днем Рождения, пожелать всех благ и процветания!



Давранбеков Задибек Юлдашевич
Южно-казахстанская область,
Сайрамский район, с. Кайрабулак

Я очень люблю заниматься своим любимым делом – разведением скота. Можно сказать, что я продолжил дело своего отца и деда. 4 года назад я впервые услышал о том, что у нас в селе открылось отделение КМФ. Недолго думая, я решил взять кредит для увеличения поголовья скота. С того времени, я являюсь постоянным клиентом КМФ и очень этим доволен!



Фарахутдинова Руфина
Жамбылская обл., г. Тараз

Нашему бизнесу уже 8 лет. Мы занимаемся разведением и продажей редких видов комнатных растений. Наш магазин называется "Зеленый дом". Когда мы начинали свой бизнес, не было четкой уверенности, что у нас все получится, но благодаря КМФ мы почувствовали уверенность в завтрашнем дне. О микрофинансировании мы узнали случайно. Нам рассказала знакомая, которая кредитует в КМФ не первый год. В итоге, мы взяли кредит в КМФ на развитие своего магазина. Сейчас у нас в планах открыть еще один магазин и естественно, мы обратимся в КМФ!



Табылдиев Талап Сыркабаевич
Жамбылская обл., с. Байзак

Я занимаюсь разведением скота четвертый год. О КМФ я узнал из рекламной листовки, но тогда в нашем ауле мало кто верил, что можно получить беззалоговый кредит без подтверждения своих доходов. Поэтому я обратился в КМФ спустя полгода. Погашение кредита не составляет труда – хорошую прибыль приносит продажа мяса. Я надеюсь, что КМФ ждет большое будущее. Я поздравляю компанию с 15-летием! КМФ дает второе дыхание тем, у кого небольшой бизнес. Сейчас у меня есть уверенность в завтрашнем дне!



*На лице твоем совесть и честность,
а в поступках твоих человечность.*

казахская народная мудрость



Агыбаева Бакытжан Токеновна
г. Талдыкорган

Мое дело – торговля канцелярскими товарами, галантереей, книгами и учебниками. У меня отдел в Торговом Доме. Кредиты КМФ мне очень помогают на протяжении 15-ти лет.

В КМФ мне нравится сервис, корректность и внимательность персонала. Сотрудники всегда выполняют свои обязанности четко и профессионально. Кредиты выдаются день в день без задержек. Спасибо КМФ за возможность развивать свое дело!



Абильбаева Шугла Галимжановна
г. Талдыкорган

Мы с мужем планировали заняться бизнесом и нам нужны были деньги, но не знали откуда взять деньги. О КМФ я узнала сразу после открытия первого офиса в г. Талдыкорган. Сейчас у нас свой бутик, есть 2 газели. На будущее у меня большие планы и мы планируем расширять свой бизнес. Мне очень нравится сотрудничать с КМФ. Внимательный персонал, выгодные условия – меня все устраивает. Желаю процветания и крепкого здоровья всем сотрудникам Компании. Для меня успех – здоровье моей семьи, занятие любимым делом.



Жебегенова Кулсинхан Мекеновна
Алматинская обл., Кербулакский район,
с. Сарыозек

Я бывший медработник, своим бизнесом начала заниматься около 10 лет назад. Дети говорили, что у меня неплохо получается печь вкусные булочки. С них я и начала, пекла для знакомых. После, о том, что я пеку булочки и пирожки узнали во всем селе. Сейчас мы ежедневно развозим хлебулочные изделия по 20 магазинам в родном селе – Сарыозек. Я считаю, что таких результатов мне помог достичь КМФ. Мне нужно было обновить оборудование и найти здание под пекарню. Я обратилась в КМФ. Сейчас у меня новое оборудование, машина для доставки и собственная мини-пекарня – пришлось перестроить свой гараж. В будущем, я планирую открыть кондитерский цех. Хочу поздравить всех сотрудников КМФ с 15-летием. Ваша помощь неоценима. Так держать, КМФ!



Оразалиева Рахима Мукатаевна
Алматинская обл., Кербулакский район,
с. Сарыозек

Я начала свое дело, когда организация в которой я работала ликвидировалась, зарплату не выплачивали долгое время. Обратилась в КМФ в 2004 году и после получения кредита открыла киоск. Сейчас у меня свой магазин, ресторан и строящаяся тойхана на 500 персон. С тех пор КМФ стал моим надежным партнером. Хотелось бы поздравить КМФ с 15-летием! От всей души желаю всему коллективу крепкого здоровья.





Финансовая отчетность за 2012 год

Анализ финансового положения и результатов финансово-экономической деятельности

Экономическая среда

Несмотря на нестабильность в мировой экономике с начала года в экономике нашей страны сохранен положительный рост. Так, по итогам 2012 года ВВП республики повысился на 5,0%.

Положительное влияние на рост экономики оказало увеличение потребительского спроса, о чем свидетельствует рост оптовой и розничной торговли – 14,6%, услуг транспорта – 7,2%, услуг связи – 9,6%, рост внешнеторгового оборота страны составил 9,8%. Инфляция в годовом выражении в 2012 году снизилась до 6,0%, что на 1,4% ниже уровня прошлого года (7,4%).

Улучшилось социальное благополучие граждан страны. Реальные денежные доходы населения за 2012 год выросли на 6,8%, реальная заработная плата увеличилась на 6,9%. Ситуация на рынке труда остается стабильной. Уровень безработицы сложился в декабре 2012 года на уровне 5,3%.

Достигнутые результаты обеспечили в 2012 году улучшение позиций Казахстана в международных рейтингах. Так, по оценке Всемирного экономического форума, Казахстан занял 51 место из 144 стран, улучшив свои позиции на 21 пункт. Агентством "Fitch" в 2012 году повышен суверенный кредитный рейтинг Казахстана до "BBB+", что в условиях кризиса в западных странах, свидетельствует о стабильности и кредитоспособности страны.

В 2012 году основные действия Правительства были сфокусированы на снятии

барьеров и упрощении среды для бизнеса, формировании и принятии новых "правил"/законов для беспрепятственного развития бизнеса. Правительством уделено особое внимание расширению возможностей социально уязвимых слоев населения и субъектов малого предпринимательства, не охваченных банковским сектором, через доступ к микрофинансовым услугам.

В целях обеспечения дальнейшего развития рынка микрокредитования, защиты прав и интересов потенциальных заемщиков, прозрачности микрокредитных организаций (МКО), повышению их инвестиционной привлекательности и стимулированию конкуренции среди МКО Правительством внесены изменения в Закон "О Микрокредитных организациях". Все указанные мероприятия по обеспечению прозрачности и вовлечению большого количества населения к услугам микрокредитования помогут созданию необходимой основы для дальнейшего развития сферы микрокредитования в Казахстане.

Анализ результатов деятельности КМФ за 2012 год

В свой юбилейный 15-й год работы КМФ снова доказал, что является ведущей микрокредитной организацией Республики Казахстан. Об этом говорят и финансовые результаты КМФ, и те достижения, которыми был отмечен прошедший год. Так, чистая прибыль Компании составила 731,8 млн тенге, что является абсолютным максимумом за все пятнадцать лет работы. Валюта баланса достигла уровня 15,7 млрд тенге, что на 72% выше показателя 2011 года. Кредитный портфель вырос на 59% до 12,5 млрд тенге. Капитал Компании поднялся на 26% и достиг уровня 3,3 млрд тенге. Количество активных клиентов выросло на 60%. Выдано 121 774 кредитов, что на 51% больше показателя предыдущего года (80 626).

Таблица 3. Основные показатели КМФ 2011–2012 гг.

Показатели	2011	2012
Чистая прибыль (тыс. тенге)	461 817	731 766
Средняя рентабельность активов	5,9%	5,9%
Средняя рентабельность капитала	18,5%	24,5%
Операционная самоокупаемость	124,4%	125,0%
Финансовая самоокупаемость	117,6%	121,3%
Доходность КП	45,5%	46,1%
Стоимость риска	-0,5%	-0,8%
Лeverедж	245,8%	371,3%

Анализ отчета о совокупном доходе

Анализ отчета о совокупном доходе показал, что КМФ остается лидером микрокредитного сектора, как по объему кредитного портфеля, так и по объему активов в целом. Чистая прибыль КМФ за отчетный год составила 732 млн тенге в сравнении с 462 млн тенге 2011 года, увеличение составило 58%. В основном, на увеличение чистой прибыли повлиял рост процентных доходов с 2 904 млн тенге в 2011 году до 4 697 млн тенге в 2012 году. Но для поддержания такого роста Компании необходимо было увеличивать и расходную часть.

Доходы

Основной статьей доходов Компании являются доходы от портфеля выданных кредитов, которые включают проценты по кредитам и комиссионное вознаграждение. Доходы в целом выросли на 62% по отношению к 2011 году и составили 4 697 млн тенге. Основное увеличение доходов произошло по процентным доходам кредитов, выданных клиентам – на 63% и составили 4 297 млн тенге, доходы по комиссионным выросли на 65% и составили 383 млн тенге, доходы по счетам и депозитам в банках снизились на 31% и составили 17 млн тенге.

Таблица 4.
Доходы КМФ 2011–2012 гг.,
тыс. тенге.

Процентные доходы	2011	2012	Изменение, абс.	Изменение, (отн.) %
Кредиты, выданные клиентам	2 879 751	4 679 901	1 800 150	63%
Денежные средства и их эквиваленты	24 199	16 700	-7 500	-31%
	2 903 950	4 696 600	1 792 650	62%

Рост процентных доходов связан с ростом кредитного портфеля. Стратегически основной фокус КМФ направлен на рост менее рискованных продуктов, а именно на увеличение доли продуктов бизнеса и групповых кредитов. Не смотря на то, что ставки по кредитам были снижены, доходы КМФ выросли за счет привлечения новых клиентов, удержания лояльных клиентов и возврата выбывших клиентов. Наибольший прирост кредитного портфеля дал продукт "Достар – 70%. Продолжает пользоваться популярностью продукт "Сезон", ставка вознаграждения по которому равна нулю, а комиссия за обслуживание была снижена, что привело к увеличению количества выдаваемых кредитов. Произошли изменения в "Программе лояльности", в части снижения стажа кредитования клиента до 2-х лет (ранее, условием было наличие стажа минимум 3 года), и снижения ставки по кредитам до 10% для клиентов со стажем кредитования в Компании свыше 10 лет.

Расходы

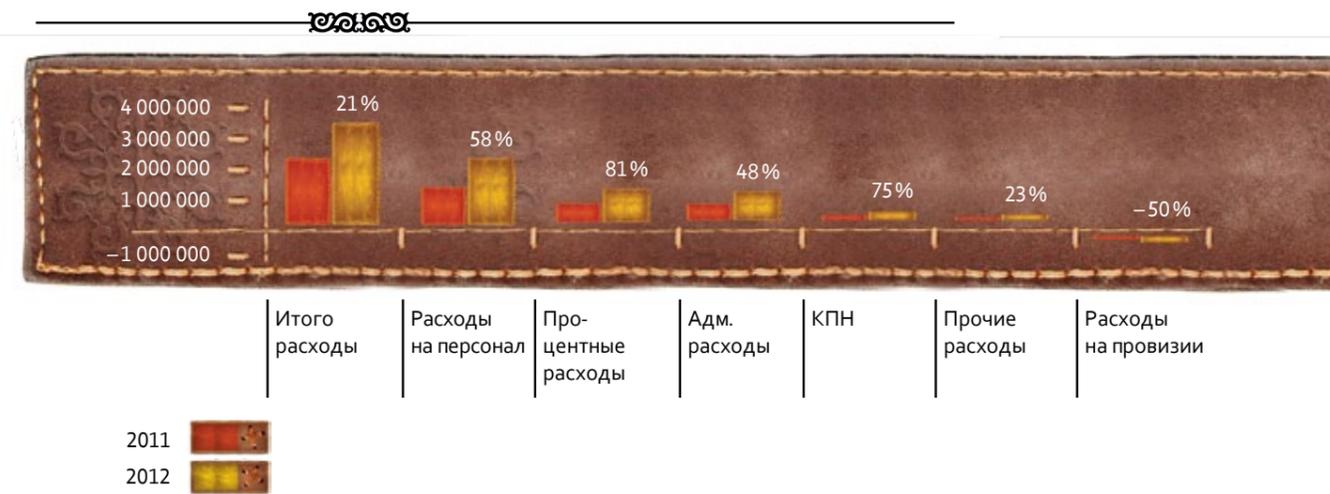
Реализация стратегии 2012 г., в том числе географическое расширение, потребовало дополнительных вложений и инвестиций, а также увеличения операционных расходов. В структуре операционных расходов преобладают 3

Надо отметить, что доля комиссионных доходов Компании от кредитных услуг в общем объеме доходов, традиционно не велика, в 2012 году она сохранилась на уровне 8%, как и в 2011 году. Увеличение комиссионных доходов на 65%, несмотря на снижение процента комиссии по большинству продуктов до 1%, а в некоторых регионах комиссия за рассмотрение заявок и оформление кредитов не взимается, обусловлено значительным увеличением количества выданных кредитов (практически на 51%).

Стратегия географического расширения тоже принесла свои плоды и повлияла на рост доходов. По итогам 2012 года, 16 отделений и субофисов, из 19-ти открытых в 2012, вышли на операционную самоокупаемость. Таким образом, увеличение количества и общей суммы выданных кредитов стали основными причинами роста доходов в отчетном периоде.

статьи – расходы на персонал, процентные расходы и общие административные расходы. Диаграмма и таблица ниже представляют изменения по основным статьям расходов в сравнении с 2011 годом.

Диаграмма 15.
Расходы КМФ 2011–2012 гг.,
тыс. тенге.



Расходы на персонал выросли на 713 млн тенге, так как в сравнении с 2011 годом численность персонала увеличилась на 26% или на 193 сотрудника. При этом количество сотрудников кредитного отдела выросло на 34% или 123 человека. Рост кредитного портфеля потребовал дополнительного финансирования, поэтому

финансовые расходы также выросли и составили 1 015 млн тенге. Общие административные расходы увеличились на 48% за счет роста расходов по аренде, услуг связи, офисных расходов, безопасности и расходов на ремонт помещений. Расходы по подоходному налогу увеличились на 75%, что связано с ростом доходов.

Таблица 5.
Расходы КМФ 2011–2012 гг.,
тыс. тенге.

Статья расхода	2011	2012	Изменение, (отн.) %	Структура расходов, (отн.) %	
				2012	2011
Процентные расходы	559 100	1 014 662	81%	26%	23%
Расходы на персонал	1 234 194	1 947 343	58%	49%	51%
Административные расходы	567 172	838 972	48%	21%	23%
Расходы на провизии	-33 797	-50 630	50%	-1%	-1%
Прочие расходы	8 151	26 905	230%	1%	0%
Расход по подоходному налогу	107 313	187 583	75%	5%	4%
ИТОГО РАСХОДЫ	2 442 133	3 964 834	62%	100%	100%

В общей структуре расходов, указанных в таблице 5 по статье "Расходы на провизии" образовался доход, причем он увеличился на 50%, вследствие превышения суммы возврата, ранее списанных кредитов, над суммой расходов по провизиям в течение года, а также продолжающуюся стабилизацию качества кредитного портфеля. В целом, структура расходов в разрезе по статьям сохраняется прежней. Однако,

следует отметить, что доля процентных расходов, которые включают расходы на выплату вознаграждения по привлеченным займам, увеличилась на 3% или на 456 млн тенге. При этом доли расходов на персонал и административные расходы уменьшились в 2012 году на 2% каждая, что свидетельствует о положительных результатах предпринятых мер в 2011 году по увеличению эффективности проведения операционных расходов.

В таблице ниже представлена структура административных расходов, рост которых закономерен при таком интенсивном росте Компании за отчетный период (открытие 19 отделений и субофисов, увеличение количества сотрудников кредитного отдела, рост количества выдач и пр.)

Диаграмма 16.
Структура расходов
2011–2012 гг.

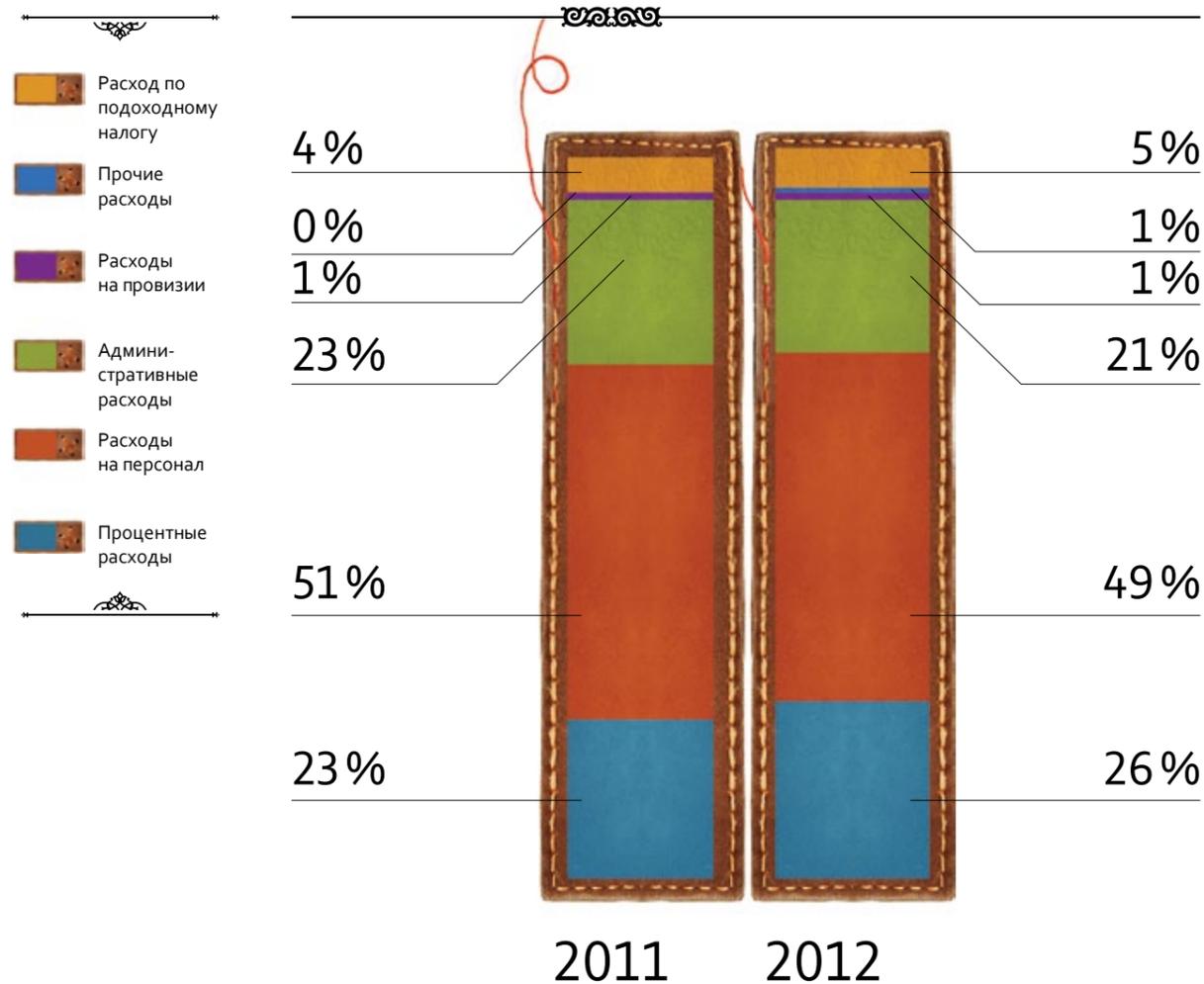


Таблица 6.
Общие административные расходы
КМФ 2011–2012 гг., тыс. тенге.

Статья расхода	2011	2012	Изменение
Аренда	96 618	195 972	103%
Износ и амортизация	75 537	88 315	17%
Реклама и маркетинг	59 428	55 707	-6%
Профессиональные услуги	54 652	62 125	14%
Охрана	45 865	71 834	57%
Канцелярские товары для офиса	41 267	67 240	63%
Командировочные расходы	36 587	47 291	29%
Транспортные расходы	31 285	44 804	43%
Банковские комиссии	28 991	38 200	32%
Услуги связи и информационные услуги	23 216	52 480	126%
Инкассация	17 656	33 069	87%
Налоги кроме подоходного налога	15 872	10 548	-34%
Благотворительность	13 321	15 388	16%
Ремонт и техническое обслуживание	9 127	34 690	280%
Обучение персонала	5 682	7 784	37%
Страхование	5 665	6 686	18%
Представительские расходы	2 678	932	-65%
Прочие	3 725	5 908	59%
Всего расходы	567 172	838 972	48%

В целях оптимизации затрат на обслуживание сетевого оборудования и для увеличения скорости обмена информации и обработки данных в кредитной системе АСБУКА, телефонии и других сетевых сервисов в отделениях и субофисах, в 2012 году Компанией была запущена корпоративная сеть через услуги IP VPN АО "Казакхтелеком". Таким образом, все отделения и субофисы были объединены в единую сеть, что позволило увеличить скорость документооборота по кредитной деятельности и уменьшить сроки рассмотрения кредитных заявок.

Для создания максимально комфортных и конкурентоспособных услуг для клиентов КМФ внедрили погашение кредитов через терминалы мгновенной оплаты компаний "НПС" и "QIWI", а также установлены системы "Электронной очереди", что значительно ускорило процедуру получения и погашения кредитов клиентами, и положительно отразилось на качестве их обслуживания.

Данные действия, конечно, отразились на росте расходов по услугам связи на 126%, на услуги банка и инкассации – 65%. Однако нужно отметить, что данные расходы были предусмотрены бюджетом Компании на 2012 год. Увеличение расходов по ремонту собственных офисных зданий и их технического обслуживания на 280%, аренде офисов на 103%, охрану и безопасность – 57%, также были предусмотрены планами Компании в 2012 году.

Анализ отчета о финансовом положении

Анализ баланса КМФ за отчетный период, позволяет оценить удельный вес и динамику отдельных групп и статей актива и пассива баланса.

Условиями, характеризующими положительные тенденции в изменении баланса за отчетный период, являются:

1. увеличение валюты баланса за отчетный период по сравнению с началом периода на 72% и по итогам года валюта баланса составила 15 684 122 тыс. тенге. Темпы роста валюты баланса превышают темпы роста инфляции (6,0%), темпов роста доходов от комиссии и процентов (62%). Изменение валюты баланса связано с ростом кредитного портфеля КМФ.
2. доля активов, приносящих прямой доход, в валюте баланса составила 93%, рост по сравнению с 2011 годом на 3%;
3. капитал Компании по итогам отчетного периода вырос на 26%, в результате увеличения уставного капитала на 20%

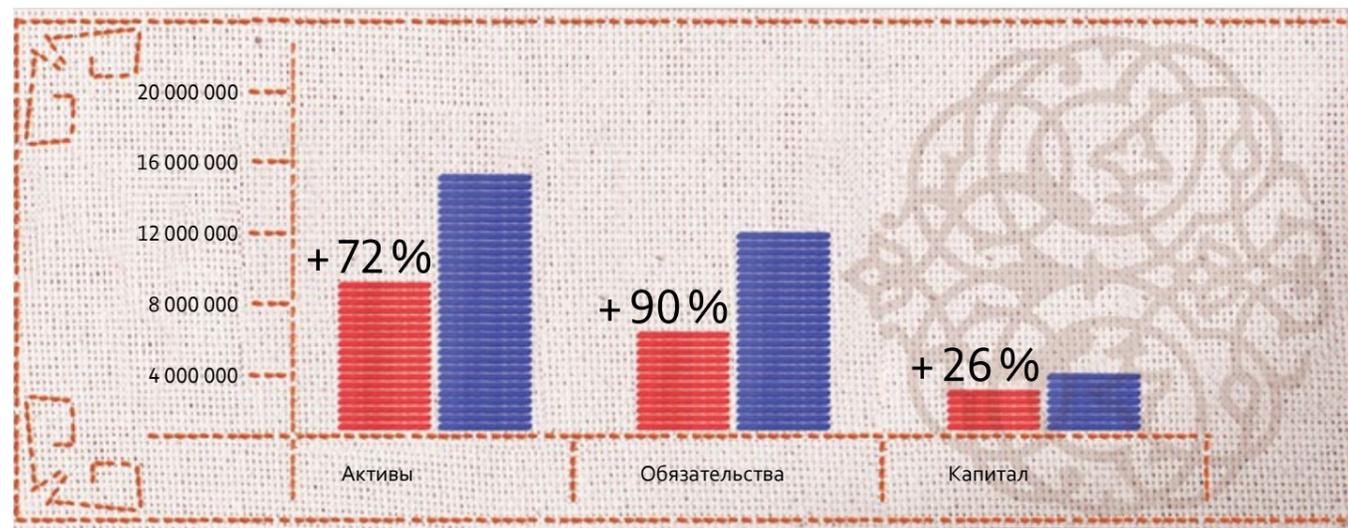
путем распределения прибыли прошлого периода;

4. доля собственного капитала в валюте баланса составляет 21%;
5. отсутствие непокрытых убытков;
6. все индикаторы ликвидности находятся в пределах установленных внутренних норм.

Анализ активов

По итогам 2012 года активы КМФ составили 15 684 122 тыс. тенге, увеличившись по сравнению с 2011 годом на 72% или на 6 548 265 тыс. тенге. По всем статьям активов на отчетную дату наблюдается рост, причем достаточно хороший рост показали именно активы, приносящие доход.

Диаграмма 17.
Динамика изменения разделов баланса КМФ 2010 – 2011 гг., %.



2011

2012

Таблица 7.
Активы КМФ 2011 – 2012 гг., тыс. тенге.

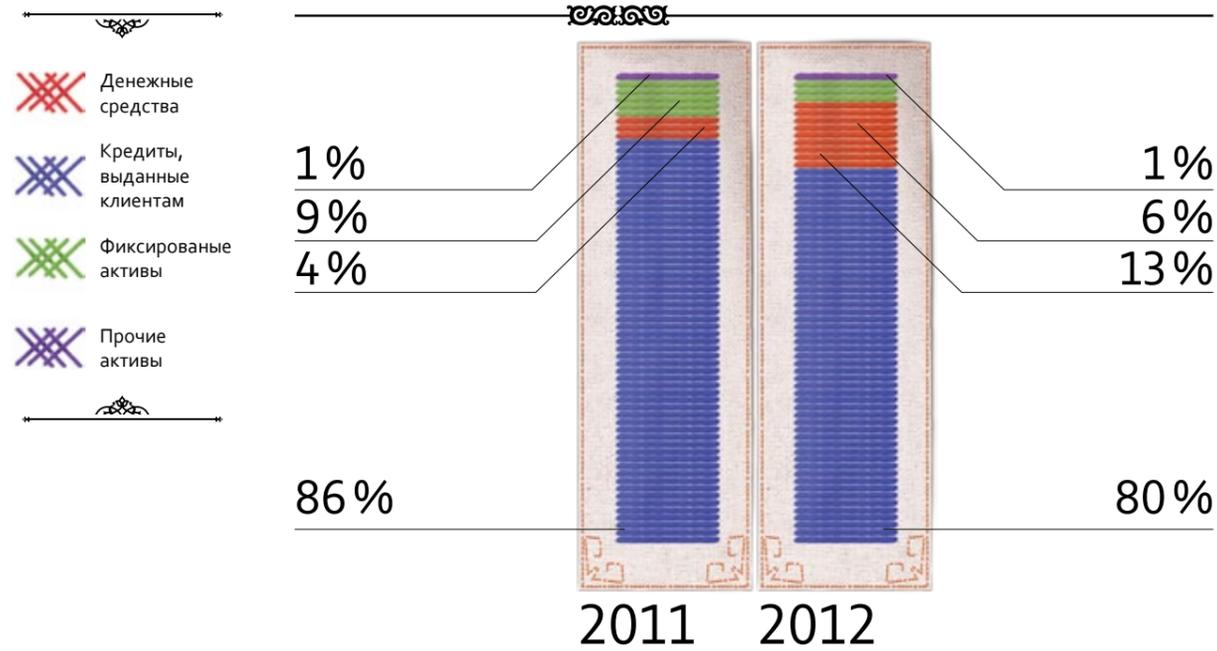
Активы	2011	2012	Изменение
Денежные средства и их эквиваленты	159 593	1 771 455	1010%
Счета и депозиты в банках	236 249	321 073	36%
Кредиты, выданные клиентам	7 848 574	12 479 188	60%
Текущий налоговый актив	34 152	23 299	-32%
Основные средства	734 116	894 418	22%
Нематериальные активы	84 342	108 879	29%
Прочие активы	38 831	85 810	121%
Итого активов	9 135 857	15 684 122	72%

Наибольший рост активов произошел в основном за счет роста кредитов, выданных клиентам (нетто) + 60%, денежных средств на счетах и депозитах + 429%, фиксированных активов + 23%.

Доля выданных кредитов в активах Компании составила на конец года 80%, а объем кредитного портфеля (остаток основного

долга) достиг 12 405 165 тыс. тенге, что значительно превысило и запланированный в бюджете показатель роста на 10%. Такая положительная динамика кредитного портфеля Компании связана с активным привлечением новых клиентов и развитием отношений с действующими заемщиками.

Диаграмма 18.
Структура активов КМФ
2011–2012 гг., %.

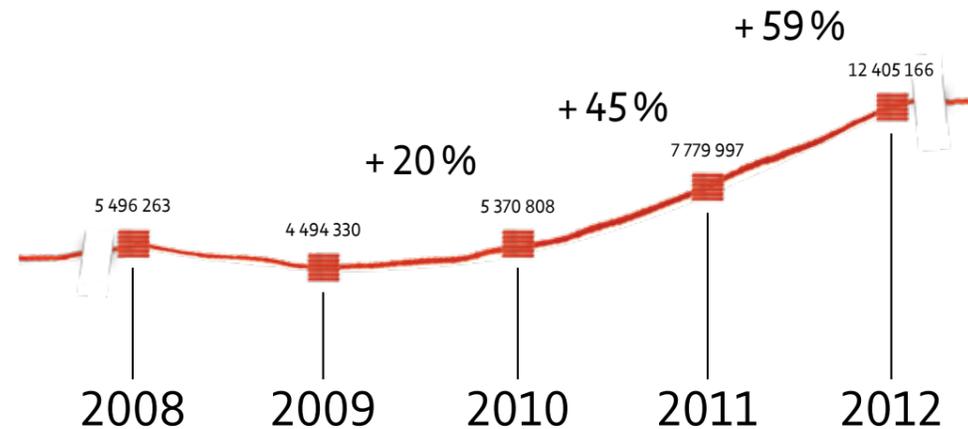


Кредитный портфель

Для дальнейшего анализа кредитного портфеля используются данные по кредитам на руках у клиентов (остаток основного долга). Основную долю в активах КМФ – это кредиты, выданные клиентам. Величина кредитного портфеля выросла по отношению к концу 2011 г. на 59%.

Динамика изменения кредитного портфеля, показанная ниже в диаграмме, демонстрирует, что своевременное внедрение качественных антикризисных мер позволило КМФ выйти из кризиса с положительной динамикой и темпы роста кредитного портфеля в 2012 году превзошли темпы роста прошлых периодов.

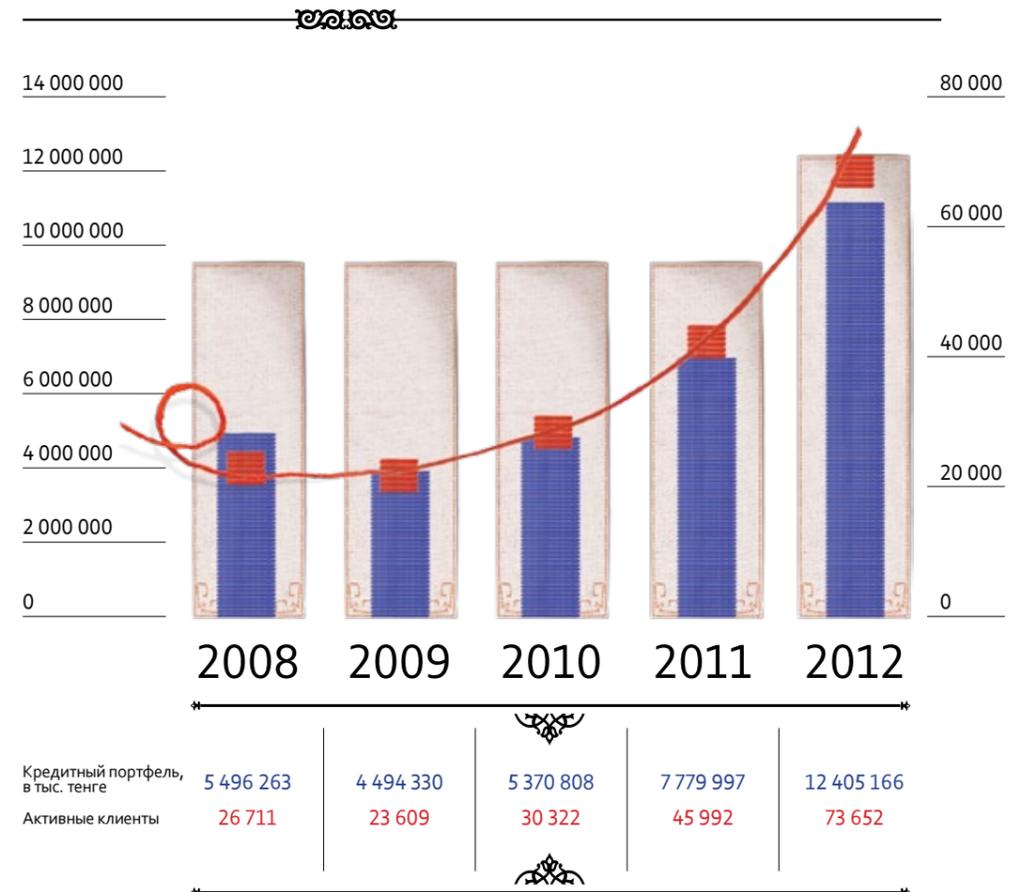
Диаграмма 19.
Кредитный портфель КМФ
2008 – 2012 гг., тыс. тенге.



В 2012 году КМФ ставил перед собой задачу сохранения существующей клиентской базы и привлечение новых клиентов. По результатам года можно с уверенностью сказать, что Компания сумела реализовать основную задачу

и сохранить долгосрочные отношения со своими клиентами. Основной причиной значительного роста кредитного портфеля стало увеличение количества активных клиентов на 60% по отношению к предыдущему году.

Диаграмма 20.
Кредитный портфель и активная клиентская база 2008 – 2012 гг.

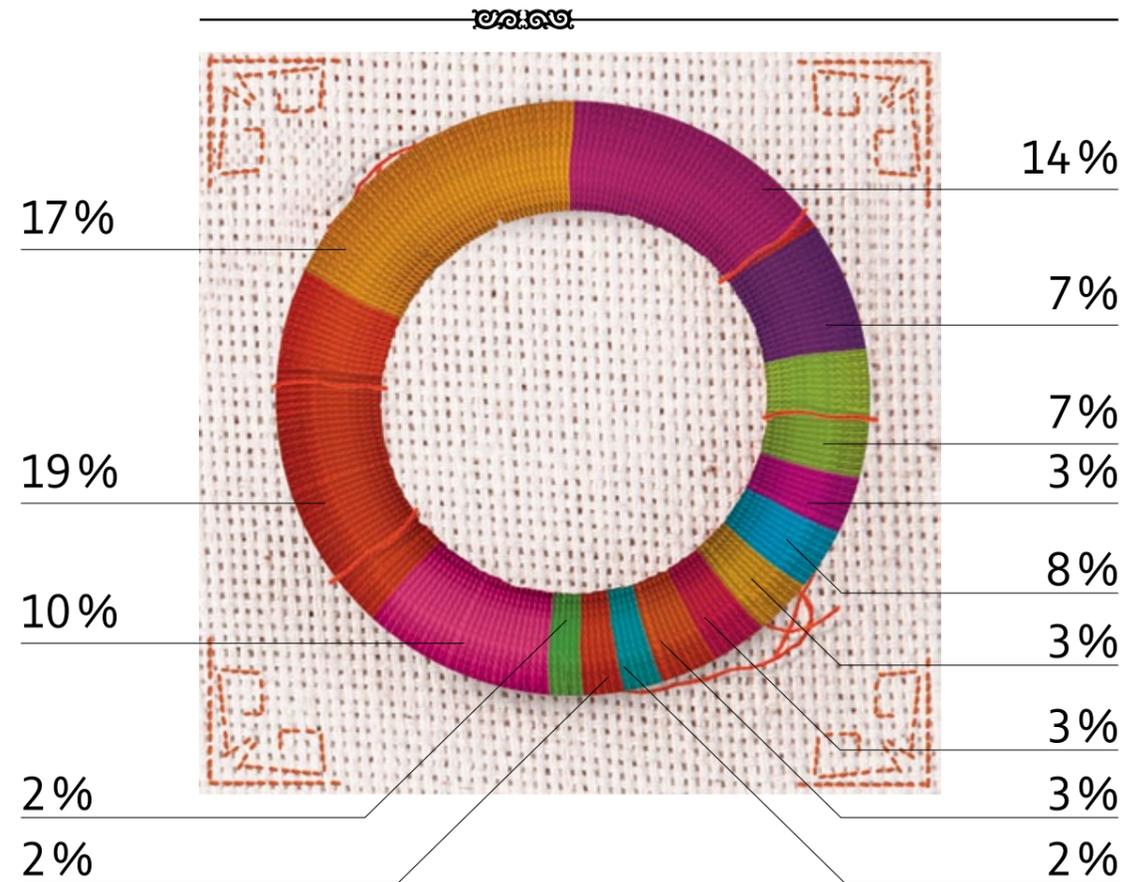


- Кредитный портфель
- Активные клиенты

Если рассматривать кредитный портфель в разрезе филиалов, нужно отметить работу молодых филиалов, открытых в 2010 и 2011 годах (Усть-Каменогорск, Семей, Павлодар, Кокшетау, Костанай, Актобе), которые смогли обеспечить рост 18% от всего кредитного портфеля КМФ в 2012 году. По сравнению с 2011 годом, доля молодых филиалов

увеличилась на 5%. В тоже время и опытные филиалы смогли показать существенный рост своих кредитных портфелей за счет привлечения новых клиентов и удержания существующих. На диаграмме ниже представлена доля каждого филиала в общем объеме кредитного портфеля.

Диаграмма 21.
Кредитный портфель в разрезе филиалов в 2012 г., %.



Талдыкорган	10%	Караганда	3%
Шымкент	19%	Усть-Каменогорск	3%
Алматы	17%	Семей	3%
Тараз	14%	Павлодар	3%
Туркестан	7%	Кокшетау	2%
Астана	7%	Костанай	2%
Кызылорда	8%	Актобе	2%

Предпринятые меры в "Антикризисной программе" позволили значительно улучшить качество кредитного портфеля в текущем периоде. Для оптимизации кредитных рисков, Компанией стратегически установлено, что доля кредитов на бизнес должна составлять не менее 60% от величины кредитного портфеля,

соотношение между групповым и индивидуальным кредитованием: 60% и 40% соответственно. Диаграммы, представленные ниже, показывают, что установленные нормативы диверсификации кредитных рисков соблюдаются как по типу кредитования, так и по источнику доходов.

Диаграмма 22.
Структура кредитного портфеля КМФ по продуктам кредитования 2011–2012 гг., %.

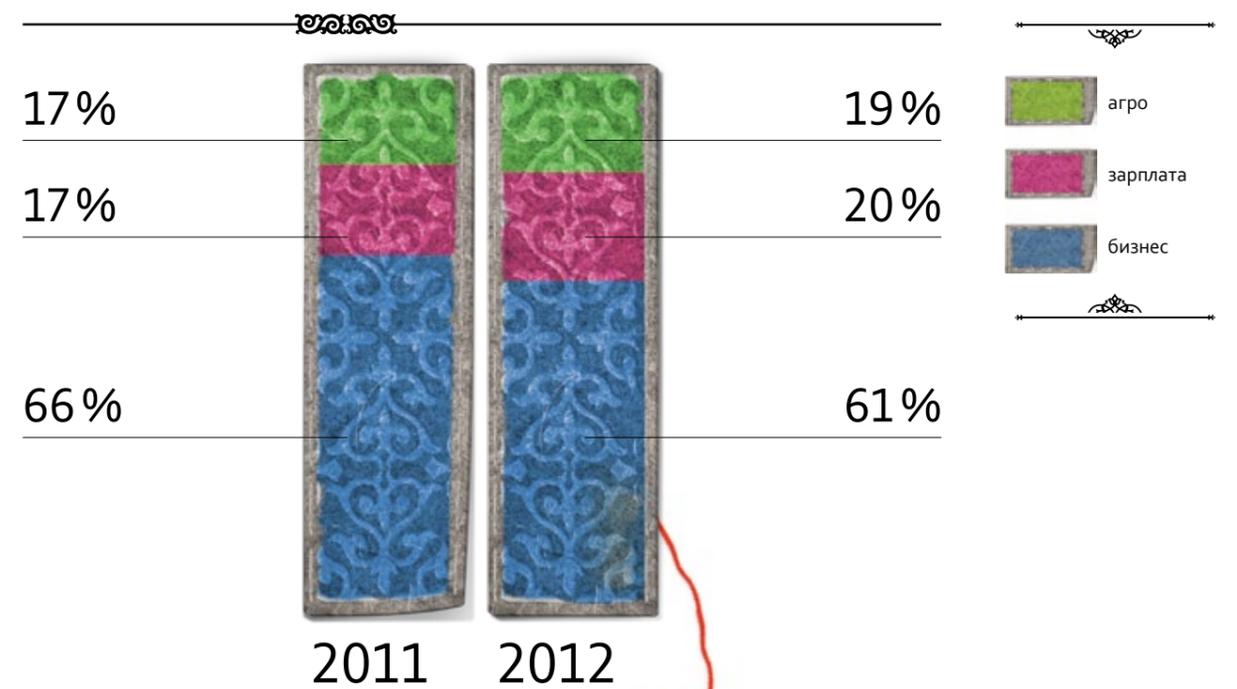
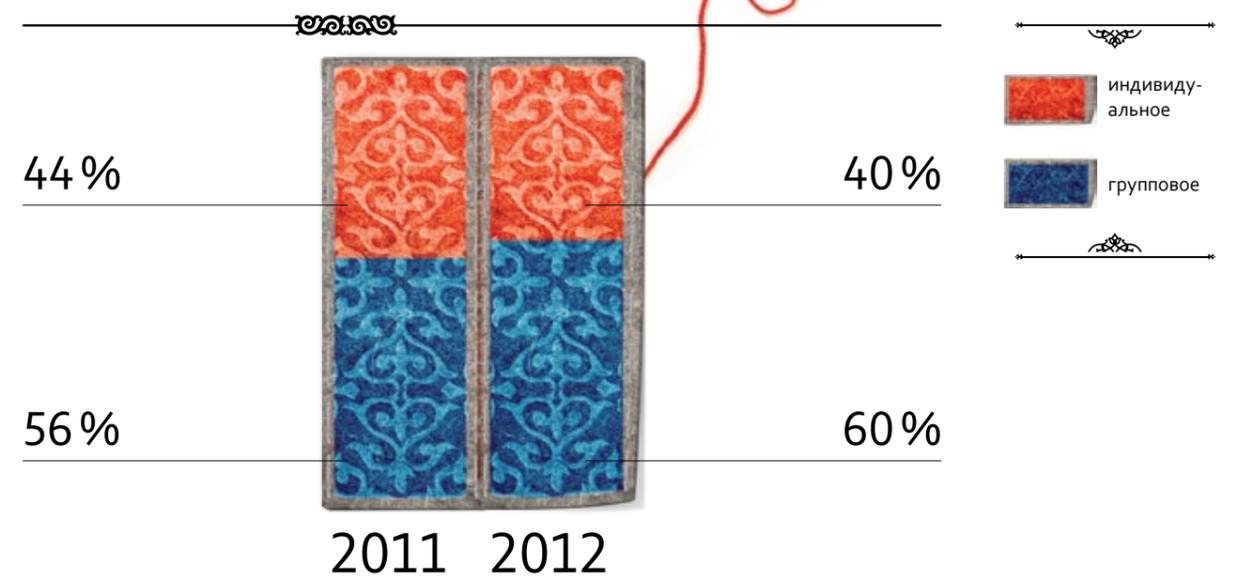


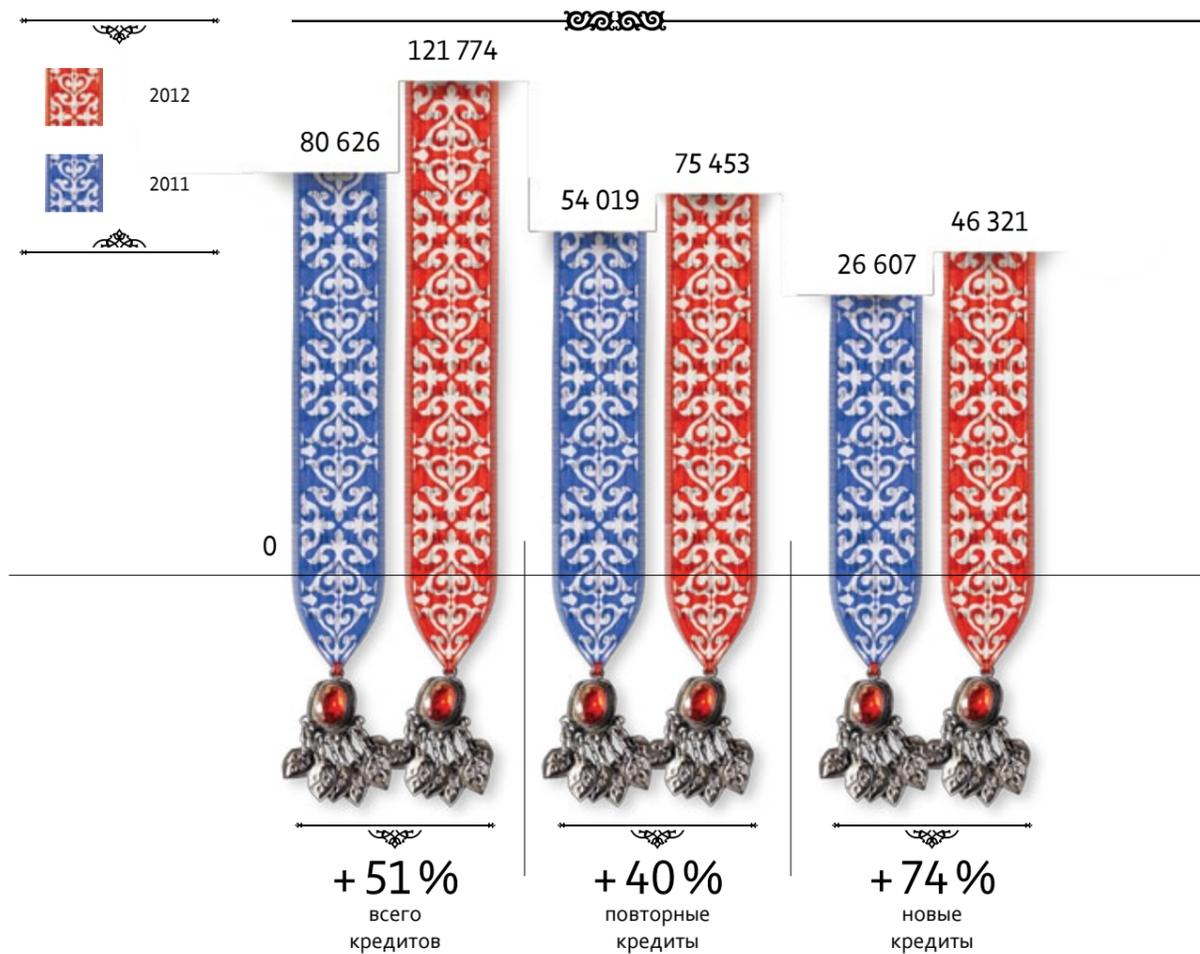
Диаграмма 23.
Структура кредитного портфеля КМФ по типу кредитования 2011–2012 гг., %.



Об улучшении качества портфеля также подтверждает стабильная динамика изменения средней суммы кредитов и снижение сроков кредитования, так как в целом снижается

нагрузка на заемщиков. Средняя сумма кредита на 31.12.2012 г. по отношению к аналогичному периоду прошлого года снизилась на 2% и составила 165 580 тенге.

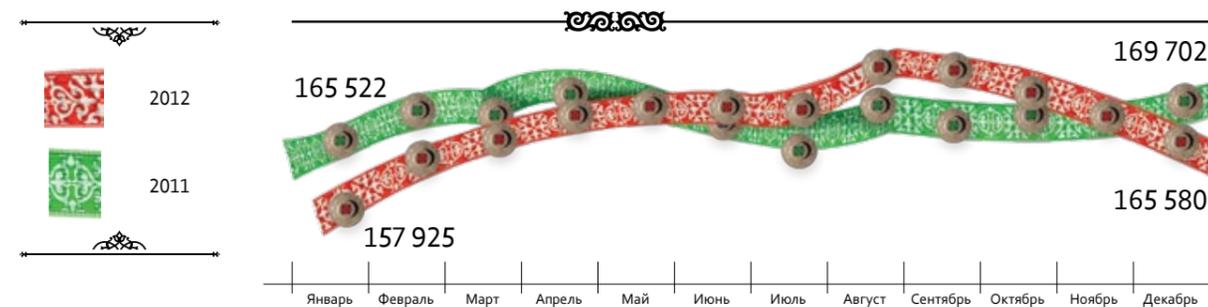
Диаграмма 24.
Объем выданных кредитов
в 2011 и 2012 гг.



Динамика изменения риска портфеля в течение 2012 года демонстрирует положительные результаты, принятых мер по их снижению в прошлые периоды. Так, при активном росте кредитного портфеля в 2012 году

величина риска оставалась на едином уровне, по сравнению на начало года, и в течение всего периода не наблюдалось значительных колебаний. Подобное развитие свидетельствует об улучшении качества выданных кредитов.

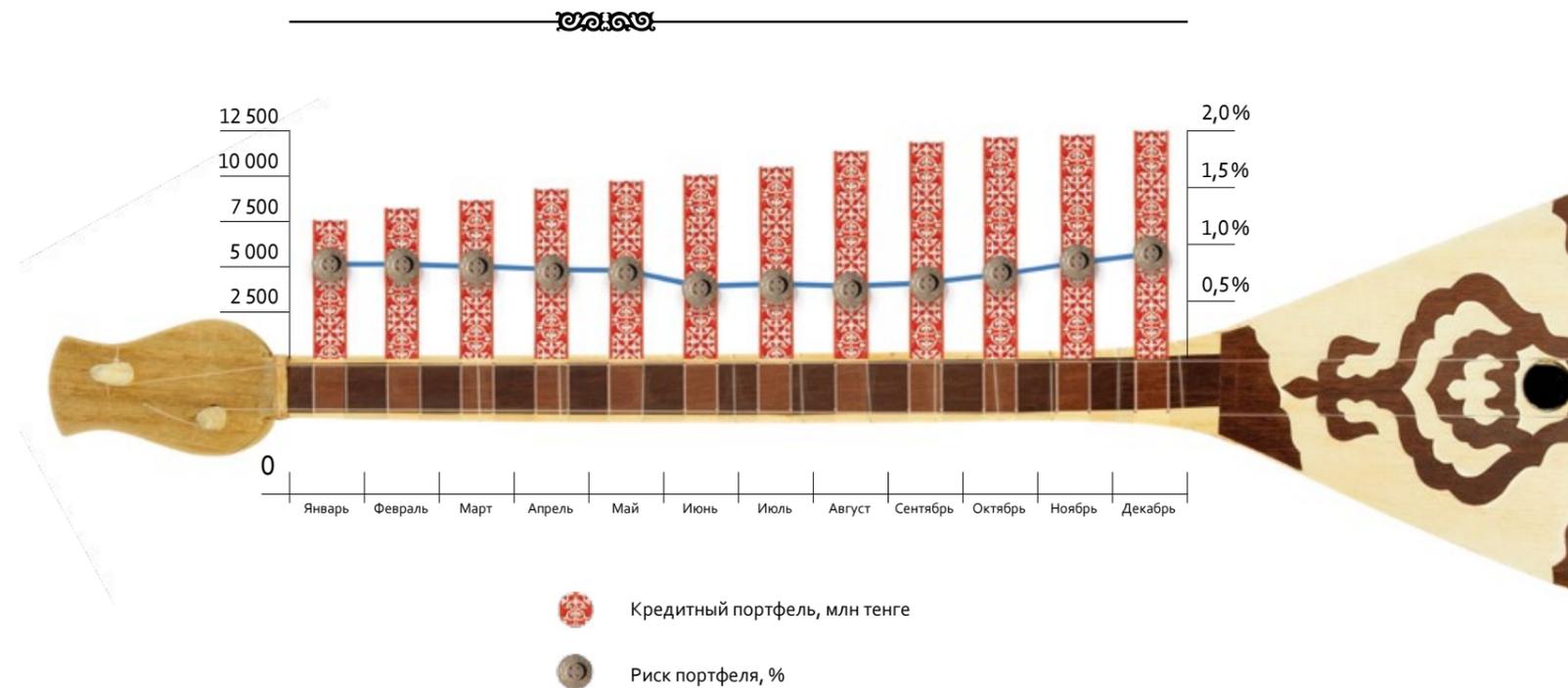
Диаграмма 25.
Сравнение динамики изменения средней суммы кредитов в 2011–2012 гг.



Удержание средних сумм, недопущение его значительного роста, в свою очередь, связано с увеличением количества новых выданных (если в 2011 году новые выдачи составляли 33% в общем объеме выдач, то в 2012 г. – 38%). А первая сумма, согласно кредитной политике КМФ, невысокая и не на длительный срок. Кроме того снижение средней суммы и рост количества новых выданных связаны с открытием новых отделений и субофисов,

наймом новых кредитных сотрудников. Но, как показывают результаты деятельности КМФ за предыдущие периоды, снижение средней суммы не приводит к сокращению объемов кредитного портфеля и снижению доходов компании, наоборот, за счет увеличения скорости оборота растет портфель и доходы Компании, а увеличение количества новых выданных создает платформу для получения доходов в будущем.

Диаграмма 26.
Кредитный портфель и риск кредитного портфеля КМФ в 2012 году.



Следующим индикатором оценки качества портфеля следует отметить соотношение размера списания и возврата ранее списанных кредитов. В 2012 году в связи с ростом кредитного портфеля, списание шло равномерно, небольшими суммами. По итогам года сумма возврата по кредитам перекрыла сумму списания. Общая сумма списанных кредитов в 2012 году была 22 991 тыс. тенге, а общая сумма возврата 87 610 тыс. тенге.

На диаграмме ниже показано соотношение списания и по кредитам в 2011–2012 гг. Заметно, что сумма возврата ранее списанных кредитов в 2012 году превысило списание в 4 раза, в 2011 году данное соотношение было 1,5. Общая сумма списания в 2012 году ниже показателя 2011 года на 66%. Учитывая рост кредитного портфеля на 59% и превышением суммы возвращенных кредитов над суммой списанных, по статье «Расходы на провизии» образовался доход в размере 50 630 тыс. тенге.

Диаграмма 27.
Списание и возврат списанных кредитов КМФ
в 2011–2012 гг., тыс. тенге

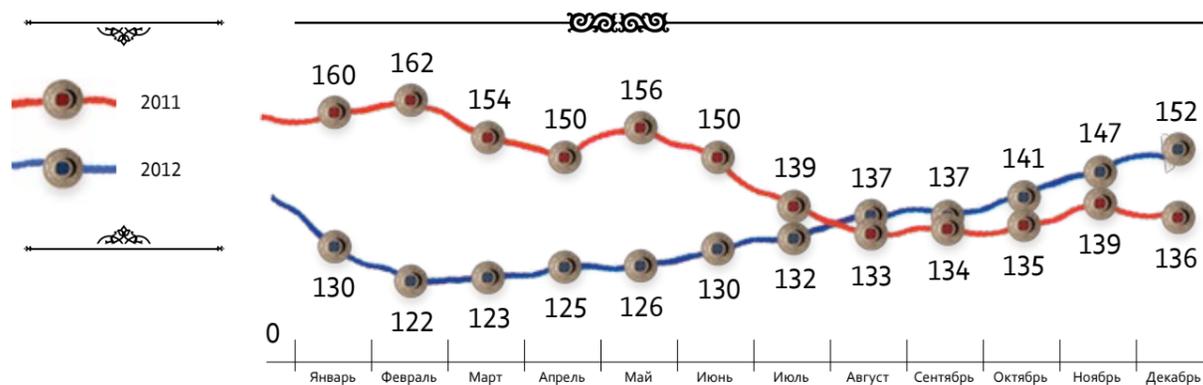


Показатели продуктивности кредитных сотрудников

Открытие новых отделений и прием новых сотрудников кредитного отдела в первом полугодии 2012 года, повлияло на рост показателя продуктивности кредитных сотрудников во втором полугодии. Так, если количество кредитных сотрудников в течение

периода выросло на 34 %, то показатель продуктивности увеличился на 17 % (с 130 клиентов на 1 сотрудника на начало периода, до 152 клиентов на 31.12.2012). На графике ниже линия тренда указывает на тенденцию дальнейшего роста продуктивности сотрудников кредитного отдела после того, как вновь открытые подразделения увеличили клиентскую базу.

Диаграмма 28.
Продуктивность кредитных сотрудников в 2011–2012 гг.



Денежные средства и их эквиваленты

Денежные средства и их эквиваленты представляют собой средства, необходимые КМФ для поддержания ликвидности и обеспечения роста кредитного портфеля. На срочных депозитах КМФ размещает временный излишек денежных средств со сроком от одного дня и более для получения инвестиционного дохода, который покрывает темпы инфляции. Объем средств по статье «Денежные средства и их эквиваленты» по состоянию на 31

декабря 2012 года выросли по отношению к предыдущему году в 10 раз и составили 1 771 455 тыс. тенге. Доля наличности в кассе в общем объеме денежных средств составляет 2 %, доля текущих счетов в банках второго уровня значительно выросла и составила 45 %. Такой рост денежных средств на текущих счетах обусловлен получением займов по согласованному с кредиторами графику в ноябре-декабре 2012 года. Так как использование данных средств запланировано в 1 квартале 2013 года, свободные денежные средства инвестированы в депозиты.

Таблица 8.
Структура статьи активов «Денежные средства и их эквиваленты» 2011–2012 гг., тыс. тенге.

Статья	2011	2012	Изменение
Денежные средства в кассе	16 816	32 606	94 %
Текущие счета в банках	58 778	795 092	1253 %
Срочные депозиты в банках	83 999	943 757	1024 %
Итого денежные средства и их эквиваленты	159 593	1 771 455	1010 %

Счета и депозиты в банке

По состоянию на 31 декабря 2012 года счета и депозиты Компании были размещены в местных банках второго уровня. Сумма в размере 301 480 тысяч тенге представляет собой долгосрочный депозит, размещенный в местном банке в рамках оптимизации валютного риска по системе «back-to-back». Для минимизации валютного риска КМФ использует возможности кредиторов осуществлять валютные свопы со своей стороны. Таким образом, КМФ получая международные займы в тенге, снижает долю валютных займов в общей структуре заимствования (займы в национальной валюте составляют 86,6 % от общего объема заимствования).

Фиксированные активы

В 2012 году КМФ продолжил инвестировать и обновлять материально-техническую базу. Фиксированные активы выросли в абсолютном выражении на 184 839 тыс. тенге или 23 %. Вложения КМФ в собственное имущество не превышает 10 % от всей стоимости ее активов, что говорит о рациональном использовании собственных и привлеченных средств. Для поддержания стратегии регионального расширения, Компанией за отчетный год проведено обновление автомобилей, компьютерной техники (в связи с моральным и физическим износом), приобретены программное обеспечение «1С Предприятие 8.2» и информационная система управления знаниями «Mirapolis Knowledge Center», которая позволяет автоматизировать процесс дистанционного обучения и тестирования сотрудников Компании.

Таблица 9.
Фиксированные активы
2011–2012 гг.

Активы	2011	2012	Изменение
Земля и здания	412 523	486 484	18%
Компьютерное оборудование	59 414	87 445	47%
Транспортные средства	87 458	121 572	39%
Прочие	174 721	198 917	14%
Нематериальные активы	84 342	108 879	29%
Итого фиксированные активы	818 458	1 003 297	23%

Прочие активы

Доля прочих активов (включая размер текущего налогового актива) существенно не изменилась и составила 0,7% от общего размера активов Компании. Объем средств по данной статье составил 109 109 тыс. тенге, увеличившись на 49% по сравнению с 2011 годом. Наибольшее увеличение произошло по остаткам ТМЗ на складе, налогов, оплаченных авансом и предоплаты поставщикам.

Анализ источников финансирования

Обязательства

Объем полученных в отчетном периоде кредитов составляет 12 024 496 тыс. тенге увеличившись в 2 раза по отношению к 2011 году. Данная статья обязательств в основном представлена заимствованиями от банков и финансовых институтов Западной Европы.

В текущем периоде Компания придерживалась принятой ранее политикой минимизации валютных рисков: получения займов в национальной валюте. Доля привлеченных займов в тенге в структуре обязательств остались на уровне 2011 года – 87% от общего объема, доля займов в долларах США увеличилась на 3%, а кредиты в Евро снизились до 2%.

За отчетный период произошло небольшое ухудшение таких показателей как коэффициент финансовых расходов и расходы по привлеченным средствам, что связано с повышением средневзвешенной ставки заимствований.

Коэффициент финансовых расходов вырос на 1,2% по отношению к 2011 году (8,8%) и составил в 2012 году 10,0%. Расходы по привлеченным средствам также выросли на 0,5% и составили 11,2%, тогда как в 2011 году они составляли 10,7%.

Собственный капитал

Капитал КМФ по итогам отчетного периода составил 3 327 653 тыс. тенге, что на 26% больше чем в 2011 году (2 642 069 тыс. тенге). Общим Собранием в отчетном периоде принято решение о выплате дивидендов, сумма которых составила 461 817 тыс. тенге. Дивиденды были выплачены и капитализированы, поэтому уставный капитал вырос на 20%.

Для того, чтобы нивелировать возможные потери от непредвиденных убытков, КМФ использует консервативный подход и создает резервный капитал, который является частью нераспределенной прибыли. В 2012 году резервный капитал составил 103 000 тыс. тенге.

В следующей таблице представлены изменения в капитале за отчетный год.

Диаграмма 29.
Структура кредитов
по валюте в 2011–2012 гг.

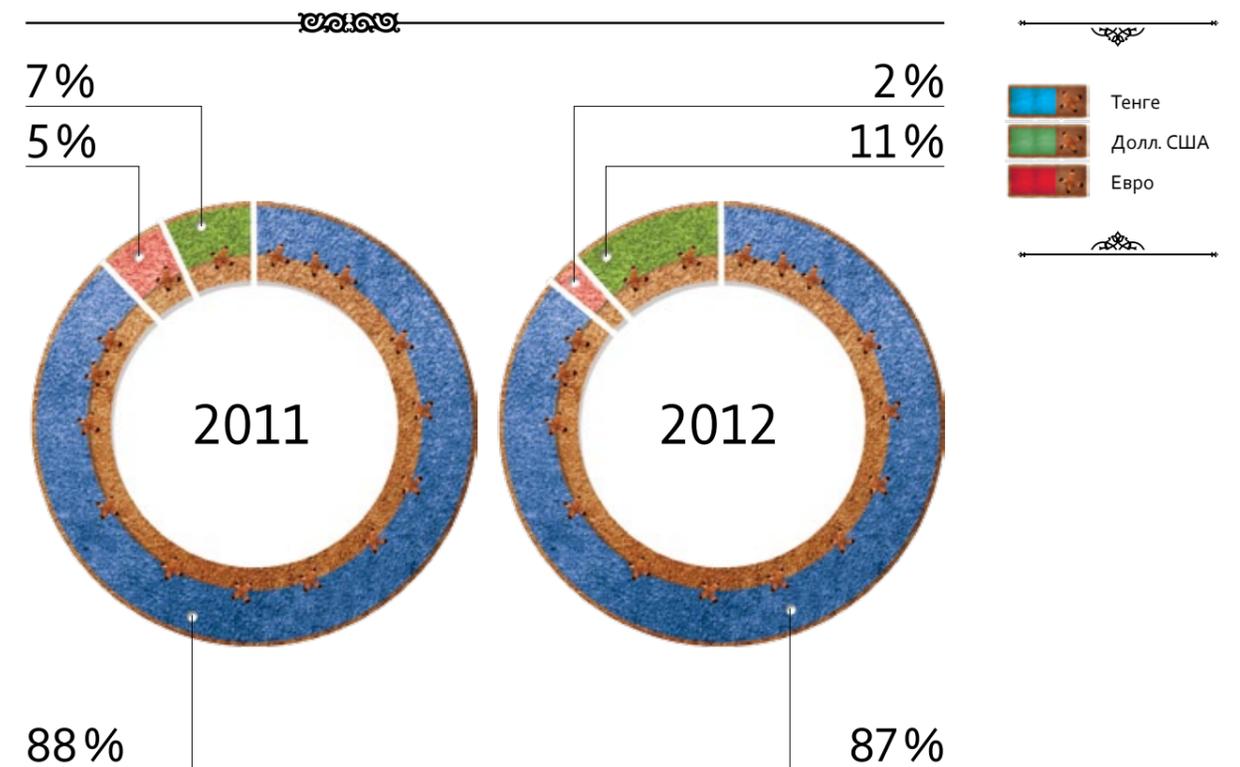


Таблица 10.
Собственный капитал КМФ
в 2012 г., тыс. тенге.

Капитал	2011	2012	Изменение
Уставный капитал	2 077 252	2 492 887	20%
Резервный капитал	103 000	103 000	0%
Нераспределенная прибыль	461 817	731 766	58%
Итого капитала	2 642 069	3 327 653	26%

Заключение

В целом, внешняя и внутренняя среда были благоприятны для развития КМФ как в отчетном периоде, так и с точки зрения создания платформы для будущего роста. Данные аудиторского отчета, представленные ниже,

подтверждают, что взвешенная Политика КМФ позволяет не только расширять бизнес, но и оставаться при этом прибыльной и платежеспособной, клиенто-ориентированной и социально направленной Компанией.

Отчет независимых аудиторов



«КПМГ Аудит» жауапкершілігі шектеулі серіктестік
050051 Алматы, Достық д-ы 180,
Тел./факс 8 (727) 298-08-98, 298-07-08

Товарищество с ограниченной ответственностью «КПМГ Аудит»
050051 Алматы, пр. Достык 180,
E-mail: company@kpmg.kz

Отчет независимых аудиторов

Правлению 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 2012 года, отчетов о совокупном доходе, об изменениях в капитале и о движении денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, и кратко изложения основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации.

Ответственность руководства Компании за подготовку финансовой отчетности

Руководство несет ответственность за составление и достоверное представление данной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, и за внутренний контроль, который руководство считает необходимым для составления финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

Ответственность аудитора

Наша ответственность заключается в выражении мнения о данной финансовой отчетности на основе проведенного нами аудита. Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Данные стандарты требуют 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 проведение процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые показатели в финансовой отчетности и раскрытие в ней информации. Выбор процедур зависит от профессионального суждения аудитора, включая оценку рисков существенного искажения финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки этих рисков аудитор рассматривает систему внутреннего контроля за составлением и достоверным представлением финансовой отчетности, чтобы разработать аудиторские процедуры, соответствующие обстоятельствам, но не с целью выражения мнения об эффективности внутреннего контроля. Аудит также включает оценку надлежащего характера примененной учетной политики и обоснованности бухгалтерских оценок, сделанных руководством, а также оценку представления финансовой отчетности в целом.

Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими для выражения нашего аудиторского мнения.



Отчет независимых аудиторов
Страница 2

Мнение

По нашему мнению, финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение Компании по состоянию на 31 декабря 2012 года, а также ее финансовые результаты и движение денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.


Ким Е.В.
Сертифицированный аудитор
Республики Казахстан
Квалификационное свидетельство аудитора
№.МФ-0000042 от 8 августа 2011 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

2 апреля 2013 года

ТОО «Микрокредитная организация «KazMicroFinance»
Отчет о совокупном доходе за год, закончившийся 31 декабря 2012 года

	Примечание	2012 г. тыс. тенге	2011 г. тыс. тенге
Процентные доходы	4	4,696,600	2,903,950
Процентные расходы	4	(1,014,662)	(559,100)
Чистый процентный доход		3,681,938	2,344,850
Чистый убыток от операций с финансовыми инструментами, оцениваемыми по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка за период		-	(1,480)
Чистый убыток от операций с иностранной валютой		(24,730)	(4,735)
Прочие расходы		(2,174)	(1,936)
		3,655,034	2,336,699
Восстановление убытков от обесценения кредитов, выданных клиентам	10	50,630	33,797
Расходы на персонал	5	(1,947,343)	(1,234,194)
Прочие общие и административные расходы	6	(838,972)	(567,172)
Прибыль до налогообложения		919,349	569,130
Расход по подоходному налогу	7	(187,583)	(107,313)
Прибыль и общий совокупный доход за год		731,766	461,817

Финансовая отчетность, представленная на страницах с 5 по 44, была одобрена руководством Компании 2 апреля 2013 года:

Жусупов Ш.А.
Председатель Правления



Югай О.В.
Главный бухгалтер

ТОО «Микрокредитная организация «KazMicroFinance»
Отчет о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2012 года

	Примечание	31 декабря 2012 г. тыс. тенге	31 декабря 2011 г. тыс. тенге
АКТИВЫ			
Денежные средства и их эквиваленты	8	1,771,455	159,593
Счета и депозиты в банках	9	321,073	236,249
Кредиты, выданные клиентам	10	12,479,188	7,848,574
Текущий налоговый актив		23,299	34,152
Основные средства	11	894,418	734,116
Нематериальные активы	12	108,879	84,342
Прочие активы	13	85,810	38,831
Итого активов		15,684,122	9,135,857
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Прочие привлеченные средства	14	11,572,640	5,867,603
Субординированные займы	14	451,856	444,842
Отложенное налоговое обязательство		13,646	10,447
Прочие обязательства	15	318,327	170,896
Итого обязательств		12,356,469	6,493,788
КАПИТАЛ			
Уставный капитал	16	2,492,887	2,077,252
Резервный капитал		103,000	103,000
Нераспределенная прибыль		731,766	461,817
Итого капитала		3,327,653	2,642,069
Итого обязательств и капитала		15,684,122	9,135,857

ТОО «Микрокредитная организация «KazMicroFinance»
Отчет о движении денежных средств за год, закончившийся 31 декабря 2012 года

	2012 г. тыс. тенге	2011 г. тыс. тенге
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Прибыль до налогообложения	919,349	569,130
<i>Корректировки:</i>		
Износ и амортизация	88,315	75,537
Процентные доходы	(4,696,600)	(2,903,950)
Процентные расходы	1,014,662	559,100
Восстановление убытков от обесценения кредитов, выданных клиентам	(50,630)	(33,797)
Убыток/(прибыль) от выбытия основных средств	9,772	(2,577)
Нерезализованный убыток от операций с иностранной валютой	22,469	33,018
Резерв по отпускам и прочие начисления по фонду заработной платы	198,174	131,399
Использование денежных средств в операционной деятельности до изменений в операционных активах и обязательствах, вознаграждении полученном и уплаченном подоходном налоге	(2,494,489)	(1,572,140)
(Увеличение)/уменьшение операционных активов		
Счета и депозиты в банках	(68,124)	(13,675)
Кредиты, выданные клиентам	(4,446,599)	(2,417,023)
Прочие активы	(56,684)	(7,071)
Увеличение/(уменьшение) операционных обязательств		
Прочие обязательства	(50,741)	(80,783)
Чистое использование денежных средств в операционной деятельности до уплаты вознаграждения и подоходного налога	(7,116,637)	(4,090,692)
Вознаграждение полученное	4,364,469	2,781,426
Вознаграждение уплаченное	(737,334)	(390,629)
Подоходный налог уплаченный	(173,531)	(120,952)
Чистое использование денежных средств в операционной деятельности	(3,663,033)	(1,820,847)
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Приобретение основных средств	(253,784)	(191,980)
Продажа основных средств	21,659	10,073
Приобретение нематериальных активов	(41,028)	(24,632)
Чистое использование денежных средств в инвестиционной деятельности	(273,153)	(206,539)
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Вклад в уставный капитал	415,635	529,418
Поступление от прочих привлеченных средств	8,169,524	3,761,710
Погашение прочих привлеченных средств	(2,561,698)	(1,716,732)
Дивиденды выплаченные	(461,817)	(529,418)
Чистое движение денежных средств от финансовой деятельности	5,561,644	2,044,978
Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов	1,625,458	17,592
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	159,593	145,403
Влияние изменений валютных курсов на величину денежных средств и их эквивалентов	(13,596)	(3,402)
Денежные средства и их эквиваленты на конец года (Примечание 8)	1,771,455	159,593

ТОО «Микрокредитная организация «KazMicroFinance»
Отчет об изменениях в капитале за год, закончившийся 31 декабря 2012 года

тыс. тенге	Уставный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого капитала
Остаток по состоянию на 1 января 2011 года	1,547,834	80,000	552,418	2,180,252
Итого совокупного дохода				
Прибыль и общий совокупный доход за год	-	-	461,817	461,817
Итого совокупного дохода за год			461,817	461,817
Вклад в уставный капитал	529,418	-	-	529,418
Дивиденды объявленные	-	-	(529,418)	(529,418)
Итого операций с собственниками	529,418	-	(529,418)	-
Перевод в резервный капитал	-	23,000	(23,000)	-
Остаток на 31 декабря 2011 года	2,077,252	103,000	461,817	2,642,069
Остаток на 1 января 2012 года	2,077,252	103,000	461,817	2,642,069
Итого совокупного дохода				
Прибыль и общий совокупный доход за год	-	-	731,766	731,766
Итого совокупного дохода за год			731,766	731,766
Вклад в уставный капитал	415,635	-	-	415,635
Дивиденды объявленные	-	-	(461,817)	(461,817)
Итого операций с собственниками	415,635	-	(461,817)	(46,182)
Остаток на 31 декабря 2012 года	2,492,887	103,000	731,766	3,327,653



НАШИ ФИЛИАЛЫ

АКТОБЕ: ул. Жубановых, 285 Д, 8 (7132) 55-43-42, 55-40-21, 55-40-25	ПАВЛОДАР: ул. Бектурова, 66, 8 (7182) 59-36-96, 59-36-97, 59-36-98
АЛМАТЫ: ул. Розыбакиева, 45 Г, 8 (727) 269-89-68, 269-89-45, 269-89-66 ул. Калдаякова, 30, 8 (727) 266-83-51, 266-86-52	СЕМЕЙ: ул. Б. Момышулы, 31/33, 8 (7222) 56-11-05, 52-64-14
АСТАНА: пр. Абая, 63 ВП-17, 8 (7172) 40-52-98, 40-57-14	ТАРАЗ: ул. Байзак батыра, 187, 8 (7262) 45-11-17, 46-80-72, 46-80-71
КАРАГАНДА: пр. Абдирова, 25, 8 (7212) 42-51-33, 41-27-56, 48-11-31	ТАЛДЫКОРГАН: ул. Абая, 245, 8 (7282) 27-03-51, 27-15-47, 27-16-84
КОКШЕТАУ: ул. Ауельбекова, 62, 8 (7162) 26-92-82, 26-45-34, 26-46-05.	ТУРКЕСТАН: ул. Ерубаяева, 249 А, 8 (72533) 4-33-41, 4-33-32, факс 4-33-42
КОСТАНАЙ: ул. Козыбаева, 153, 8 (7142) 59-32-47, 59-32-48, 59-32-49	УСТЬ-КАМЕНОГОРСК: ул. 30-й Гвардейской Дивизии, 24/1, 8 (7232) 61-51-26, 61-51-27
КЫЗЫЛОРДА: ул. Желтоқсан, 9 Д, 8 (7242) 26-38-47, факс: 58-95-13	ШЫМКЕНТ: ул. Толе би, 27 А, 8 (7252) 53-55-05, 53-52-99, 54-51-77 мкр. "Восток", 89, кв.11, 8 (7252) 51-45-17 мкр. "Самал-1", уч.1068-1069, 8 (7252) 22-11-18



