

pro KMF



КОРПОРАТИВНЫЙ

ЖУРНАЛ

| WWW.KMF.KZ

| ДЕКАБРЬ

2015

Новости компании

С KMF клиент защищен.
Smart Campaign

Дни открытых дверей

Построим наш общий дом вместе

Семья Тулегеновых

Медиа персона

Диана Шарапова.
Участница проекта «Голос»

Женские советы

Небольшие практические
советы к НГ 2016



*Поздравляем Вас
с наступающим Новым Годом!*

*Самые теплые пожелания
в эти праздничные дни!
Доброго здоровья, радостного
настроения, благополучия
в семье и вдохновения!*

*Пусть в Новом году Ваша жизнь
будет наполнена важными событиями
и прекрасными мгновениями,
добром и благополучием!*



Дорогие читатели!

Зима это пора волшебства и новогодней суеты, это звонкий смех детворы катающейся на санках, время общения за чашкой горячего чая в домашнем кругу, и конечно, это время подводить итоги работы за год, ставить перед собой новые задачи, чтобы планомерно добиваться успеха.

В преддверии нового 2016 года, мы рады представить вам пилотный выпуск нашего нового издания «proKMF». Наш журнал стал выходить в новом формате, он изменился не только внешне, но в нем стало еще больше полезной информации и интересных материалов, за счет чего увеличилось количество страниц. В «proKMF» вы найдете статьи по ведению бизнеса, финансовые советы, истории успеха наших клиентов, а также интервью с известными людьми и советы от экспертов красоты для наших любимых дам. Некоторые рубрики будут меняться каждый выпуск, это позволит охватить больше интересных и актуальных тем.

В этом номере, мы поделимся с вами нашими последними новостями, расскажем о том, как вернуть мотивацию, о бизнес образовании и как необычно провести Новый год.

Надеемся, что наш журнал создаст вам праздничное настроение. От имени Компании «KMF» я сердечно поздравляю вас и ваших близких с Днем Независимости Республики Казахстан и с наступающим Новым годом! Мы желаем вам крепкого здоровья, благополучия, динамичного роста вашему бизнесу и взвешенных финансово грамотных решений, в которых мы всегда готовы вам помочь.

С уважением,
Шалкар Жусупов, Председатель Правление МФО «KMF»

СОДЕРЖАНИЕ



НОВОСТИ КОМПАНИИ

Дети наше будущее!	4
День языков народа Казахстана.....	6
Дни открытых дверей для клиентов.....	8
10 лет успешной работы.....	10
Построим наш общий дом вместе!.....	12
С КМФ клиент защищен	16
Гранты для клиентов КМФ	18

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Проект «Повышение финансовой грамотности населения в управлении семейным бюджетом»	21
--	----

БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ

Для лояльных клиентов КМФ – это полезно!.....	25
Уроки по повышению финансовой грамотности в управлении бизнесом в Восточно-Казахстанском филиале	27

ПЕРСОНАЛ – ЭТО ГЛАВНЫЙ АКТИВ КМФ!

Тренинг-центр КМФ.....	28
------------------------	----

ИНТЕРВЬЮ

Владимир Туницкий, международный консультант по развитию малого и среднего бизнеса	30
Елена Амерова, бизнес – консультант по развитию малого и среднего бизнеса.....	32

ВОПРОС – ОТВЕТ

.....	36
-------	----

ПОЗИТИВНОЕ РЕШЕНИЕ

Реабилитация самомотивации, или Как вернуть вдохновение?.....	38
---	----

ИСТОРИЯ КЛИЕНТА

Казахские традиции в бизнесе.....	42
-----------------------------------	----





СЪЕМКИ

«Махаббатым жүрегімде»-2 в KMF 46

МЕДИА-ПЕРСОНА

Диана Шарапова. Участница проекта «Голос» 48

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

Идеи сервировки новогоднего стола 52

ЖЕНСКИЕ СОВЕТЫ

Макияж на новый год 2016 54

АСТРОПРОГНОЗ

2016 – год Огненной Обезьяны по
восточному гороскопу 58

АДРЕСА 61



Корпоративный журнал «pro KMF»

СОБСТВЕННИК:

ТОО «МФО «KMF»

АДРЕС:

г. Алматы, 050010, ул. Береговая, 39
Тел: +7 (727) 250 68 77, 250 68 78
Веб-сайт: www.kmf.kz

Председатель Правления:

Жусупов Шалкар Амангосович

Главный редактор:

Ибрагимова Рауза Абдулвахитовна

Выпускающий редактор:

Карибаева Ботагоз

Над номером работали:

Карибаева Ботагоз,
Галиева Сания,
Жумалиев Мухтар,
Сабирова Виктория

Дизайнер:

Ольга Кудрина

Издается: с 2015 года

Тираж: 35 000 экз.

Отпечатано в типографии:

ТОО Express PRO

При цитировании ссылка на
корпоративный журнал «pro KMF»
обязательна.

ДЕТИ НАШЕ БУДУЩЕЕ!



Сотрудники Алматинского филиала «На Розыбакиева» второй год подряд организуют праздник для детей Отделения Детской Онкологии при Казахском НИИ Онкологии и Радиологии.

В отделении обычно лежат около 30 детишек, в основном, из разных уголков Казахстана, часть из маленьких аулов и поселков. Любая приятная мелочь помогает им забыть о страшном диагнозе, и почувствовать себя обычными детьми.

Чтобы хоть немного отвлечь деток были приглашены два забавных клоуна и организовано мини-шоу с дрессированными собачками. Все дети, без исключения, принимали активное участие в играх и заворожено смотрели на трюки собак! В конце представления, каждый получил пакетик со сладостями, угостился пирогами, фруктами и соками.

Мы верим, что даже небольшое внимание способно поднять настроение ребятишкам. Давайте делиться с ними теплом и заботой!

День знаний в подшефной школе интернат №10

Начало нового учебного года – это долгожданный и очень волнующий праздник для педагогов, детей и их родителей.

1 сентября порог школы интерната №10 впервые сядут за парты первоклассники. Им предстоят первые шаги по длинному, порой не простому, но такому интересно-му, полному открытий школьному пути. Праздничную линейку открыла директор школы Ляззат Колбаевна, она дала слова напутствия ученикам и от всей школы поблагодарила КМФ за помощь и постоянную заботу о детях. Ученики подготовили праздничные номера, танцевали и пели песни. Также, для ребят выступили артисты Государственного театра кукол. Ну и конечно же, прозвучал первый звонок! В Главном Офисе проходил Благотворительный аукцион по поделкам детей из школы интернат №10, в результате которого было собрано около 200 000 тенге. Данные средства были собраны для покупки костюмов для детей. Получилась очень интересная история.

У нас в компании есть лояльный клиент – Абиханова Дамегуль, которая занимается пошивом национальных

костюмов. Мы к ней обратились с заказом по изготовлению костюмов. Дамегуль отнеслась к данному делу очень ответственно и с душой. В результате нескольких месяцев кропотливой ручной работы-8 национальных костюмов для девочек и 4 для мальчиков были готовы! Так как костюмы сами по себе очень дорогие, наших собранных с аукциона денег хватило только на 8 костюмов для девочек, а 4 костюма для мальчиков Дамегуль сделала в подарок – с уважением к КМФ и в подарок детям. И вот сегодня, на линейке все присутствующие смогли полюбоваться роскошными костюмами, в которых торжественно выступали ученицы. По словам завуча, они забрали костюмы на днях, когда дети впервые увидели костюмы, то были в огромном восторге. Преподаватели школы несколько раз поблагодарили КМФ за такой подарок – сказали, что теперь они будут выступать в этих костюмах постоянно и обязательно приедут к нам еще раз в гости в офис с выступлением! Это огромная радость, когда одно хо-



рошее дело рождает множество других хороших дел.

КМФ от всей души поздравляет всех школьников и педагогический коллектив с Днем знаний! Желает всем успехов, плодотворной учебы и достижения поставленных целей!

ГРУППОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

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

В данных продуктах
доступна кредитная
линия на длительный
срок.

Кредитная линия может
быть как возобновляемой
так и не возобновляемой.



www.kmf.kz

НЕ ИМЕЙ 100 РУБЛЕЙ, А ИМЕЙ 100 ДРУЗЕЙ!

ДОС



Условие: группа из 2-х человек

до 500 000 ₸ ♦ до 24 месяцев



ДОСТАР

Условие: группа от 3-х до 10 человек

до 36 месяцев

1-ый кредит
♦ до 700 000 тенге

2-ой кредит
♦ до 1 500 000 тенге

3-ий кредит
♦ до 2 500 000 тенге

4-ый кредит
♦ до 5 000 000 тенге



Сумма	Срок	Платеж в месяц
300 000 ₸.	12 месяцев	31 198 ₸.

ДЕНЬ ЯЗЫКОВ

народа Казахстана



16 сентября, в преддверии празднования «Дня языков народа Казахстана» МФО «КМФ» совместно с Ассамблеей народа Казахстана, подарили жителям и гостям города Талдыкорган веселый праздник – День рождения «КМФ»! Выбор города для торжества символичен – в сентябре 1997 года, именно в г. Талдыкорган, была зарегистрирована наша Компания. За это время МФО «КМФ» стала одним из лидеров сектора микрофинансирования в Центральной Азии, странах Кавказа, СНГ и Восточной Европы.





Одно из направлений социальной деятельности КМФ – поддержание мира, стабильности и межнационального согласия в Казахстане. Именно поэтому, наша Компания совместно с Ассамблеей Народов Казахстана ежегодно проводит мероприятия в преддверии «Дня языков народа Казахстана». И это стало доброй традицией. В МФО «КМФ» кредитуются представители более 60 национальностей, для которых мы предоставляем одинаково качественные услуги на равных условиях. В этом году празднование «Дня языков народа Казахстана» совпало и с нашим праздником – Днем Рождения КМФ! Поздравить с 18-летием КМФ пришли представители госструктур, СМИ, члены Ассамблеи народа Казахстана, жители и гости Талдыкоргана. Празднование началось с торжественного шествия флагносцев по главной площади города. Так как, мероприятие было приурочено ко «Дню языков народа Казахстана», открыли его танцевальные ансамбли: казахские, греческие, узбекские, корейские, украинские, русские. Красочные костюмы танцующих ансамблей, создали всем присутствующим праздничное настроение. В ходе мероприятия прозвучали песни на разных языках нашего многонационального народа. Культуры и традиции этносов настолько тесно переплелись в Казахстане, что национальные песни в устах не носителей языка, звучали гармонично. Также, в рамках мероприятия были подведены итоги различных конкурсов, в одном из них – «Ортақ шанырақ аясында», заняла первое место семья сотрудницы МФО «КМФ», Рысаковой Дарьи. Завершился праздник флешмобом молодежи и запуском брендированных воздушных шаров в ночное небо Талдыкоргана. Всполохи ярких красок национальных костюмов, торжественное шествие флагносцев, красивые песни о Казахстане Именно такие воспоминания оставит в памяти талдыкорганцев этот день.





ДНИ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

С июля по октябрь в 18 филиалах и во всех 80 отделениях МФО «КМФ» прошли Дни открытых дверей.



Мероприятие стало уже традиционным, в нем приняли участие клиенты Компании, которые на протяжении многих лет успешно сотрудничают с КМФ. С каждым годом, Дни открытых дверей, собирают все больше и больше гостей, и с каждым годом они проходят в более теплой атмосфере, более интересно и познавательно.

Директора и сотрудники Компании с теплом и радушием встретили гостей, торжественной речью они дали старт Дню открытых дверей в своих регионах. В рамках мероприятий руководители провели презентации, представили планы развития, достижения и показатели Компании в целом, так и данные по филиалам и отделениям в отдельности. Цель проведения «Дня открытых дверей» – это повышения качества услуг и обслуживания клиентов. Также проводилась «Ярмарка идей», для того, чтобы выслушать предложения, пожелания и замечания клиентов. Лояльные клиенты имеют опыт многолетний кредитования

ПОЖЕЛАНИЯ КЛИЕНТОВ:

Амантаев Қылышбек: «Я хочу поблагодарить Вас за оказанное внимание и за приглашение на это замечательное мероприятие, как День открытых дверей. Я выражаю благодарность коллективу КМФ за то, что Вы всегда открыты и понимаете нас, а также за вашу доброжелательность. Желаю Вам дальнейшего процветания!»

в Компании и мы очень ценим их мнения и предложения по улучшению нашей работы. Ведь с самого начала деятельности КМФ отношения с клиентами строились на взаимном доверии и открытости. В дальнейшем, все эти предложения будут рассмотрены и многие внедрены в работу. Вместе с тем, для нас это отличная возможность еще ближе узнать наших клиентов, получить обратную связь, услышать об их успехах и начинаниях. На встрече клиенты активно рассказывали истории своего сотрудничества с КМФ, вспоминали своих первых кредитных экспертов, как начинали свой бизнес, делились своими достижениями и опытом. В свою очередь, в рамках мероприятия сотрудники компании рассказали клиентам о бесплатном проекте по повышению финансовой грамотности, в рамках которого, свыше 60 000 человек уже прошли обучение. Также клиентам был представлен новый проект для лояльных клиентов – «Повышение финансовой грамотности населения в управлении бизнесом». Ведь для нас очень важно, чтобы наши клиенты были финансово грамотны, пользовались кредитными продуктами осознанно и с выгодой для своего бизнеса. Стоит отметить, что КМФ единственная в Казахстане компания, которая прошла сертификацию по Принципам Защиты Клиентов «Smart Campaign», что включает строгое соблюдение 7 принципов защиты клиента. Всегда интересно, когда клиенты активно участвуют в мероприятии. Все сотрудники КМФ постарались подарить своим клиентам радость и хорошее настроение. Во всех филиалах и отделениях были проведены мастер-классы по прикладному искусству. В каждом отделении была своя тематика, кто-то учился древнему искусству оригами, кто-то расписывал картины,

украшал бокалы, создавал закладки для книг и учился красиво завязать шарфы. Одним из интересных и полезных мастер-классов «Как подарить новую жизнь старым вещам». Например, из старых обоев можно сделать красивые картины для украшения интерьера, из старой виниловой пластинки можно за минуту сделать настенные часы, а из горстки монет и шпагата, при помощи клея, можно сделать удивительную композицию «денежное дерево». Наши гости открыли в себе скрытые таланты и просто хорошо провели время. Хорошим событием оказалось и то, что День открытых дверей в филиале г. Астаны совпал десятилетним юбилеем, а в г. Семей отмечали пятилетие, со дня образования филиалов.

В завершении мероприятия Директора филиалов еще раз поблагодарили клиентов за многолетнее сотрудничество и их вклад в развитие Компании. В торжественной обстановке всем клиентам были вручены благодарственные письма и памятные подарки, и конечно не обошлось без фотосессий.

Клиенты остались очень довольны, интересной формой проведения мероприятия и вкусным угощением, после чего поспешили на свои рабочие места, пожелав нашей компании процветания и успеха. И хотя Дни открытых дверей уже завершены, мы всегда рады отзывам и предложениям клиентов. Вы всегда можете связаться с нами, позвонив на бесплатные номера – 7474 (с мобильного телефона) и 8 800 080 58 00 (со стационарного), также вы можете использовать Ящики Доверия установленные в каждом отделении, либо зайдя на сайт www.kmf.kz.

Мы ценим доверие наших клиентов и



искренне благодарны за плодотворное сотрудничество!
Наши двери всегда открыты для вас!
Добро пожаловать!

ПОЖЕЛАНИЯ КЛИЕНТОВ:

Абилова Анар: «Я кредитуюсь в КМФ довольно долго и привыкла к Вам. У меня был опыт кредитования в банках, но мне все равно больше по душе пользоваться услугами КМФ. Спасибо за вашу своевременную работу, вы всегда добры и вежливы. Желаю компании роста, новых достижений, удачи в будущем. А сотрудникам здоровья и благополучия!»





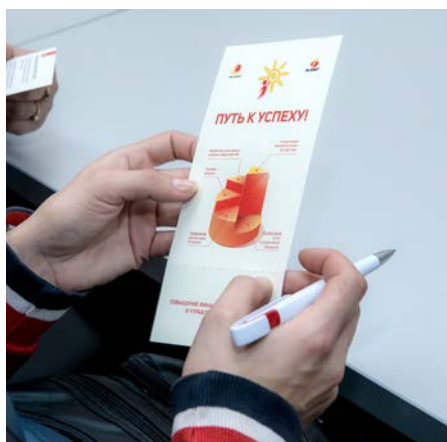
10 ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ

2015 год стал юбилейным для филиала г. Астана микрофинансовой организации КМФ. Ровно 10 лет назад 19 сентября открыл свои двери первый офис компании в столице Казахстана г. Астана. Сегодня Филиал в г. Астана обслуживает более 5000 клиентов.

За время своей деятельности филиал г.Астана достиг отличных результатов, и кредитный портфель филиала составляет более 1 млрд.тенге. Оказывая качественное обслуживание и заботясь о благосостоянии своих клиентов филиал помог многим клиентам построить и развить свой бизнес и зарекомендовал себя как активный участник регионального микрофинансового рынка. Клиенты филиала г.Астана это

предприниматели, работающее в сфере микро, малого и агро бизнеса, которые на протяжении 10 лет успешно развивают свой бизнес при поддержке КМФ.

«За относительно небольшой срок деятельности, осуществляемой на территории Астаны и Акмолинской области, филиалу удалось построить партнерские отношения со своими клиентами и создать достойную клиентскую



базу. Мы гордимся успехами наших клиентов и очень им благодарны за лояльность и неоценимый вклад в наше развитие» – отметил директор филиала **Сарсенгалиев Арман Кенжетгаевич**. В день рождения филиала пришли поздравить лояльные клиенты компании. Сотрудники Компании с теплом и радушием встретили гостей. В рамках мероприятия гостям была предоставлена презентация с показателями и достижениями компании. Далее, в неформальной обстановке, гости смогли пообщаться за праздничным столом. В дань признательности всем клиентам были вручены благодарственные письма и памятные подарки.

«Все без исключения достижения и успехи филиала это заслуга дружного коллектива и клиентов. В филиале г.Астана работают более 70 высокопрофессиональных и преданных своему делу специалистов, образующих единую команду, способных решить любые бизнес – задачи. Своим ежедневным трудом и ответственным отношением к делу они улучшают благосостояние общества и укрепляют репутацию KMF в регионе», – отметил в поздравительном письме в адрес филиала Председатель Правления «KMF» **Жусупов Шалкар Амангосович**.



ПОСТРОИМ НАШ ОБЩИЙ ДОМ ВМЕСТЕ!

Пролог.

Как-то раз вышли отец с сыном в поле. Сын увидел два дерева, которые росли рядом – они были одинаковые по сорту, но совершенно разные по внешности. Одно было стройным, красивым. На нем висели созревшие плоды. Второе же – с корявым стволом и ветками, с гнилыми, незрелыми плодами. Сын спросил отца: «Папа, смотри, ведь это совсем одинаковые деревья, и растут они рядом. Так почему же они настолько разные?»

Не успел отец ответить, как пришел человек, полил первое дерево, осмотрел его, подкопал землю вокруг корней. И удалился, даже не взглянув на второе дерево. Отец посмотрел на сына и сказал: «Видишь, сынок, как важен уход и правильное направление даже для дерева. С виду они одинаковые – а полив и уход за корнями разный и мы видим с тобой результат. Одно стройное, приносит хорошие плоды, а второе кривое, и плоды плохие...»

Большое сердце,
как океан, никогда
не замерзает.

Л. Берне.





Эту притчу рассказала мне женщина с большим сердцем – Гульжаухар Тулегенова, супруга Нурлана Тулегенова, сотрудника МФО «КМФ», г. Костанай. Мы беседовали с ней на тему воспитания детей, взятых из детского дома. В семье Тулегеновых их 8, самый старший – родной сын, Аблай, ему 25. Остальные практически погодки – Алина, Чингиз, Софья, Дарья, Алан, Ринат и Мадина – школьники. Есть еще старшая приемная дочь – Вера, но она уже взрослая, учится и живет отдельно от родителей. С Нурланом Галимжановичем и его семьей я познакомилась по долгу службы – рабочая поездка в филиал Компании. Хотя, много слышала о нем от своих коллег. Так что, заочно уже знала, с каким человеком мне доведется пообщаться. При встрече попросила об интервью, и о знакомстве со всей его семьей. Нурлан Галимжанович с легкостью согласился: «Вечером – говорит – и побываете у нас». И тут же стал рассказывать о своей семье,

о детях: «Алина – старшая, обучается боевому искусству «киокушинкай-каратэ». С легкостью занимает призовые места на республиканских соревнованиях – ей 12 лет. Сейчас готовится к мировому чемпионату, который будет проходить в Японии. Предлагал на танцы записать – отказывается. Нравится ей борьба, – с гордостью говорит Нурлан. Продолжает свой рассказ о других детях – Алан, Чингиз, Дарья, Софья, Мадина, Ринат, Вера. У каждого свои способности. И за каждого от счастья и гордости горят глаза... Практически все дети занимаются спортом – родители считают, что для здоровья спорт необходим, да и дисциплинирует. Каждое утро с Алиной совершаем пробежки, от дома и до поворота на трассу, которая ведет в город. – Семья Тулегеновых живет за городом. Там и воздух чистый, и детям простор.

Мысль стать приемными родителями возникла тогда, когда старший сынок подрос, стал просить себе сестренку или братика. Нурлан с супругой подумали, и решились на этот шаг. Первой удочерили Алину. – Приехали в костанайский дом малютки «Дельфин», я никогда не видел столько детей. Много детей. Очень много... И глаза у всех грустные. Вроде бы смеются, а в глазах грусть застыла. – рассказывает Нурлан Галимжанович. – Прошли по группам, я захотел посмотреть младших, а он, как раз на обеде были. Заходим в столовую, а там девочка сидит, маленькая совсем и одна. Я сразу ее захотел забрать. И сказал об этом. А директор говорит: «Это наша «Дочь степей», мы ее так за крутой нрав называем. Очень бойкая девочка». После этих слов я окончательно в своем выборе убедился. Забрали мы Алину, она тогда толком еще и не ходила, ползала в основном, ей 1,5 года исполнилось.

НОВОСТИ КОМПАНИИ



Сначала к маме ее привел, для благословления. У казахов так положено. Дома быстро к ней привыкли, да и она к нам – стала смеяться, улыбаться. В 2 года помогала супруге посуду мыть. Когда Алине исполнилось 5 лет, супруга решила на мальчика. Говорит – девочку взяли, теперь давай возьмем и мальчика. Я ей тогда помню, сказал: «Девочку я выбирал, мальчика выбирай ты». Она съездила, посмотрела. Выбрала Алана, ему было 4 месяца от роду – маленький комочек. В течение недели все документы оформили. Когда супруга за ним ездила, присмотрела и Рината. Сразу не сказала мне о нем, а через год за ним вернулись. У них с Аланом полгода разница. Нурлан с супругой не скрывают от детей, что они приемные. Считают, что лучше пусть они знают об этом с детства, чем потом во взрослом возрасте им скажет кто-нибудь другой.

«Алан долго верил, в то, что его в капусте нашли: рассказали ему, что поливали огород, и смотрим, сидит в капусте зеленый жучок с большими глазами – У него глаза большие такие!» – смеясь, рассказывает отец семейства.

С 2003 года семья Тулегиновых растет и на этом, они не хотят останавливаться. Когда только супруги познакомились, Нурлан обещал своей избраннице, что у них будет 15 детей. И она до сих пор об этом помнит. Правда, сейчас возникли трудности – жилплощадь не позволяет взять еще одного ребенка. Семья строит дом, в 500 метрах от того, в котором проживают. В новом доме всем комнат хватит – планировкой занималась Гульжаухар.

«Мы хотим стать первым семейным детским домом в Казахстане, где дети найдут тепло, которого им так не хватает – говорит Гульжаухар Тулегинова. – Когда ребенок растет в любви, он тогда забывает про горести, которые были в прошлом. Знаете притчу? О двух деревьях? Так вот, если даже дерево направляют правильно, то оно вырастает крепким, и приносит хорошие плоды, несмотря на то, какие у него гены. Так и с детьми: я не боюсь, наследственности наших детей – главное, мы их направляем, объясняем: что хорошо, а что плохо».

В доме Тулегиновых поддерживается строгий порядок, но без наказаний. Мальчиков уже готовят к будущему: Чингиз будет военным, Рината отдадут в медресе, Алану уготовлена учеба в казахско-турецком лицее, у мальчика хорошие способности к точным наукам. С девочками пока все не так ясно: Алина хочет продолжить спортивную карьеру,

а младшие только определяются с тем, какую профессию выбрать. В этом году семья Тулегеновых заняла первое место на областном конкурсе «Мерейлі отбасы». На республиканском – второе. Все сотрудники нашей Компании болели и переживали за Нурлана, Гульжаухар и их детей. Очень хотелось, чтобы они выиграли главный приз – микроавтобус. Но по SMS-голосованию победителями вышла другая семья. Однако семья Тулегеновых не осталась без подарка. Руководство МФО «КМФ» решило подарить семье машину: новый микроавтобус «Volkswagen Transporter». Для нашей Компании – они всегда победители, вне зависимости от конкурсов. Кроме этого, сотрудники КМФ, в рамках акции «Построим наш Общий дом – вместе!» собрали денежные средства для помощи в постройке дома для семьи Нурлана Галимжановича. Мы очень гордимся тем, что в Компании работает такой человек! От всего сердца желаем Нурлану и Гульжаухар сил и терпения на выбранном ими пути!

Виктория САБИРОВА





С КМФ КЛИЕНТ ЗАЩИЩЕН



29 -31 июля текущего года в Италии, г.Турин прошел первый саммит сертификации по Принципам Защиты Клиентов, инициированных Smart Campaign. Саммит был приурочен к Боулдерскому Микрофинансовому тренингу, который представляет собой экспертную программу подготовки по микрофинансированию, предназначенную для профессионалов микрофинансовой индустрии.

Цель проведения саммита заключалась в том, чтобы объединить МФО и других экспертов микро финансового рынка для обсуждения друг с другом опыта и впечатлений по сертификации и обсудить дальнейшие пути развития. Интересно, что программа сертификации впервые была запущена в 2013 году. Но уже сегодня мы видим, что 38 институтов, включая одни из самых крупных в мире были проверены

специализированными рейтинговыми агентствами и получили сертификат. Вместе эти 38 учреждений обслуживают более 20 миллионов человек или почти 10% всех мировых клиентов микрофинансирования. Представители данных организаций и были приглашены принять участие в первом саммите. Напомним, что в апреле 2015 года МФО КМФ получила Сертификацию по Принципам Защиты Клиентов. КМФ –

единственная компания, кто удостоен такой высокой оценки в Казахстане и получившая Сертификацию по Принципам Защиты Клиентов. Это признание соответствия систем управления, политик и процессов компании Принципам Защиты Клиентов, а также глубокой приверженности руководства стимулировать рост и развитие организации в рамках защиты клиентов.



Компания КМФ всегда нацелена на успех своих клиентов и постоянно работает над усовершенствованием качества предоставления микрофинансовых услуг, основываясь на передовой международной уровень. Именно поэтому участие КМФ в саммите было нацелено не только на то, чтобы поделиться со всеми участниками своим опытом прохождения сертификации, но и обсудить возможные проблемы и пути их решения, ведь внимание участников микрофинансового рынка по соблюдению и усовершенствованию Принципов Защиты Клиентов в дальнейшем будет только усиливаться.

На саммите присутствовали представители 24 компаний, охватывающие 16 стран и миллионы клиентов микрофинансирования, которые уже прошли сертификацию наряду с представителями Руководящего Комитета Smart Campaign, инвесторами, рейтинговыми агентствами и другими финансовыми учреждениями. Среди представителей были следующие финансовые компании: Arohan Financial Services, Cashpor Micro-Credit, Ujivan, Utkarsh (Индия), Vauport Financial Services (Ботсвана), Compartamos Banco (Мексика), Enda Inter-Agaba (Тунис), Companion (Киргизстан), MDO Arvand (Таджикистан), Microcred (Китай), Viator microcredit (Азербайджан) и другие. Представители инвесторов: OikoCredit, IFC, Blueorchard.

«Двадцать миллионов клиентов – значительное достижение и подтверждение того, что внимание к вопросу защиты клиентов в микрофинансировании постоянно растет» – заявляет Изабель Баррес, директор Smart Campaign. «Такие организации не просто на словах поддерживают саму идею, но и прилагают огромные усилия для совершенствования собственных практик» – добавляет Изабель. Программа саммита была интересная

и насыщенная. Официальным представителем МФО КМФ на саммите была Деришева Екатерина. Она была заранее определена организаторами как одна из руководителей малой группы (модератор), в которой нужно было обсудить плюсы и минусы сертификации и сделать общий доклад. Группа состояла из представителей различных компаний и представителей Smart Campaign. Во время групповой презентации было озвучено мнение КМФ: «Получение оценки третьей стороной говорит о том, что компания находится на правильном пути. Процесс сертификации помог сплотить еще больше весь коллектив, во время процесса прохождения сертификации все работали как одна команда – сотрудники, топ менеджмент, совет директоров – все были вовлечены в процесс сертификации.»

Также во время саммита у многих из участников брали интервью на английском языке об опыте прохождения сертификации, которое в дальнейшем будет доступно на официальном сайте Smart Campaign.

Кроме традиционной формы панельных выступлений, на саммите было много интерактивных обсуждений участников,

благодаря чему каждый мог высказать свое мнение.

Ключевым событием всего происходящего во второй день было вручение официальных сертификатов всем компаниям, которые недавно прошли сертификацию. В торжественной обстановке был официально вручен Сертификат прохождения «Сертификации по Принципам Защиты Клиентов Smart Campaign» и нашей компании. Завершением третьего дня было выступление Изабель Баррес, директора Smart Campaign, которая представила ближайшие планы по изменению 2.0 Стандартов Сертификации и изменений в структуре управления Сертификации, а также озвучила дальнейшие перспективы развития. Данный саммит стал прекрасной возможностью поделиться своим опытом сертифицированным компаниям, высказать свое мнение, обсудить дальнейшие перспективы развития, услышать мнение инвесторов и международных институтов. Соблюдение Принципов Защиты Клиентов имеет очень важное значение для предоставления качественных услуг и роста благосостояния клиентов.



ГРАНТЫ ДЛЯ КЛИЕНТОВ КМФ

Дорогие клиенты, мы рады сообщить вам об еще одной возможности для вашего бизнеса, которую мы можем вам предложить благодаря сотрудничеству с ЕБРР (Европейский Банк Реконструкции и Развития). Клиенты КМФ имеют возможность получения грантов от ЕБРР на привлечение консалтинговых услуг. Это является отличной возможностью для предпринимателей, которые хотят улучшить качество ведения бизнеса, повысить его эффективность, планируют расширение и т.д.

ЕБРР поддерживает малые и средние предприятия. Благодаря работе с местными консультантами и международными экспертами, более 1200 предприятий в Казахстане получили консультационные услуги с 1998 года. ЕБРР инвестировал в Казахстан более 6,5 млрд. долларов США. В настоящее время КМФ является партнером ЕБРР, в результате перед клиентами компании открывается доступ к грантам по следующим направлениям:

- Содействие в определении потребностей предприятия в консалтинговых услугах, а также помогаем в выборе консалтинговой компании;
- Поддержку предприятия, начиная от инициирования проекта до его исполнения;
- Возмещение 25-75% от общей суммы, затраченной на консалтинговые услуги, путем выделения гранта до 10 000 евро;
- Мониторинг и оценку результатов работы через год после окончания каждого проекта.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

- **Размер** – предприятие, относящееся к субъектам малого и среднего предпринимательства в соответствии с законодательством РК;
- **Форма собственности** – частное предприятие с контрольным пакетом у граждан Республики Казахстан (не более 49% иностранного участия в капитале);
- **Сфера деятельности** – деятельность во всех приоритетных секторах в соответствии с четвертым направлением Программы «Дорожная карта бизнеса-2020», за исключением банковских услуг, выпуска продукции или оказания услуг военного назначения, табачной промышленности, игорного бизнеса;
- **Опыт операционной деятельности** – как минимум 2 года успешной работы и положительное движение денежных средств от операционной деятельности.



НА ЧТО МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ГРАНТ:

- **Стратегическое управление:** стратегическое планирование, бизнес-планирование, разработка технико – и финансово-экономического обоснования, финансовый анализ и планирование, поиск партнеров;
- **Маркетинг:** управление продажами, маркетинговые исследования, разработка маркетинговой стратегии, брендинг и продвижение, электронный маркетинг;
- **Управление организацией:** организационное развитие, управление человеческими ресурсами;
- **Управление процессами:** реинжиниринг бизнес-процессов, управление цепочками поставок, совершенствование процессов финансового управления и учета;
- **Информационные технологии:** внедрение компьютерных систем финансового управления и учета, отраслевые системы автоматизации, системы автоматизации документооборота, IT-инфраструктура, системы автоматизации производственных процессов, корпоративные информационные системы менеджмента;
- **Инженерно-конструкторские разработки:** оптимизация

производственных линий, архитектурное планирование / дизайн, планирование инфраструктуры и коммунальных сетей;

- **Менеджмент качества:** внедрение систем менеджмента качества, внедрение систем безопасности пищевых продуктов, внедрение систем безопасности на производстве, внедрение систем безопасности продукции;
 - **Энерго- и ресурсоэффективность:** энергоаудит, сертификация и присвоение рейтингов, внедрение систем энергоменеджмента, внедрение инженерно-конструкторских решений в области энергоэффективности, внедрение возобновляемых источников энергии;
 - **Экологический менеджмент:** экологический аудит и оценка воздействия на окружающую среду, внедрение систем экологического менеджмента, внедрение инженерно-конструкторских решений в области экологии;
- Другие виды консалтинговых услуг (например, для сельского хозяйства – консультации по повышению рентабельности, повышению урожайности, улучшению породных качеств животных и т.п.; для различных сфер – передача технологий в производстве и переработке и т.п.).

ГРУППА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Европейский банк реконструкции и развития
050100, г. Алматы, ул. Казыбек би, 41, 3-й этаж
Тел. +7 727 332 0000, 3320014,
факс +7 727 258 4632
knowhowkazakhstan@ebrd.com
Сайт: ebrd.com / knowhow





ПУТЬ К УСПЕХУ!

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ
БИЗНЕСОМ



Управление человеческими
ресурсами

Маркетинг для микро - и малых
предприятий

Техники продаж

Управление денежными
потоками

Балансовый отчет в
управлении бизнесом

A.	640.320,00
B.	144.000,00
C.	286.000,00
D.	255.500,00
E.	540.000,00

ПРОЕКТ

«Повышение финансовой грамотности населения в управлении семейным бюджетом»

С 2013 года, во всех отделениях и филиалах МФО «КМФ» проводятся уроки по Проекту «Повышение Финансовой грамотности населения в управлении семейным бюджетом». На сегодняшний день обучение прошло около 70 тысяч человек, как клиентов, так и не клиентов КМФ. В проекте обучения представлены 10 уроков по различным темам, в том числе, и по правильному ведению семейного бюджета. Приведем несколько из многочисленных отзывов о Проекте, от наших клиентов:



Наша кредитная группа «Сания» прошла обучение по одному из уроков Проекта «Повышение финансовой грамотности населения в ведении семейного бюджета», «Как мне выбрать лучший кредит?». Обучение было проведено на наивысшем уровне с интересной и очень доступной подачей материала. Кредитным экспертом, Андреем Дехтяренко, был предложен материал в виде лекций, а также в игровой форме. До того, как стать клиентами МФО «КМФ», мы пользовались услугами кредитных организаций и никогда не задумывались, что могут быть дополнительные скрытые затраты при оформлении и использовании кредита. Такие, как дополнительные комиссии и страховки, о которых до оформления кредита, сотрудники кредитных организаций сообщают не достаточно четко. Также мы отметили, что например в КМФ, мы не тратим наше драгоценное время на оформление кредита, так как Андрей при необходимости сам приезжает к нам, на место работы. После обучения нам стало действительно понятно, как важно выбрать себе надежного и прозрачного финансового партнера, каким для нас и является МФО «КМФ».

Бекишова Ш., Сулеменова Г.
г. Павлодар.



Полученные знания по Проекту «Повышение финансовой грамотности населения в управлении семейным бюджетом» можно легко применить в жизни! Информация преподносится сотрудниками МФО «КМФ» очень интересно. По моему мнению, подобные уроки нужно проводить чаще, они сопровождаются доступными примерами, которые легко понять. Брошюры, которые нам раздали на уроках, тоже удобны. У меня они всегда под рукой – читаю всегда, когда есть возможность для этого – учусь!

Ахметнязова А.
г. Семей.



Обучаясь, я много нового узнала в отношении планирования семейного бюджета. Материал доступен, интересен. Много можно с легкостью применить в жизни, думаю, на основе этой брошюры создам себе дневник учета семейного бюджета.

Сыдыкова М.
г. Семей.



ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

В 2014 году, проект повышения финансовой грамотности в управлении семейного бюджета прослушали студенты и учащиеся школ г. Тараз, «Союз предпринимателей» Кызылординской области. Узнали о проекте молодые предприниматели в г. Алматы, собственники семейного бизнеса на региональном конгрессе Ассоциации Семейного Бизнеса и многие-многие другие.



ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ КМФ В Г.СЕМЕЙ:



Я обучилась по теме «Учет финансов моей семьи».

Мне очень понравилась эта тема, теперь и я начну вести заметки о расходе денег. Книжки, по которым ведутся уроки, очень интересные. Я получила много полезной информации, о которой раньше даже не задумывалась.

Хайруллина Г.



Темы, затрагиваемые в обучении повышение финансовой грамотности всегда актуальны. Они нужны всем. Я сама всегда откладывала деньги – и мне это помогло во многих ситуациях. Брошюры красочные, мне все очень понравилось. Спасибо!

Ербаева А.



Уроки по повышению финансовой грамотности проводятся на очень доступном уровне. Для меня главное в обучении – понимание темы, а здесь все легко, без лишних заморочек. Тренер не загружает слишком большим количеством пустых советов. Брошюры доступно объясняют суть тем.

Ибраева А.



Я считаю, что темы проекта очень актуальны на сегодняшний день для любого человека. Очень много полезной информация почеркнула по поводу сбережений, неприкосновенного запаса денег и т.д. Я поняла, что, не смотря на свой опыт в бизнесе, мне никогда не помешает финансовая грамотность. В тренинге, как наглядные пособия, были очень уместно использованы брошюры. Вкупе с доступным донесением информации тренером, это очень облегчило понимание всего материала. Спасибо!

Шорова Н.





ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ ГРУППЫ «САНЖАЛИ» Г.ПАВЛОДАР

Как-то к нам на очередную встречу наш кредитный эксперт пришел с брошюрой «Проект по повышению финансовой грамотности. 10 уроков», которая заинтересовала нас с первых же страниц. Кредитный эксперт презентовал нам данную брошюру и оставил для ознакомления и использования. Брошюра оформлена очень ярко и интересно: представлены обычные жизненные ситуации, которые можно сравнить с нашими обычными историями, примерить «на себя». Также нам понравилось, что выделены именно те вопросы, которые возникают у каждого человека, и на них тут же даются ответы. В пособии представлены таблички и предлагается попробовать посчитать, проанализировать свою финансовую ситуацию, что нам тоже очень понравилось, ведь так мы наглядно можем пользоваться теми нужными советами, о которых читаем тут же. С помощью уроков, с первого по четвертый, мы по-другому посмотрели на свой семейный бюджет. Точнее, критически посмотрели. Ведь

особого планирования мы никогда не вели, да и наши знакомые тоже. Теперь же мы можем составлять семейный бюджет, планировать расходы, делать сбережения. С пятого по десятый уроки мы узнали очень важную информацию именно по кредитованию, ведь раньше не было точных знаний для сравнения разных кредитов. А в данной брошюре сделан акцент на те факторы, по которым можно сделать нужный выбор, приведены формулы, с помощью которых мы можем сами посчитать ставки и оценить преимущества тех или других финансовых учреждений. Очень ясно написано о признаках хороших и плохих кредитов, указаны способы как определить свою же платежеспособность самому. В седьмом уроке очень важная и даже в чем-то новая для меня информация — что нужно знать, до того, как подписать договор. Откровенно говоря, мы, да и многие наши знакомые не особо вчитывались в условия, указанные в договоре кредитования. Ознакомившись с данным уроком, теперь знаем, на что

обратить внимание, какие пункты не должны быть в договоре вообще, какие могут внушать опасения, какие следует уточнить. Также представлены рекомендации для заемщиков, которые помогут нам в дальнейшем. В последнем уроке нам стало понятно, что такое страховка и зачем она нужна. Обычно, по каким-то причинам не получается спросить консультанта о ней, здесь же все сразу стало понятно. Приведена история-пример, указаны виды страхования, основные моменты, частые вопросы и ответы на них, даже есть критерии выбора страховой компании. Вообще вся информация в книжке донесена очень просто и понятно, что делает программу очень нужной нам, обычным, не связанным с банковским делом людям. И важно то, что эта информация не привязана к определенному банку — она общая. То есть, книжкой можем пользоваться и мы — клиенты КМФ, а также многие наши родственники и знакомые, что мы успешно и делаем.

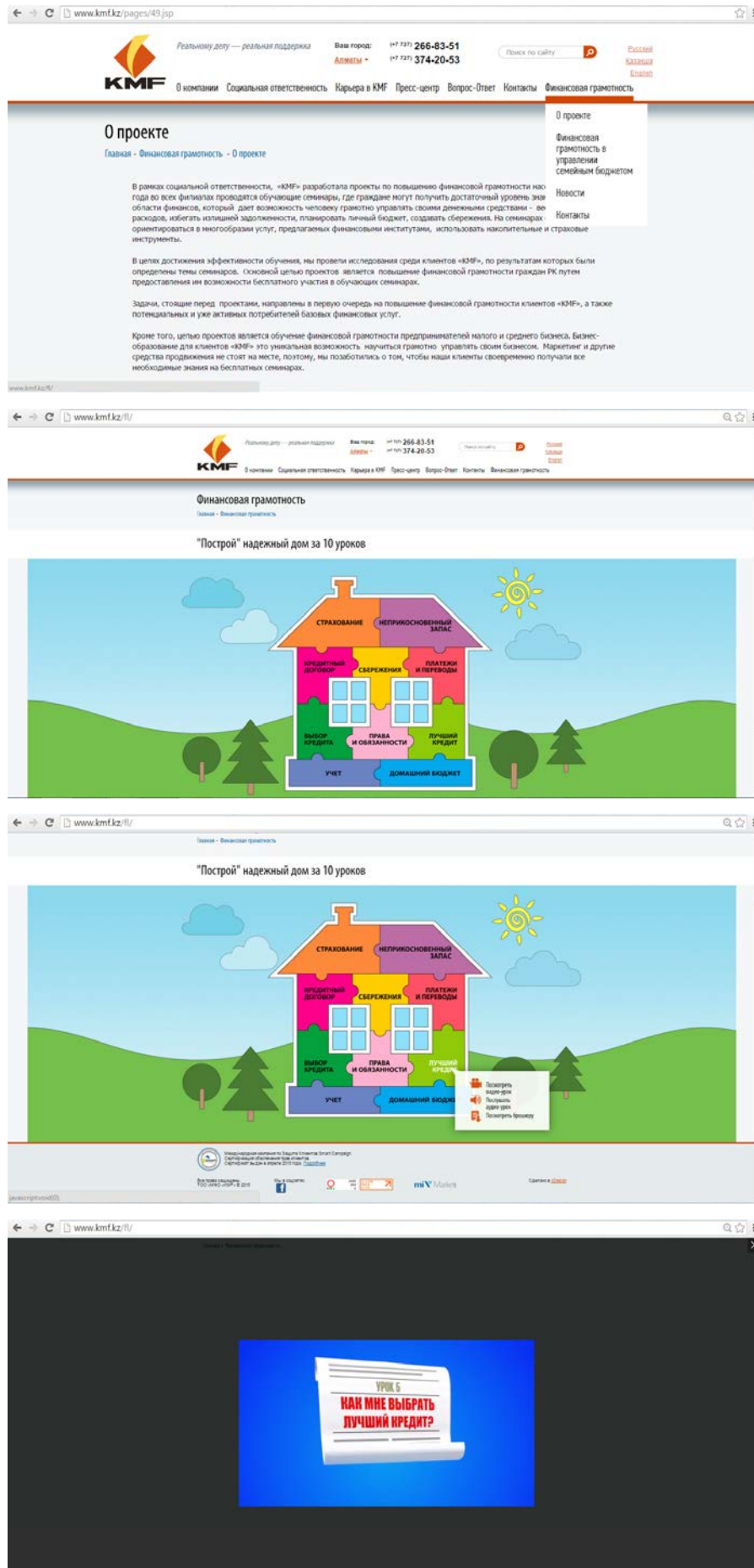
Приглашаем всех желающих пройти 10 уроков проекта «Повышение финансовой грамотности населения в ведении семейным бюджетом»!

**Если у Вас возникли вопросы по обучению, пожалуйста, обратитесь к своему кредитному эксперту или в филиал МФО «КМФ».*

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Кроме устных уроков, которые преподаются клиентам кредитными экспертами Компании, на сайте www.kmf.kz, во вкладке «Финансовая грамотность» можно ознакомиться с самим Проектом более подробно, и с новостями о ней. Во вкладке «Финансовая грамотность в управлении семейным бюджетом» вы можете ознакомиться с аудио и видеуроками по Проекту: Всего один клик мыши на выбранную тему – и вы можете выбрать ту опцию, которая вас устраивает:

Аудиоуроки по повышению финграмотности вы можете прослушать в онлайн-режиме, когда вам будет удобно: на прогулке, за рулем автомобиля, даже когда вы занимаетесь домашними делами. Обучение финансовой грамотности никогда не будет лишним, чтобы защитить себя от собственных ошибок, которые вы можете допустить в той или иной финансовой операции, необходимо уже сейчас позаботиться о том, как поступить правильно. Мультфильмы по Проекту «Финансовая грамотность в управлении семейным бюджетом» были созданы в целях достижения эффективности обучения населения. Каждая из тем построена на невыдуманных историях наших клиентов. Мультфильмы создавались таким образом, чтобы после просмотра у вас не возникло тех или иных вопросов. Эти краткие истории содержат в себе мельчайшие финансовые детали: как правильно заключить договор с кредитной организацией, как выбрать лучший кредит, как создать таблицу учетов семейных трат, как правильно экономить? Просматривая наши мультфильмы, вы всегда найдете для себя что-то новое и полезное. Ждем вас на нашей вкладке «Финансовая грамотность»!



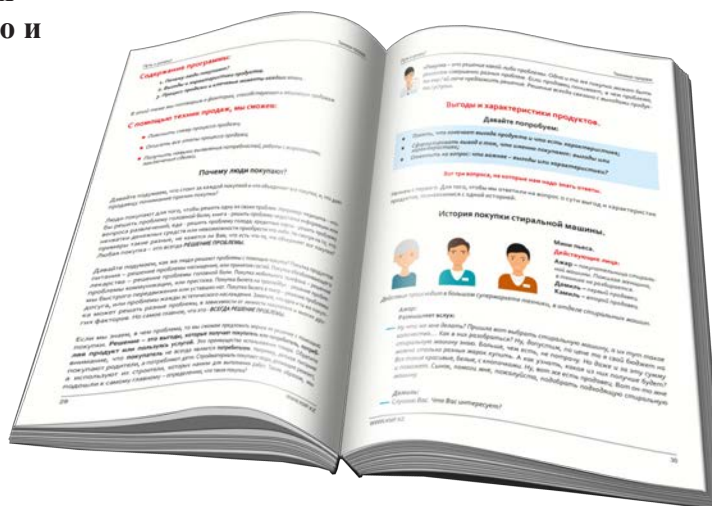
ДЛЯ ЛОЯЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ КМФ – ЭТО ПОЛЕЗНО!

В 2015 году стартовал новый проект КМФ «Повышение финансовой грамотности населения в управлении бизнесом». Для успешного ведения своего дела мы предлагаем лояльным клиентам Компании обучиться на бесплатных семинарах, разработанных при участии международных консультантов по вопросам развития малого и среднего предпринимательства.

Вам будут предложены следующие темы:

- Использование балансового отчета в управлении бизнеса;
- Управление денежными потоками;
- Техники продаж;
- Маркетинг для микро- и малых предприятий;
- Практика управления человеческими ресурсами для микро- и малых предприятий.

Вы познакомитесь с Айзадой. Вместе с ней Вы увидите полную картину Вашего бизнеса, получите информацию о потенциальных проблемах и возможностях Вашего дела. Освойте навыки ведения балансового отчета в предпринимательстве и научитесь правильно управлять своими денежными потоками.



История из жизни Ажар, научит Вас техникам продаж. Вы получите ответы на вопросы – почему люди покупают? Что важнее – характеристика или преимущество товара?

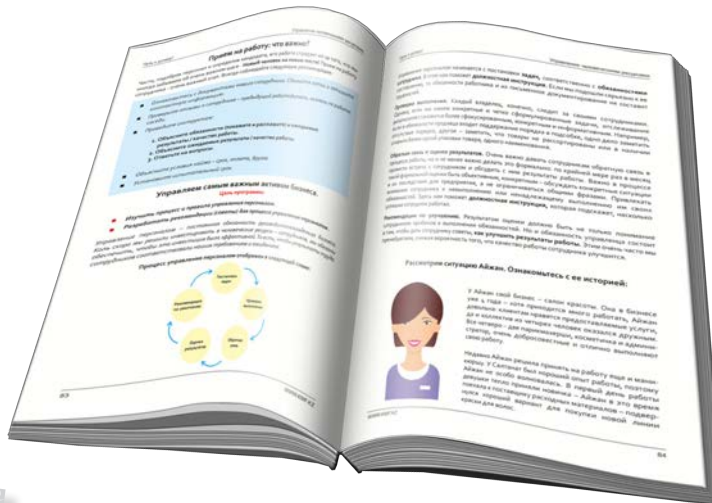


Все эти темы раскрывает семинар «Маркетинг для микро и малых предприятий».



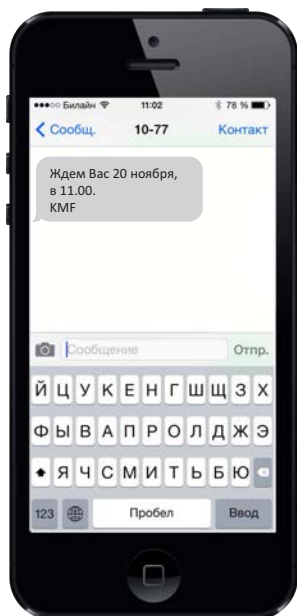
БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ

Найм нового сотрудника, денежные и неденежные поощрения – что важнее? Как найти достойных кандидатов? Вместе с предпринимательницами – Мадиной и Айжан, из темы «Управление человеческими ресурсами» Вы найдете ответы на все свои вопросы.



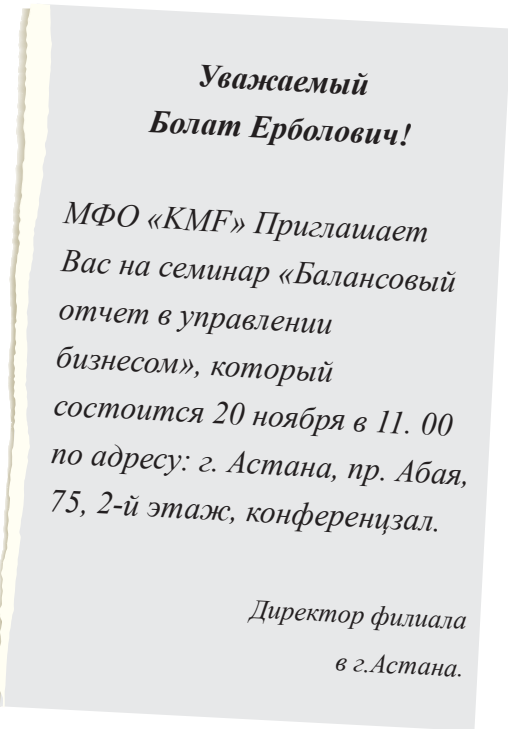
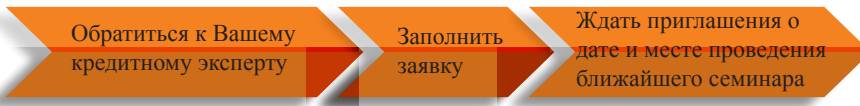
После успешного обучения по каждой теме, мы вручим Вам сертификат!

Обратиться к консультанту филиала КМФ, в котором Вы обслуживаетесь – получить информацию о проекте обучения – заполнить заявку – ждать сообщения о дате и месте проведения ближайшего семинара.



Вам это интересно?

Подайте заявку на обучение по любой из 5-ти тем проекта! Для этого нужно:



*Если у Вас возникли вопросы по проекту «Бизнес – образование», просим обращаться в филиал МФО «КМФ», в котором Вы обслуживаетесь.

УРОКИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ

в Восточно-Казахстанском филиале

11-12 ноября 2015 года в Восточно-Казахстанском филиале в отделениях Риддер и Шемонаиха прошли первые уроки по повышению финансовой грамотности в управлении бизнесом. Уроки провела бизнес тренер филиала Темирханова Л.Н. Тема обучения – «Техники продаж».

Перед началом обучения был продемонстрирован промо-ролик о новом проекте, а также была представлена краткая презентация обо всех уроках, входящих в данный проект. Обучение по «Техникам продаж» прошло на одном дыхании. Участники активно участвовали в обсуждении, сопоставляя свои ожидания с полученными знаниями. Они охотно делились своим опытом в продажах и реализации своего товара / услуг, при этом узнавая что-то новое, что никогда не применяли в своей практике. По окончании обучения участники выразили огромную благодарность нашей компании за внимание, за разработку обучения по повышению финансовой грамотности в ведении бизнеса. Это имеет особую актуальность микро- и малого бизнес в это кризисное время.

Отзывы клиентов:

- Авдеев И. (отделение Риддер, стаж кредитования более 3-х лет): «Были упорядочены все вопросы, возникшие у меня за все 16 лет деятельности! Благодарен очень. Надеюсь на сотрудничество».
- Трофимов А. (отделение Риддер, стаж кредитования более 2-х лет): «Мне понравилась обстановка, простота и доступность. Очень благодарен».
- Калинин А. (отделение Риддер, стаж кредитования более 3-х лет): «Все объяснили доходчиво. Все понятно. Много для себя узнал. Спасибо!!!».
- Вяткина В. (отделение Шемонаиха, стаж кредитования больше года): «Сегодняшний тренинг мне понравился. Я получила нужную информацию, которая мне необходима для дальнейшего бизнеса. Также, было бы очень интересно получить



информацию и по другим темам. Особенно интересно проводить такой тренинг для людей, которые только недавно начали свой бизнес. Буду ждать следующие уроки».

- Верменичева Н. (отделение Шемонаиха, стаж кредитования более 4-х лет): «Я прослушала тренинг, который прошел в КМФ г.Шемонаиха. Все было очень интересно и доступно объяснено. Много нового я узнала в этом тренинге».
- Ветлугина Е. (отделение Шемонаиха, стаж кредитования более 4-х лет):

«Благодарим компанию КМФ за помощь в проведении учебы по бизнесу. Информация интересная и поучительная. Спасибо за поддержку в такое трудное время. Все доступно и супер интересно».

- Плотникова Г. (отделение Шемонаиха, стаж кредитования более 2-х лет): «Сегодняшний тренинг мне очень понравился, очень полезный и поучительный, пригодится в моей работе. Узнала много нового. Спасибо огромное за полезную информацию компании КМФ».

ПЕРСОНАЛ – ЭТО ГЛАВНЫЙ АКТИВ КМФ!

ТРЕНИНГ-ЦЕНТР КМФ

Одними из принципов деятельности КМФ являются профессионализм и качественное обслуживание клиентов. Для достижения соответствующего уровня профессионального обслуживания в компании практически с момента ее создания работает система обучения. На первоначальном этапе деятельности основной акцент в обучении делался в передаче новым сотрудникам знаний и навыков со стороны опытных специалистов или, как мы их называем, наставников. В дальнейшем для системного подхода к обучению персонала были открыты позиции внутренних бизнес-тренеров в головном офисе. К 2006 году с ростом компании возникла необходимость создания корпоративного Тренинг-центра и формирования команды бизнес-тренеров. Для более подробного знакомства с функциями и планами Тренинг-центра мы встретились с его сотрудниками: Бейсеновой Айман – руководителем, Торебаевым Тимуром – главным бизнес-тренером, Мухаметжановой Индирой – ведущим бизнес-тренером.



Тимур Торебаев

proKMF: Скажите, пожалуйста, как вы пришли в Тренинг-Центр?

Тимур Торебаев: До КМФ я работал в проекте ООН по микрофинансированию,

изучал работу микрофинансовых организаций. Так в 2005 году познакомился с КМФ, на тот момент – КФК (прим. Казахстанский Фонд Кредитования). Во время работы на

этом проекте меня заинтересовал КМФ своей профессиональной деятельностью, отработанными прозрачными процедурами и мне захотелось присоединиться к команде компании.



Айман Бейсенова

Как раз в это время – весной 2006 года – шел набор на позицию бизнес-тренера, и я подумал, что мой опыт работы в ООН, знания области микрокредитования соответствуют требованиям к данной позиции.

Айман Бейсенова: В КМФ я с декабря 2006 года, начинала с юридического отдела Компании, затем несколько лет работала в Алматинском филиале. Во время работы в филиале я поняла, что мне нравится принимать участие в организации и проведении обучающих мероприятий. И с марта 2013 года я продолжила работу в компании на позиции бизнес-тренера в Тренинг-центре.

Индира Мухаметжанова: Здесь я работаю с декабря 2013 года. Меня всегда интересовала работа бизнес-тренера, я думала мой практический и теоретический опыт будут полезными в Компании.

proKMF: *А какова роль бизнес-тренера в деятельности компании?*

Тренинг-центр: Если говорить в целом, то основной задачей системы обучения в компании является подготовка специалистов для достижения стратегических целей КМФ, реализации ее миссии и видения. В рамках достижения этих задач бизнес-тренеры вместе с другими опытными коллегами проводят стажировки и адаптацию новых работников в целях понимания и соблюдения внутренних документов, дальнейшего повышения квалификации, стараются мотивировать сотрудников на саморазвитие. Также в своей работе считаем важным поддержание и укрепление в коллективе командного духа, положительной атмосферы, которая способствует вовлеченности сотрудников и влияет на общие результаты работы.

proKMF: *В настоящее время в филиалах Компании реализуется проект «Повышение финансовой грамотности в управлении бизнесом». Какова цель этого проекта?*

Тренинг-центр: Наша Компания в своей деятельности придерживается социальной ответственности, то есть для нас важно приносить пользу обществу, и, в первую очередь, нашим клиентам. Поэтому в рамках данного проекта мы стараемся предоставить клиентам-предпринимателям дополнительную информацию о различных аспектах ведения и расширения бизнеса, в частности, затрагиваем вопросы проведения маркетинга, техники продаж, управления денежными потоками, найма

работников. Надеемся, что данный проект будет полезен для дальнейшего развития предпринимательства и эффективного управления своим делом.

proKMF: *А могли бы вы поделиться своими планами по дальнейшей работе Тренинг-центра?*

Тренинг-центр: Планов у нас много, это касается и подхода к системе обучения, и применения разнообразных методов обучения. Но одной из самых важных задач для нас, как для клиентоориентированной компании, является постоянное развитие навыков сотрудников, необходимых для профессионального обслуживания клиентов, для поддержания на высоком уровне репутации и имиджа компании.

proKMF: *Как вы считаете, для достижения поставленных задач, каким должен быть бизнес-тренер?*

Тренинг-центр: У бизнес-тренера должно быть стремление к постоянному саморазвитию, смотреть на несколько шагов вперед, при этом у него должно быть правильное и четкое понимание стратегии Компании. И что еще важно, бизнес-тренер – это практик, новатор, наставник, профессионал, вдохновитель, организатор в одном лице.



Индира Мухаметжанова

proKMF: *Что вы пожелаете вашим коллегам, клиентам КМФ в новом году.*

Тренинг-центр: Мы желаем крепкого здоровья, процветания бизнеса, достижения поставленных целей. И, конечно, интереса к обучению и творческой самореализации!





ВЛАДИМИР ТУНИЦКИЙ,

международный консультант
по развитию малого и среднего бизнеса

proKMF: Владимир, Вы стояли у истоков разработки проекта по бизнес-образованию для клиентов КМФ. Расскажите, пожалуйста, его историю.

Владимир Туницкий: МФО «КМФ», в силу направленности организации, всегда уделял большое внимание социальным результатам своей работы в Казахстане. Финансовые услуги КМФ в основном направлены на поддержание и развитие микро-, малого и среднего предпринимательства в стране.

Социальная сторона этого вопроса – взнос Компании в экономическое развитие Казахстана, за счет поддержания как раз микро, малого и среднего бизнеса. Это хорошая возможность создания новых рабочих мест, самозанятости населения. Не секрет, что в переходный экономический период очень многие потеряли свою работу, рынок труда изменился. И некоторые из этих людей стали искать другие пути поддержания семьи. Для них этим выбором стало предпринимательство,

то есть, самозанятость. Финансовые услуги, которые им предлагал КМФ, оказались очень востребованными и являются таковыми до сих пор. Однако, рассматривая успех организации через успех каждого из клиентов, с которыми работает КМФ, оказалось, что очень часто у предпринимателей возникают дополнительные преграды в использовании финансовых услуг. В какой области лежат эти преграды? В области финансовых знаний, в области навыков и умений по управлению бизнесом.

Программа бизнес-обучения предоставит возможность клиентам МФО «КМФ» развить эти навыки, приобрести знания, поменять отношения, непосредственно связанные с их умением управлять их бизнесами. Идея проведения семинаров очень своевременна и полезна. И подходы у КМФ к таким вопросам фундаментальны – перед началом обучения было проведено исследование, где предприниматели продемонстрировали серьезные пробелы в своих управленческих навыках и знаниях. Я думаю, что руководство КМФ считает, что пройдя программу по повышению финансовой грамотности в управлении бизнесом, клиенты Компании смогут стать более успешными в своем деле, смогут обеспечить более высокий уровень жизни своим семьям, и в конечном итоге – повысить уровень экономического развития страны в целом.

proKMF: Владимир, Вы коснулись вопроса проведения исследования среди казахстанских предпринимателей. Пожалуйста, поделитесь своим личным мнением – чего именно им не хватает, чтобы вести свое дело более успешно?

Владимир Туницкий: Если посмотреть на то, что мы увидели в результате исследования, то каких-то новых открытий мы не получили. Скорее всего, мы уверились в том, что проблемы у этого типа предпринимателей – микро-, малого и среднего бизнеса универсальны во всем мире. Поскольку, эти люди, можно сказать – самоучки. У них никогда не было возможности получить какое-либо бизнес-образование. И они испытывают серьезные проблемы в управлении бизнесом. Например, предприниматели, которые имеют хоть какое-то экономическое образование,



знают: нет учета – нет бизнеса. То, что не учитываем, тем не управляем. Однако, мы очень часто слышим – Ну зачем я буду вести учет, если у меня и так все в голове?

При этом они отказываются от ведения хорошего учета и теряют возможность увидеть подсказки и решения, которые помогли бы им активно развивать свой бизнес. Или смогли бы предотвратить ошибки, которые они допускают. У многих из этих предпринимателей, которые начинали свой бизнес в одиночку, с киоска на рынке, а сейчас имеют по несколько торговых точек, незрелое представление по управлению своими сотрудниками – они допускают много ошибок в этом вопросе, что потом очень сильно выстреливает проблемами по самим предпринимателям. Это текучесть кадров, это неспособность найти достойных кандидатов, хотя рынок труда в Казахстане более благоприятен для работодателей, а не для соискателей.

proKMF: Семинаров по бизнес-образованию от КМФ – 5. Может быть, есть какие-то еще темы, которые мы сегодня не оговариваем, но в будущем они также будут полезны нашим бизнесменам?

Владимир Туницкий: Хотелось бы конечно все сделать по максимуму – включить в программу обучения все те темы, которые необходимы слушателям. Но даже у КМФ ресурсы ограничены и поэтому пришлось сконцентрироваться на самых важных, по нашему мнению семинарах, которые дадут максимальный положительный эффект бизнесам обученных клиентов.

По моему мнению, одна из тем, которая была бы очень полезна для определенной категории предпринимателей, это тема планирования действующего бизнеса. Планирование – процесс очень важный, фундаментальный, здесь легко допустить ошибку.

proKMF: Владимир, семинары рассчитаны на начинающих предпринимателей или на действующих?

Владимир Туницкий: Мы хотели бы помочь существующим предпринимателям. Хотя продукты, которые разработаны, будут полезны и начинающим бизнесменам.

proKMF: Программа обучения преподносится в легкой форме, кажется, даже дилетанту все будет понятно.

Владимир Туницкий: Простота обучения это одна из наших задач. Прежде чем разработать семинары, мы задумались – каким образом все практические знания по программе передать обучающимся более доступным и легким способом? Через примеры таких же, как они предпринимателей.

proKMF: Владимир, Ваши пожелания и советы нашим клиентам.

Владимир Туницкий: Основной совет мой состоит в том, чтобы клиенты КМФ не боялись применять на практике то, что они изучат на наших тренингах. Время, потраченное на изучения тем, обязательно даст им определенный результат в их бизнесе.





ЕЛЕНА АМЕРОВА,
бизнес – консультант по развитию
малого и среднего бизнеса



proKMF: Елена, сегодня мы находимся на тренинге для бизнес-тренеров KMF, где Вы обучаете наших сотрудников программе по бизнес-образованию. Это новый проект МФО «KMF» для клиентов Компании. Расскажите, пожалуйста, о нем.

Елена Амерова: Хочу отметить, что этот проект относится к не традиционным услугам, для финансовых организаций. Это нефинансовая услуга, которая предоставляет МФО для своих клиентов. Для начала, думаю, нужно сделать краткий обзор – для понимания вопроса – что такое нефинансовые услуги? В целом их можно разделить на 4 категории:

1. Распространение информации. Что сюда можно отнести? Это любая информация, которая может быть полезна клиентам Компании, для лучшего ведения их бизнеса, для принятия лучших бизнес-решений. Сюда входят – статьи, маркетинговые исследования, встречи, форумы, обзоры ценовых позиций, вкладки на веб-сайте компании – это все, что может попасть под категорию распространения информации,

которая интересна бизнесу и помогает ему улучшать свои показатели.

2. Обучение. Это самое распространенное сегодня – если финансовая организация принимает решение о предоставлении нефинансовых услуг, то в первую очередь, приходит предоставление тренингов, семинаров, обучающих программ. Они могут быть долгосрочные, либо наоборот – однодневные. Это может быть целая серия – решение о продолжительности обучения зависит от желаний организации.
3. Консультации. Это похоже на обучение, но в этой категории оно принимает другие формы – оно более индивидуально. Например, консультант от финансовой организации предоставляет консультации бизнесу, делает обзоры, проводит общий анализ бизнеса, или непосредственно отвечает на те, вопросы, которые задает бизнес.
4. «Нетворкинг» или создание сообществ – когда финансовая

организация помогает собственникам бизнеса и партнерам найти друг друга. Сюда входит организация конференций, создание клубов. Например, вступление в клуб дает клиентам финансовой организации определенные преимущества – скидки на товары, бонусные программы. Создание подобных условий остается за финансовой организацией. Выгода от этого прямая клиентам, и компании – по отношению к ней они благодарны, они становятся более устойчивыми, лояльными.

5. Наш тренинг по обучению бизнес-тренеров, для дальнейшей работы с клиентами, относится к категории обучения. По моему мнению, руководство KMF приняло достаточно прогрессивное решение, начав обучать своих клиентов финансовой грамотности в ведении бизнеса. Это прямая выгода не только для клиентов KMF, но и для самой организации, что называется – принцип «win-win» (*прим. англ. «выигрши-выигрши»*), когда проект выгоден для всех участников.

ИНТЕРВЬЮ

proKMF: Елена, расскажите пожалуйста об опыте зарубежных финансовых организаций по обучению клиентов.

Елена Амерова: 5 лет назад это было, в основном, разовым событием, когда финансовая организация принимала решение собрать своих клиентов на семинар, либо тренинг. Сейчас это уже массовое явление, не только среди микрофинансовых организаций, но и среди банков, которые, как известно, медленнее реагируют на такие инициативы. Почему? Потому что они увидели выгоду. Как для себя, так и для своих клиентов. Пример из ближнего зарубежья – украинские банки, кредитные союзы. Я знаю много примеров, когда украинские кредитные союзы принимали решение об обучении в основном физических лиц, и это были проекты, направленные на повышение финансовой грамотности населения. Можно назвать банки – среди украинских банков есть один, который сейчас разрабатывает тренинги для владельцев среднего бизнеса. Есть такие примеры в Армении, в Азербайджане, Грузии. Причем, они предоставляют нефинансовые услуги из всех категорий, которые я перечислила выше. Это и обучение и консультации, и телевизионные программы. В целом, подводя итог, я могу сказать, что в финансовом секторе эта тема продвигается очень активно.

proKMF: Елена, а что Вы можете

сказать о казахстанских финансовых организациях?

Елена Амерова: Я не могу сказать по Казахстану в целом – не владею информацией, я могу сказать о KMF. То, что делаете вы, 2 года назад запустили проект по повышению финансовой грамотности населения, то, что сегодня вы начали проект по предоставлению бизнес-образования для ваших клиентов, это, безусловно, очень смелое решение. Потому что вы понимаете то, что на это тратятся ресурсы, в связи с этим появляется ответственность. На этом рынке, мне кажется, нужно быть первым. Потому что – будут копировать, я уверена в этом. Года через 2-3 практически все будут обучать своих клиентов. Поэтому KMF в этом отношении получает конкурентное преимущество.

proKMF: Елена, Ваши пожелания нашим клиентам.

Елена Амерова: Безусловно, можно не учиться и вести бизнес – работать на уровне интуиции, или на уровне опыта – означает, принимать не всегда правильные решения. Но мы же в бизнесе говорим о чем? Какая экономическая сущность бизнеса? При всегда лимитированных ресурсах, стремиться получить максимальный экономический эффект. Так вот, когда бизнес доходит до определенных решений, путем проб и ошибок – а это не всегда плохо, просто большее

количество этих решений уже пройдены кем-то. Уже есть определенный опыт в той или иной области – это называется «лучшая практика» – это «сливки», многолетний опыт предпринимателей разных стран, который предоставляется в форме обучения на подобных тренингах. Этот опыт сконцентрирован на принятии лучших решений. Поэтому, зачем идти путем ошибок, если можно получить лучший опыт на тренингах по бизнес-образованию? На них предоставляются три вещи – знания, навыки, смена отношения к понятиям и подходам. Наверное, это самое сложное – изменить отношение взрослых людей с устоявшимся мнением. Например, продажи. Есть такое мнение, что продавец должен уже родиться таким – уметь хорошо продавать, находить подход к клиентам. И когда процесс продажи не происходит, собственники бизнеса считают – что нужно сменить продавца, дать ему какие-то преимущества при хороших продажах и все – пусть он работает. В ходе обучения на семинарах по бизнес-образованию, у собственника бизнеса может, изменится взгляд и может быть, он задумается, что это не выход – уволить одних и набрать других. Потому что другие будут работать точно так же. А может быть, будет лучше обучить людей? Дать им правильные техники, чтобы они использовали их в процессе продаж.... Самое трудное – это найти время для обучения, поэтому, мой главный совет предпринимателям – найдите его, это самая большая инвестиция в бизнес.



Уважаемые клиенты КМФ!

Рады сообщить Вам,
что для вашего
удобства
с начала августа
был запущен
Call-центр.

По всем возникшим
вопросам,
пожалуйста,
обращайтесь
по номеру
7474

*(звонок с мобильного
телефона
бесплатный).*



**График работы
Call-центра:**
понедельник-
пятница
с 8.00 до 19.00

www.kmf.kz



ВОПРОС – ОТВЕТ

Здравствуйте! А можно подать заявку на кредит через интернет?

Добрый день!

Да, конечно! Вы можете подать заявку на кредит, обратившись на наш сайт www.kmf.kz. Оформление заявки займет у Вас не более минуты. Затем с Вами свяжутся наши кредитные специалисты и ответят на все Ваши вопросы касательно кредитования.



Как понять групповой беззалоговый кредит? Объясните, пожалуйста!

Добрый день! Мы можем предложить Вам беззалоговое, групповое кредитование «Дос» и «Достар». В Группе «Дос» могут быть 2 человека (с максимальной суммой кредита до 500 000 тенге).

В группу «Достар» могут собраться от 3 до 10 человек. Сумма кредита в первый раз – до 700 000 тенге, далее ступенчатое кредитование до 5 млн. тенге.

В одной Группе могут кредитоваться заемщики, осуществляющие различные виды деятельности – это может быть и собственник бизнеса, и сотрудник организации, и фермер. Залогом выступает солидарная ответственность. То есть члены группы солидарно выступают гарантами друг друга, поэтому важно хорошо знать друг друга людям, которые собрались кредитоваться в одной группе и доверять друг другу.

Более подробную консультацию Вы сможете получить, обратившись в наш филиал по месту Вашего жительства. Контакты наших филиалов Вы найдете на нашем сайте www.kmf.kz



Здравствуйте! Я хотела бы взять кредит в вашей Компании, пенсионного отчисления нет, но есть маленький бизнес в районном центре, есть контейнер, в котором сама торгую женской одеждой?

Добрый день!

В нашей Компании могут получить кредит лица, занимающиеся бизнесом. При этом обязательно наличие пенсионных отчислений не требуется. Наши кредитные специалисты сами сделают оценку Вашей платежеспособности – это бесплатная услуга.

Вы можете получить более подробную консультацию у наших кредитных специалистов в филиалах по месту Вашего жительства, либо по телефону Call-Center 7474 (звонок бесплатный). Контакты наших филиалов Вы найдете на нашем сайте www.kmf.kz

Здравствуйте! Я не являюсь Вашим клиентом, но что-то слышал про кредит на газификацию и ремонт. В нашем районе начинают проводить газ, и хотелось бы до зимы газифицировать свой дом. Можно рассказать подробнее об условиях этого кредита и кто его может получить?

Добрый день!

В нашей Компании разработан продукт «Шанырак». Этот продукт предназначен специально для ремонта, реконструкции, строительства и благоустройства Вашей квартиры или дома. В том числе, и для запрошенной Вами цели кредита – газификацию.

Сумма кредита до 1 500 000 тенге, срок до 60 месяцев, при этом сумма до 300 000 тенге является беззалоговой.

Перед выдачей кредита наши специалисты по строительству оказывают помощь в консультировании наших клиентов по наиболее эффективному проведению ремонта, составлении сметы предполагаемого ремонта, дают рекомендации по виду строительных материалов.

Продукт «Шанырак» также может быть параллельным кредитом клиентов, которые уже имеют действующий кредит в КМФ.

За более подробной консультацией рекомендуем Вам обратиться к кредитным специалистам в филиалах по месту Вашего жительства.



Добрый день! Хотела бы взять у вас кредит, но у меня есть не очень хорошая кредитная история в двух банках. В одном небольшая просрочка – 12 дней, в другом – была длительная просрочка, но я ее уже закрыла. Могу ли я рассчитывать на кредит у Вас?

Добрый день! Кредитный комитет наших филиалов тщательно изучают платежную дисциплину потенциального клиента и, затем принимают решение по кредиту. Если у Вас есть просроченная задолженность или длительные невыплаты по платежам в другом финансовом институте, то велика вероятность получить отказ по кредиту.

Также хотим уведомить Вас, что в нашей компании работает проект «Финансовая грамотность». Цель проекта: повысить финансовую грамотность граждан РК путем предоставления им возможности бесплатного участия в обучающих семинарах. В проекте может принять участие любой желающий. Более подробно о проекте Вы сможете узнать на нашем сайте www.kmf.kz



Добрый день! Я уже очень давно являюсь Вашим клиентом в продукте «Бизнес». Но сейчас ситуация такова, что остаток кредита еще достаточно большой, а у меня как раз подвернулся случай выкупить магазин в собственность и очень нужен кредит. Что Вы мне можете посоветовать?

Добрый день!

Мы можем предложить Вам рефинансировать Ваш остаток и получить новый кредит в продукте «МСБ» – кредит.

Финансирование в рамках Программы кредитования малого и среднего бизнеса производится на любые бизнес цели, а также на потребительские цели. Сумма кредита – свыше 7 млн. тенге, срок до 60 месяцев. Ставка вознаграждения 25% годовых, без комиссии за выдачу кредита.

В зависимости от цели кредита, вида бизнеса, возможно погашение по гибкому графику с предоставлением льготного периода.

По всем вопросам касательно предоставления кредита на «МСБ» Вы можете обратиться к нашим кредитным специалистам в филиалах по месту Вашего жительства.



Добрый день! Мой супруг уже давно обслуживается в Вашей компании. Занимаемся сельским хозяйством. И сейчас готовимся к уборке урожая, надо закупить ГСМ – так дешевле. Но оборотных денег немного не хватает, а следующий кредит получать еще не скоро. Есть ли в Вашей компании какой-нибудь дополнительный кредит для таких целей?

Мы можем предложить Вашему супругу кредит «Сезон». Это параллельный кредит. Для клиентов, с источником дохода «сельское хозяйство» – это возможность финансирования расходов клиента на проведение сезонных сельскохозяйственных мероприятий. Для клиентов с источником дохода «бизнес» – это возможность финансирования оборотного капитала в сезонный период продаж.

Условия столь удобного и востребованного нашими клиентами продукта «Сезон» как всегда, очень доступны для Вас!

Размер вознаграждения – 0%

Сумма кредита «Сезон» до 700 000 тенге

Комиссия – до 5%.

Обеспечение: в продукте «Сезон» не требуется дополнительного залога.



РЕАБИЛИТАЦИЯ САМОМОТИВАЦИИ, или Как вернуть вдохновение?

Людмила БОГУШ-ДАНД,
учредитель тренинговой компании
«Студия управления временем Bogush Time»

В 90-х годах прошлого столетия были проведены любопытные исследования: предпринимателей спрашивали об их удовлетворенности бизнесом, о трудностях, с которыми им пришлось столкнуться, и о том, что они думают о предпринимательстве после нескольких лет работы в собственном бизнесе. Среди вопросов был и такой: «Если бы тогда, когда вы все это начинали, вы знали, что от вас потребуется и через что вам придется пройти, решились бы вы начать свое дело?». И 95% опрошенных на этот вопрос ответили «нет». Надо сделать ремарку, что в опросе участвовали действующие предприниматели – не те, кто «сдулся», а те, кто развил свой бизнес, добился результатов. Представляете, что же в таком случае о предпринимательстве говорят те, кто сдался?



О предпринимателях хочется сказать словами Максима Горького: «Безумству храбрых поем мы песню...» Потому что эволюция и прогресс в мире происходят именно благодаря тем, кто преодолевает все трудности становления и развития бизнеса, добиваясь успеха, создавая новые товары и услуги, открывая новые рабочие места и принимая «под свое крыло» новых людей. А разве кто-то обещал, что будет легко?.. Теперь, после того как я похвалила вас, людей, рискнувших взять на себя ответственность за область большую, чем свое тело, личность и семья, я хочу дать вам несколько полезных советов о том, как предпринимателю поддерживать и, при необходимости, реанимировать свое вдохновение.

Феномен «выгорание владельца бизнеса» – явление очень известное. Но как мы сами начинали бизнес, так мы сами и будем плыть по этой реке дальше, правда? Помните, у Ильфа и Петрова: «Спасение утопающих – дело рук самих утопающих»? Вернитесь мысленно на несколько лет назад, вспомните: когда вы начинали свое дело, у вас не было ничего – ни денег, ни опыта, ни продукта, ни клиентов, ни имени. У вас была только она – самомотивация. Что же такое самомотивация? Понятно, что у предпринимателя никакой другой, кроме «само-», и быть не может. Мотивация – это внутреннее побуждение к совершению каких-либо действий, причина, по которой человек что-либо делает. Действуя, человек

видит впереди то, что в народе принято называть «морковкой»: будущие победы, возможности, достижения, свободы и результаты. Думая о них и стремясь к ним, человек готов преодолевать барьеры и переносить трудности. Когда вы начинали свое дело, вас мотивировала мечта, не так ли? А что же произошло потом, куда исчезла мотивация? Поверьте, она по-прежнему с вами, только подзабытая и из-за этого потерявшая былую яркость и силу. Просыпаясь утром, вы, возможно, уже не радуетесь каждому дню, а чувствуете себя обязанным без возможности «отмазаться». Конечно, так долго не протянешь. А это значит, что мечту нужно вернуть на прежний уровень вдохновения.

НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ

ФЕРМЕР



БИЗНЕС

В качестве залога принимается недвижимое, движимое имущество, гарантия, комбинированный залог, домашний скот.

В данных продуктах доступна кредитная линия на длительный срок.

Кредитная линия может быть как возобновляемой так и не возобновляемой.

до 7 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев



НА РАЗЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ

СТАНДАРТ



до 15 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев



www.kmf.kz



Сумма	Срок	Платеж в месяц
350 000 ₸.	12 месяцев	36 397 ₸.

ПОЗИТИВНОЕ РЕШЕНИЕ

Для начала составьте список своих желаний, не ограничивая себя ни в чем, без сомнений и без критики. Тем самым вы заложите основу для самомотивации. Если список желаний будет сопровождаться картинками или фотографиями реальных объектов вашего желания, это позволит вашему сознанию, визуальное по своей природе, крепче держаться за ориентиры. Важным условием является легкий доступ к этому списку, чтобы вы могли в него заглядывать.

А теперь о самой системе самомотивации. Эта система предполагает выполнение нескольких обязательных действий – казалось бы, незначительных, но очень нужных. Каждое утро нужно просматривать список своих желаний для того, чтобы не упустить возможность что-то сегодня сделать для его реализации. Кроме того, это создает хорошее настроение, а настроение – это эмоции, а эмоции – это питательная среда для самомотивации. Учтите тот факт, что сознание визуально, вы таким образом получите определенное самопрограммирование, суть которого заключается в том, что при принятии решений вы бессознательно станете выбирать те, которые будут наиболее способствовать достижению ваших целей.

Каждый вечер при подведении итогов дня нужно опять просматривать список своих желаний. Потому что день следует завершать позитивом, и опять же – это самопрограммирование. Пока вы спите, бессознательное продолжает трудиться, не зря же говорят, что утро вечера мудренее. Но нужно дать бессознательному

предмет для обработки! Вот для этого и предназначено вечернее перечитывание списка желаний.

В конце каждого месяца вам нужно пересматривать ваш список и вносить в него корректировки, добавляя новые желания и отмечая выполненные. Никогда не вычеркивайте из списка то, что достигнуто, потому что вычеркивание – это способ обесценивания своих достижений. А если вы сами себя регулярно обесцениваете, то о какой самомотивации мы можем потом рассуждать?

Пишите историю успеха: что хорошего произошло в этом месяце, чего вы достигли, за счет чего это получилось, чему вы научились, что будете применять в следующем месяце. Это важный шаг! Обязательно выявляйте свои успехи, чтобы повторять их снова и снова. И анализируя неудачи, выписывайте то, чему вы научились в этой ситуации, то есть тоже переводите в позитив.

В конце года делайте большую ревизию своего списка, обновляя его, дополняя новыми желаниями и картинками.

Замечен удивительный феномен: иногда желание достаточно просто записать, чтобы оно осуществилось. А самомотивация человека зависит от того, насколько он успешен в реализации своих проектов, поэтому обязательно ведите дневник достижений. Впоследствии, когда ваша компания станет крупной, вы столкнетесь с необходимостью описывать ее историю (это важный момент в пиар-деятельности), поэтому готовьтесь к большому успеху уже сейчас!

Конечно, только самомотивации мало, чтобы бизнес рос и развивался. Необходимо решать также организационные и финансовые

Обычно люди «зависают» на неудачах и пропускают победы, но ведь успехи – это действия, которые нужно повторять, а ошибки – это действия, которые нужно исправлять.

вопросы, которые будут «подпитывать» мотивацию, а она, в свою очередь, – давать вам вдохновение. И тогда вы просто обречены на то, чтобы смотреть на свой небольшой бизнес как на большую и влиятельную компанию в перспективе. Желаю вам вдохновения и больших целей. Вы этого достойны.

Главный совет – мечтайте! Причем делайте это регулярно, по графику и по системе.



ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

«МСБ» - это кредитный продукт с самой низкой процентной ставкой* для предпринимателей малого и среднего бизнеса.

* в продуктовой линейке КМФ.

В данном продукте доступна кредитная линия на длительный срок.

Кредитная линия может быть как возобновляемой так и не возобновляемой.

БЕЗ КОМИССИЙ



www.kmf.kz

БОЛЬШОЕ НАЧИНАЕТСЯ С МАЛОГО!

МСБ



до 15 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев



Целевое назначение кредита:

- ♦ Пополнение оборотных средств;
- ♦ Приобретение основных средств (авто/оборудование);
- ♦ Строительство/ приобретение / реконструкцию / ремонт недвижимости;
- ♦ Рефинансирование;
- ♦ Потребительские цели.

Основные условия:

- ♦ Самая низкая процентная ставка!*
- ♦ Форма освоения в виде кредитной линии;
- ♦ Комиссия – отсутствует;
- ♦ Возможно погашение по гибкому графику с предоставлением льготного периода;
- ♦ В качестве залога принимается недвижимость либо комбинация с недвижимостью.



Сумма	Срок	Платеж в месяц
7 500 000 ₸.	60 месяцев	220 135 ₸.

КАЗАХСКИЕ ТРАДИЦИИ

В бизнесе

Вы когда-нибудь чувствовали, как в Вас течет родная кровь, и вы вдруг услышали голос своих предков? Такое ощущение возникло у нашей команды, когда мы переступили порог салона национальной одежды Дамегуль Абихановой. Это сейчас она успешный предприниматель, которая занимается пошивом казахских национальных костюмов, а раньше, до переезда в Алматы, наша героиня больше десяти лет проработала медиком в государственных учреждениях Шымкента. Сейчас, находясь посреди ее бутика, и видя красоту и изящность вышитых платьев, мужских костюмов с замысловатыми узорами, яркими красками ты будто заново слышишь звуки домбры, и вдыхаешь запах степной полыни.



Свой талант Дамегуль унаследовала от матери, которая была портной и с самого детства учила ее, как нужно правильно кроить и шить народные костюмы. У Абихановых это семейное, не только мама, но и бабушка Дамегуль посвятила этому делу всю свою жизнь. Тем не менее, в детстве Дамегуль мечтала стать врачом. Мысль о том, что она будет носить белый халат вдохновляла маленькую девочку, а родители поддерживали ее в этом

стремлении. Хотя, полностью бросить шитье она не смогла. Дамегуль утром работала в фельдшерско-акушерском центре, а вечером дома занималась пошивом одежды. 12 лет проработала эта замечательная женщина в сфере медицины и выросла до должности заведующей местной больницы. Но кровь звала, и в конце концов, начиная с 1997 года, Дамегуль уходит из медицины, чтобы полностью посвятить себя любимому семейному делу —

кройке и вышивке народных костюмов. «В 1997 году мы жили в городе Жетисае, я работала фельдшером в одном из поселков. Это было тяжелое время, денег нам не платили. Тогда я решила заработать на пошиве национальных костюмов. Три года работала на условиях бартера. За один сшитый камзол мне давали мешок картошки или мешок муки, или одного барана» – вспоминает Дамегуль Абиханова.



ИСТОРИЯ КЛИЕНТА



Поняв, что она больше так жить не сможет, ведь ей нужно растить и обучать 3 сыновей и младшую дочь, в 2009 году она продает все свое имущество и переезжает в Алматы в поисках лучшей доли. В первую очередь, Дамегуль берет в аренду небольшой бутик напротив автовокзала «Сайран» тем самым открывая свое маленькое дело по подгону одежды. Имеющиеся средства быстро закончились, так как нужно было еще помогать сыну, который в то время учился в Алматы, и тогда она решила оформить микрокредит.

«Как-то меня на работе посетил кредитный эксперт КМФ и предложил взять кредит, но тогда я отказалась. Через какое-то время понадобились деньги на расширение, и я воспользовалась услугами КМФ. Взяв кредит на 150 000 тенге, я вернула его за 2 месяца, переплатив всего 8 000 тенге, когда в банках сумма переплаты была бы намного больше» – делится Дамегуль Абиханова.

Кредитные средства наша героиня вложила в покупку новых материалов для вышивки и тканей и продолжила шить национальные костюмы. Именно

тогда ее дело сразу пошло в гору. Затем она оформила свой второй кредит в 500 000 тенге и закрыла его в течение 3 месяцев, после чего взяла сумму в 750 000 тенге. Как признается Дамегуль, микрокредиты на предпринимательскую деятельность помогли ей увеличить объем производства, и теперь она уверенно говорит, что знает, как нужно правильно инвестировать свои средства. «Когда ты берешь деньги и вкладываешь их в бизнес, это правильное решение, так как эти инвестиции возвращаются. К сожалению, наши люди берут кредит для того, чтобы провести той, или свадьбу, на ремонт, или как часто это бывает в последнее время — на машину. А потом они не знают, как расплатиться со своими долгами. Я же, сейчас, могу закрыть сразу 2-3 кредита. Все благодаря бизнесу. К слову, недавно я снова взяла кредит КМФ в 3 000 000 тенге. На эти деньги я хочу шить наши национальные корпешки, так как очень часто во время «Кыз Узату» родители девушек спрашивают их, и вот теперь мы начинаем делать их у себя» – говорит Дамегуль.

Недавно наша героиня открыла внутри бутика фотосалон, чтобы люди могли

фотографироваться в национальной одежде, делать приглашения, или печатать свадебные баннера. В будущем Дамегуль планирует открыть салон красоты, чтобы невесты могли сделать свадебный макияж.

«Я всегда говорю, чем брать ненужные кредиты на проведение тоев и свадеб, лучше возьмите деньги на то, чтобы строить свой бизнес. Я так говорю и своим родственникам. Что хорошо в КМФ, что с тебя не требуют много документов и тебе не нужно ехать, закладывать свое имущество в залог, стоять в очереди, кредитные эксперты сами приезжают со всеми необходимыми документами. К примеру, моя сестренка также начинала, как и я, со своих сбережений и средств. А теперь, благодаря кредиту от КМФ, она открывает второй пункт питания (кулинарии) в Алматы. Это я ей посоветовала, чтобы она вкладывала деньги в развитие своего бизнеса. Она уже закрыла первый кредит и на днях оформила второй. Сейчас все у нее хорошо. Мой муж тоже работает, трое детей помогают и даже моя 11-летняя дочка пытается что-то сшить. Теперь, когда бизнес у меня идет в гору, я уже



Я всегда говорю, чем брать ненужные кредиты на проведение тоев и свадеб, лучше возьмите деньги на то, чтобы строить свой бизнес.

не боюсь кредитов» – делится Дамегуль Абиханова.

Вместе с профессиональным фотографом, у Дамегуль сейчас работают 7 человек. Всем она стабильно платит зарплату. Раньше всю работу она выполняла сама, а теперь у нее есть помощники: кто-то работает с орнаментами, другой кроит материалы, третий занимается вышивкой. Но все равно Дамегуль не забывает азы любимого дела и, когда есть возможность, сама шьет костюмы и наряды.

В основном костюмы шьются на заказ, но также можно взять что-то в аренду. Свадебные костюмы стоят от 150 000 тенге. Если брать в аренду костюм, где много вышивки, то это обойдется в 35 000 – 45 000 тенге за сутки, детские наряды в 10 000 тенге. Материалы Дамегуль выбирает сама и может посоветовать клиентам, какую ткань лучше использовать. Сложный костюм шьется за 2-3 дня. Детские костюмы, конечно, шьются быстрее, за день можно сшить до 20 штук.

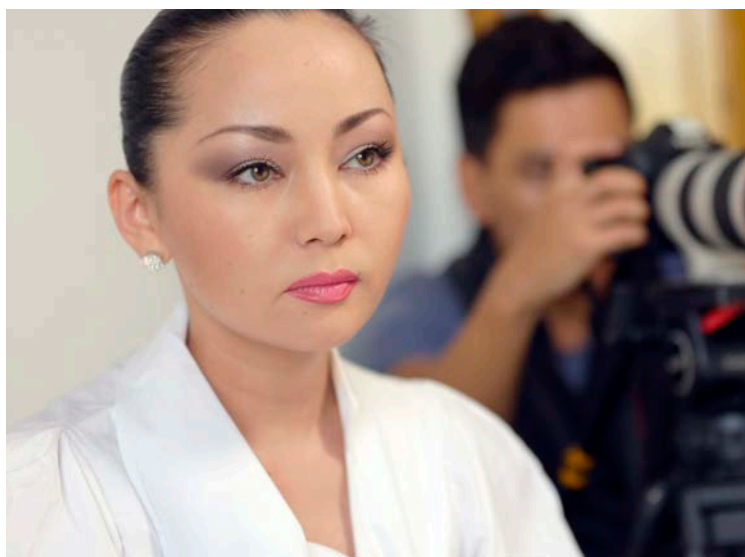
«Мне нравятся казахская национальная одежда и на нее всегда есть спрос. Помню, как в первый раз сшила

костюм для своей сестренки. Потом люди спрашивали у нее, откуда она взяла такое красивое платье. Вот так и закрутилось из уст в уста, народ узнает обо мне» – улыбаясь говорит наша героиня.

К слову, это правда, что Дамегуль не тратит деньги на рекламу. Люди приходят к ней только по рекомендациям. Как она признается, после одного узату к ней за платьями обращаются 5-6 человек. Свои будущие костюмы Дамегуль видит во сне и может в 3 часа ночи встать и нарисовать эскиз. Из именитых клиентов Дамегуль стоит отметить этнический ансамбль «Туран», танцевальный ансамбль «Гульдер», Алму Аманжалову, Индиру Асылхан, Бауржана Бегахметова. Костюмы Дамегуль были представлены на модных показах в России и Индии.

В прошлом году наша героиня закончила строить свой большой и уютный дом. В 2010 году она женила первого сына, который закончил учебу в Алматы, а в этом году и второго. Сейчас у Дамегуль подрастают красавицы внучки. Теперь в планах Дамегуль Абихановой открыть свой бутик в Астане.





Съемка «Махаббатым жүрегімде» в КМФ

«МАХАББАТЫМ ЖҮРЕГІМДЕ»-2 В КМФ



Уважаемые читатели нашего журнала!

В конце лета в головном офисе КМФ прошли съемки всеми любимого отечественного телесериала «Махаббатым жүрегімде» – 2. Второй сезон Вы сможете увидеть на телеканале «Хабар».

Небольшой фото отчет со съемочного процесса.

Краткая история телесериала: второй сезон любовной драмы, разворачивающейся на фоне противостояния двух влиятельных олигархических семей Нурлана и Марата, полон неожиданностей. Их дети – Дастан и Камшат счастливы

в браке. Вместе с сыном Тимуром они живут отдельно в своей уютной квартире. Камшат и мать Дастана – Жанна теперь лучшие подруги. Главный вопрос истории состоит в том, смогут ли герои под натиском жизненных испытаний со-

хранить свою любовь и семью. Каждому в этой истории предстоит столкнуться с жизненными трудностями, которые порой будут требовать принятия сложных решений. Но несмотря ни на что, все они обретут свое счастье.

СОЦИАЛЬНОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ

С НАМИ ВАШ ДОМ БУДЕТ КРЕПОСТЬЮ!

ШАҢЫРАҚ



Предназначен для
ремонта и
реконструкции
имеющегося объекта
жилой
недвижимости.

до 1 500 000 ₸ ♦ до 60 месяцев

Данный продукт
доступен
параллельно к
действующему
кредиту в КМФ.



МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ В:

- ♦ теплоизоляции дома (замена окон, дверей, крыши, пола);
- ♦ покупке счетчиков и подключении водопровода, газа, отопления, телефона и т. д.;
- ♦ установке ворот и ограждений, обустройстве двора;
- ♦ проведении косметического и капитального ремонта;
- ♦ постройке хозяйственных пристроек.

При технической поддержке:



**Habitat
for Humanity®**

Данный продукт разработан при технической поддержке некоммерческой организации Habitat for Humanity, которая занимается решением проблем по улучшению жилищных условий граждан по всему миру с 1976 года.



www.kmf.kz



Сумма	Срок	Платеж в месяц
600 000 ₸.	36 месяцев	29 926 ₸.

Диана Шарипова

Участница проекта «Голос»



БЛИЦ –ОПРОС

Девиз жизни... дорогу осилит идущий!

Я отношусь к критике... к

конструктивной положительно!

Я счастлива... когда вместе собирается вся семья.

Дружба для меня... То, что нужно беречь, истинных друзей в жизни совсем немного.

В детстве я... была маленькой девочкой, каждый день дома пела в караоке и мечтала стать взрослой узнаваемой певицей.

Когда мне было... 15 лет моя песня зазвучала в радиоэфире.

Мне очень жаль, что... Мало времени провожу со своим сыном.

proKMF: Если говорить о работе, что для Вас считается главным?

– Профессионализм людей с которыми я работаю.

proKMF: Петь на сцене – мечта детства?

-Да, так вышло что я с детства мечтала именно об этом.

proKMF: Как складывалась карьера?

– Как экономика нашей страны (смеется), в целом положительно, но были и взлеты и падения. С какими трудностями столкнулись? Сложно было начинать все с нуля как и всем, все что я зарабатывала тут же вкладывала в группу, в себя, в студию, записывала новые песни, шила новые костюмы. Но сейчас это все дает свои плоды – у меня собственная студия звукозаписи и собственная школа вокала, в команде у меня работают профессионалы, которых я считаю своей главной ценностью.

proKMF: Вы очень активный человек. Постоянные перелеты, клипы, участие в различных российских шоу, таких

как «Голос», «Главная сцена» и другие. Поделитесь, как Вам удается успевать все?

– Мне помогает моя семья, мой супруг, он всячески поддерживает меня, это он отправил заявку в шоу «Голос», мы везде летаем вместе с ним. Без него я бы наверное не решилась на такие частые перелеты, и не рискнула бы начинать все заново. Очень надеюсь, что наши усилия не останутся незамеченными и мое творчество, мои песни понравятся большей аудитории.

proKMF: Помимо всего у Вас также есть своя школа вокала. Как возникла идея открыть школу?

– Я с 2005 года, давала частные уроки практически всем казахстанским артистам, у многих выступала вокальным продюсером на записи. Но так как более 5 учеников я лично не могла взять, и у меня не всегда было время из за перелетов и концертов, я решила открыть школу, в которой преподаватели работают по моей системе. Я сделала это только в прошлом году, до этого тщательно отбирала и передавала знания тем ребятам с которыми сейчас работаю. Это прекрасные ребята – Ерлан, закончил консерваторию им. Курмангазы с отличием, Айдана – закончила Российскую академию искусств по классу джазового вокала. Самое главное было, найти людей не только талантливых но и дисциплинированных, желающих расти и получать новые знания от меня. Принцип нашей работы построен на европейской методике, когда сначала люди поют, а уж, потом, переходят к теории, а не наоборот, как это было в советской школе, принципы которой до сих пор действуют на территории СНГ. Таким образом, если встречаются два представителя этих школ, то Европейец имеет преимущество.

Шарапова
Диана
Юрьевна

**Семейное
положение:**
замужем за
известным
ведущим,
шоуменом
Романом
Мироновым

Род деятельности:
казахстанская
певица

Гороскоп:
Весы

Любимый цвет:
Красный

**Музыкальные
вкусы:**
Соул, Джаз,
Джаз – рок



МЕДИА-ПЕРСОНА



proKMF: *Что было сделано за этот год?*

– Сняты 4 клипа: дуэт с Акылбеком Жеменеем, социальный клип о трагедии Аральского моря, сольный клип, который выйдет в эфир 1-го декабря, и еще один дуэт с российской звездой, мы так же запустим 1-го декабря. В течении года я много гастролировала – выступала в Москве, на вечере памяти Уитни Хьюстон, в Астрахани в честь дней казахстанской культуры в России и т.д. Также я приняла участие в шоу Главная Сцена на телеканале Россия. В нашей школе вокала мы научили петь более 60 человек, многим помогли раскрыть свой талант, кому-то избавиться от комплексов.

proKMF: *Какими качествами должен обладать человек, который занимается творчеством?*

– Люди, занимающиеся творчеством, понимают, что более ничем заниматься не умеют. Если вы задумываетесь о том, что занялись бы чем-то другим, поверьте – сцена это не ваше.

proKMF: *Как Вы совмещаете работу с личным временем?*

– Выходные, это всегда выезд на природу, в горы, на дачу, на лыжи. Мы никогда не остаемся дома, летом купаемся в открытом бассейне.

proKMF: *Как близкие относятся к*

Вашему плотному графику?

– Близкие уже привыкли.

proKMF: *Как вас встречает сын после долгой разлуки?*

– Сын скучает, но я не улетаю еще дольше, чем на 7 дней. Сын нас встречает с огромным счастьем, мы, как правило, в этот день спим вместе. Я рассказываю ему сказки, а папа обязательно ведет его прыгать на батуте или купаться в бассейн.

proKMF: *Чем занимаетесь в настоящее время? И чем порадуете ценителей вашего творчества в ближайшем будущем?*



– Как я уже сказала ранее, у меня к концу года готовиться к выходу 2 клипа. Одна песня еще нигде не была опубликована, она очень заводная и танцевальная, в ней слышны кубинские ритмы. Реггитон на испанском языке читает кубинский Dj Умберто. Вся песня на казахском языке. И еще один клип мы будем снимать 18 ноября с российской звездой, все подробности 1-го декабря.

proKMF: Ваши пожелания нашим читателям в Новом 2016 году.

– В новом году хотела бы, что бы все

были здоровы. Не взирая на кризисы и перипетии судьбы, быть верными своему делу, своей мечте. Всем влюбленным парам скрепить свои отношения, тем кто мечтает о ребенке пусть в доме появится малыш. Всей нашей стране побыстрее выбраться из кризиса, и гражданам пожелать получать удовольствие от жизни каждый день. Лучше всего это делать под мои песни, которые легко скачать и послушать на моем сайте: www.dianasharapova.kz

Благодарю за беседу!

Ботагоз КАРИБАЕВА



Идеи сервировки

НОВОГОДНЕГО СТОЛА

Согласно восточному календарю, в 2016 году править будет Красная Обезьяна, это значит, животное будет влиять на все сферы жизни человека. Важно завоевать благосклонность хозяйки года, в том числе правильно встретить наступление нового года. Причем не лишним будет позаботиться о подходящей сервировке стола. Мы подготовили для вас парочку ценных советов по оформлению новогоднего стола в год Красной Обезьяны.



ЦВЕТ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Суть сервировки остается привычной: праздничные тарелки, выложенные приборы, сверкающее стекло бокалов и вкусные блюда. Обезьяна же вносит свои корректировки в цветовое решение деталей при сервировке: они должны быть красными или приближенными к этому цвету, возможно, оранжевыми, розовыми, желтыми. Не обязательно бежать в магазин и покупать красную посуду. Достаточно уделить внимание скатерти, салфеткам или деталям декора. Алые тона прекрасно гармонируют с

деталью из натурального дерева. Если в доме есть деревянный стол, то не нужно его даже скатертью застилать. Будет достаточно положить в центре полоску красной ткани. Причем края лучше оставить свободными и расставить там тарелки.

Используйте белый цвет в качестве базового при оформлении, а уже на нем можно расставить ярко-красные акценты. К примеру, застелите стол белой скатертью. На нее можно, опять же, положить отрез красной ткани, застелить ажурную салфетку. Как вариант,

смастерите венок из веточек ели, украсьте его золотыми и красными игрушками и положите в центре стола. На столе расставьте белую посуду, а рядом красиво сложите красные салфетки.

СТОЛ-БУФЕТ

Обезьяна любит удивлять, поэтому сервировка стола может быть тоже неординарной. К примеру, замените привычный стол на стол-буфет. При таком варианте придерживайтесь некоторых правил при организации. Такой стол следует накрыть у стены.



Буфет можно оформить в несколько ярусов и использовать ящики и подставки. Скатерть найдите самую большую, ведь ткань должна закрывать стол до самого низа.

Блюда расставьте по секторам: фрукты, сладости, овощи, рыба, мясо. Десерты, как правило, располагаются на самых верхних ярусах, а закуски занимают место ближе к краю стола. Что касается напитков, здесь все зависит от размера стола. Если место позволяет, можно сразу наполнить бокалы, если место ограничено, поставьте в кувшины. Позаботьтесь о том, чтобы приборы, салфетки и чистая посуда были в двух концах буфета. Не лишним будет подумать о столе небольшого размера, на который гости смогут ставить использованную посуду.

ЭЛЕМЕНТЫ ДЕКОРА

Как украсить стол, решать, конечно, каждому индивидуально. Только есть мелочи, которые понравятся Обезьяне. Если вы хотите поладить с хозяйкой года, без этих мелочей не обойтись.

Свечи. Прекрасно, если они будут красных тонов. Этот элемент декора не только привлечет в вашу семью успех и везенье, но и придаст уют и праздничную атмосферу застолью. Для большого стола выберите высокие свечи, если пространства мало, тогда лучше поставьте небольшие и широкие.

Мишура и гирлянды. Хозяйка наступающего года будет рада видеть шуршащие штучки в доме. Сервируя стол, подберите светящиеся и мигающие детали теплых оттенков: начиная красным и золотистым и заканчивая фиолетовым и розовым.

Обезьяна любит фрукты. Они на новогоднем столе должны присутствовать в изобилии. Более того, используйте апельсины и бананы в качестве украшений. К примеру, сушеные кольца апельсинов в сочетании с палочками корицы придадут уюта и вдобавок подарят чудесный аромат.

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА СЕРВИРОВКИ

Каждый праздник вносит, конечно, свои коррективы в сервировку стола. Только важно не забывать о правилах, которые применимы к любому тематическому столу.

Скатерть. Она не должна доминировать и быть центром внимания на торжестве. Тем не менее, это фон для блюд, поэтому она должна гармонировать с темой праздника, быть обязательно чистой и выглаженной. С каждой из сторон должно свисать не менее 20 и не более 40 см ткани.

Салфетки. Они должны контрастировать со скатертью или же быть тон в тон с ней. Что касается места, то сложенные тканевые салфетки кладут на закусочную тарелку. Конечно, и бумажные салфетки могут присутствовать, только они должны быть незаметными.

Сервировка начинается с тарелок. После этого, как правило, выкладываются приборы, а затем только стекло и хрусталь. Ножи и ложки всегда кладут справа, место вилок слева. На столе приборы лежат выпуклой стороной вниз, а острие ножа всегда направлено к тарелке. Что касается рюмок и бокалов, то их ставят перед тарелкой справа.

Важно придерживаться единой стилистики. Противоположные стили редко могут гармонировать друг с другом, поэтому лучше выбрать один стиль для сервировки и придерживаться его. Это же касается и цветового решения. Не стоит перенасыщать стол излишеством цветов. За исключением, новогодней мишуры, конечно.



СКАНДИНАВСКИЙ СТИЛЬ

В этом стиле в приоритете сдержанность, простота и натуральные предметы, при этом все выглядит элегантно. Воплощение стиля в деталях: украсьте тарелки изображениями оленей или снежинок. На новогодний стол поставьте свечи и подсвечники. Материалом для них может служить дерево, стекло или камень.

ЭКОСТИЛЬ

Все используемые предметы в такой сервировке стола на новый год 2016 должны быть выполнены из натуральных материалов. Стол, сделанный из дерева, отлично подойдет. В этом варианте оформления стола обязательны 3 цвета: бежевый, зеленый и коричневый. В стиль отлично впишутся гигантские белые восковые свечи и ветви хвой. Используйте мешковину для украшения салфеток, а для гостей приготовьте комплимент: испеченный своими руками пряник.

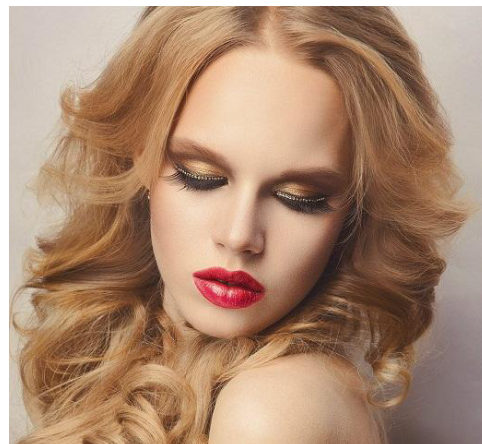
КЛАССИЧЕСКИЙ СТИЛЬ

В этом стиле важно использовать дорогие материалы: хрусталь, серебро, фарфор и позолоту. Для такого сдержанного стиля отлично подойдут бежевые и кремовые цвета. Красные моменты в деталях могут быть, но в минимальном количестве. Причем скатерть в сервировке должна быть обязательно белой. Для каждого гостя обязательно наличие нескольких пар приборов, рассчитанных на каждое конкретное блюдо, что вы подадите к столу.

www.mag.relax.by

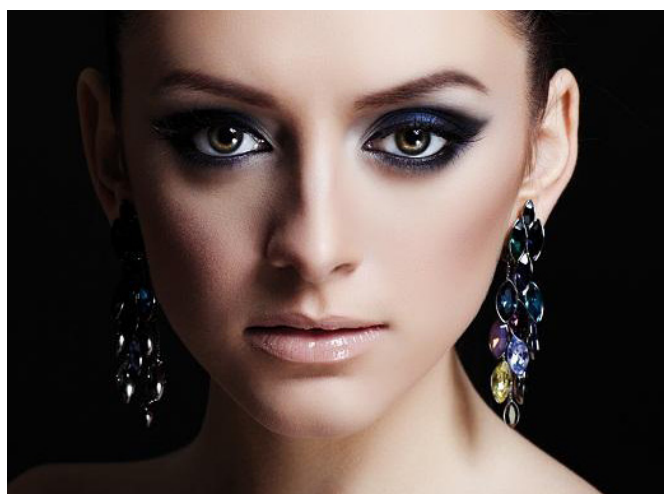
ЖЕНСКИЕ СОВЕТЫ

Новогодняя ночь – особенная ночь. Как говорится, как встретишь новый год, так его и проведешь. Поэтому неудивительно, что представительницы прекрасного пола тщательно выбирают образ на этот праздник, желая выглядеть красивой в новый год. Заранее покупается платье, подбирается прическа, но далеко не всегда столь же пристальное внимание уделяется макияжу, а зря. Он способен как и стать достойным элементом вашего образа и подчеркнуть вашу красоту, так и все испортить при неправильном подходе.



МАКИЯЖ

на НОВЫЙ ГОД 2016



КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ НОВОГОДНИЙ МАКИЯЖ 2016?

Во-первых, он должен подходить вашему возрасту и цветотипу и украшать вас, подчеркивая достоинства и скрывая недостатки.

Во-вторых, ваш макияж должен сочетаться с вашим новогодним нарядом. Если вы решили надеть яркое платье, макияж не должен быть слишком насыщенным. А если ваш наряд не отличается броскостью, можно отдать предпочтение более яркому и смелому макияжу.

Трендом 2016 года считается натуральность, но именно в эту новогоднюю ночь вы можете использовать самые разнообразные средства – яркие и перламутровые тени, блестки, стразы и тому подобное. Однако не перестарайтесь, иначе вас спутают с новогодней елкой.

Как и в повседневном макияже, необходимо сделать акцент на что-то одно. Если вы решили выделить глаза, губы следует накрасить неяркой помадой или блеском. И наоборот: если вы выбрали яркую, насыщенную помаду, макияж глаз должен быть скромным. Однако оставлять глаза или губы совсем «голыми» не следует.

2016 год – год красной огненной обезьяны, и цвета макияжа на новый год 2016 должны быть «огненными». Отдайте предпочтение красным, оранжевым, фиолетовым оттенкам, а также золотому и серебряному блеску.

НАНЕСЕНИЕ ТОНА И ПОДГОТОВКА ЛИЦА К МАКИЯЖУ:

Здоровая и сияющая кожа лица – основная составляющая красоты. Поэтому желательно подлечить кожу к празднику от прыщей, шелушений и прочих недостатков. Но не всегда удается сделать кожу идеальной к нужному сроку. Поэтому в праздничном макияже нельзя обойтись без тонального крема и пудры. Они не только придадут коже свежий вид и скроют ее недостатки, но и помогут скорректировать форму лица при правильном использовании.



РЕКОМЕНДАЦИИ ПО МАКИЯЖУ ГЛАЗ:

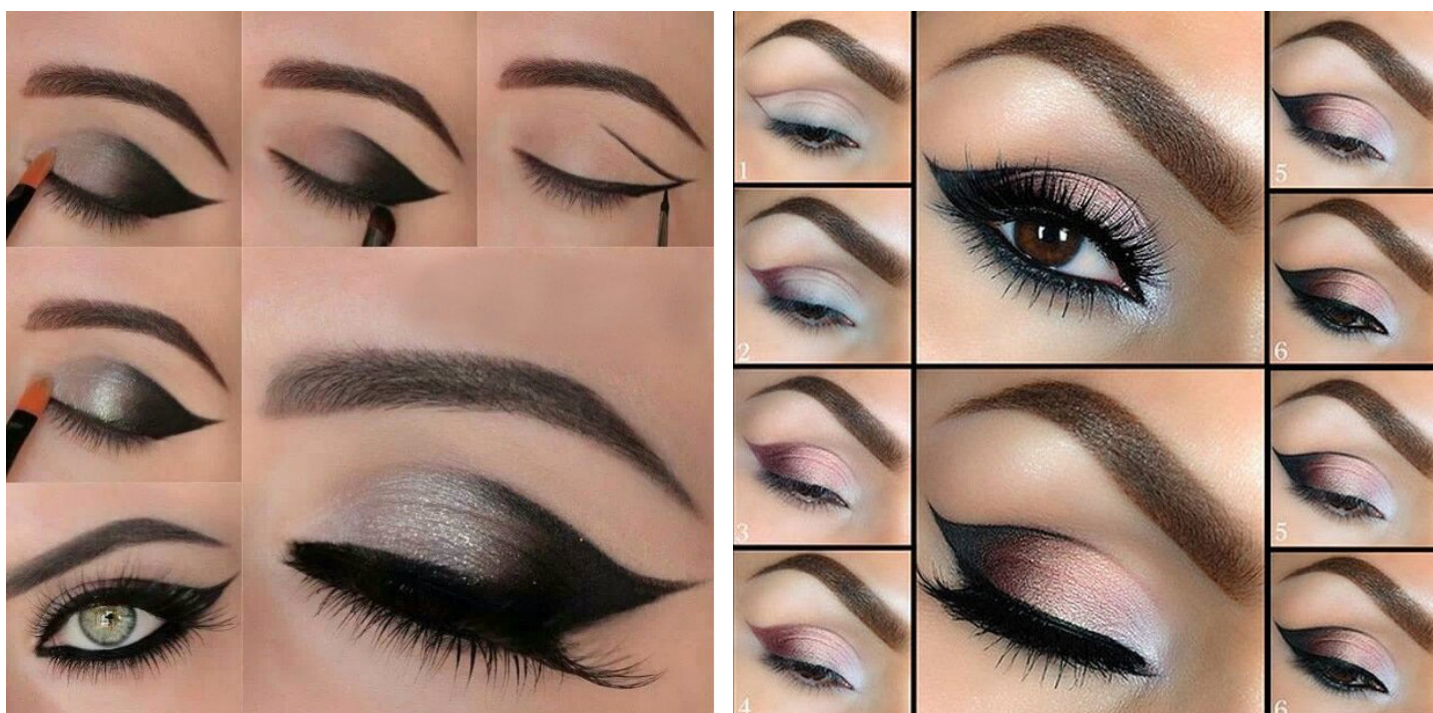
Новогодняя ночь 2016 – наиболее подходящее время для использования ярких косметических средств: перламутровые тени сочных оттенков, цветная подводка, золотые и серебряные блестки, даже стразы подчеркнут красоту ваших глаз. Правда, если акцент в макияже сделан на губы, не стоит красить глаза слишком ярко. Одноцветные тени могут неплохо выглядеть в макияже, но все-таки лучше использовать не менее трех цветов, нанося их по такой схеме (фото).

Создать контур можно с помощью карандаша или подводки. Чтобы макияж не выглядел грубоватым, слишком четкие линии стоит растушевать. Правильно нанесенные тени и удачно выполненный контур помогут подчеркнуть разрез глаз и скрыть небольшие недостатки, например, близко посаженные глаза.

Конечно же, не обойтись здесь и без туши. В новогоднюю ночь можно использовать тушь не только черных и коричневых тонов, но и цветную – зеленую, синюю, фиолетовую.

Главное – не переборщить с ее количеством: «паучьи лапки» не украсят ни одну девушку.

И не следует забывать о бровях: неаккуратные брови могут свести на ноль все ваши усилия.



ЖЕНСКИЕ СОВЕТЫ



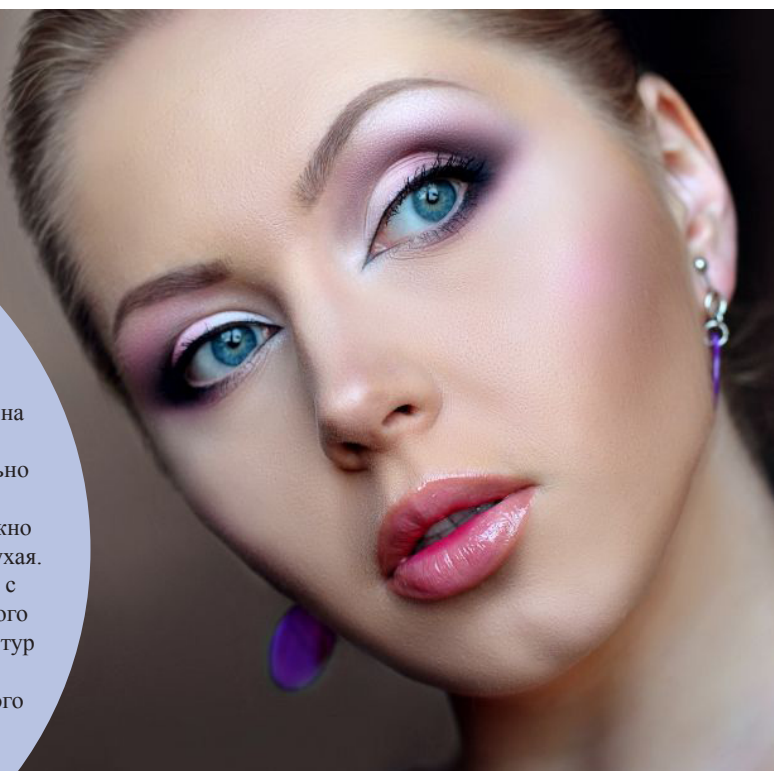
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО МАКИЯЖУ ГУБ:

Яркая помада – то, что нужно для новогодней ночи. Но если ваши губы не в идеальном порядке, лучше заменить ее другой, менее броской. Также стоит отказаться от яркой помады тогда, когда акцент в праздничном макияже на новый год сделан на глаза.

Желательно красить помадой не «голые» губы: предварительно нанесите на них корректор или тональный крем. С ними помада продержится на губах значительно дольше. Также можно воспользоваться увлажняющими средствами, если кожа губ сухая. Перед тем, как воспользоваться помадой, очертите контур губ с помощью карандаша. Желательно, чтобы он был если не одного оттенка с помадой, то темнее не более чем на тон. Чтобы контур не был слишком заметен, аккуратно растушуйте его.

Накрасив губы помадой, промокните их салфеткой. Немного припудрите и нанесите второй слой. Это также поможет помаде оставаться подольше на ваших губах.

Если вы хотите придать дополнительный объем губам, нанесите каплю прозрачного блеска и распределите ее по центру нижней губы.





2016 – ГОД ОГНЕННОЙ ОБЕЗЬЯНЫ

по восточному гороскопу



Яркий, наполненный бурными событиями, легкий и веселый – таким обещает быть 2016 год, который пройдет под знаком Огненной Обезьяны. События этого года будут непредсказуемыми и порою нелогичными, как и сама хозяйка – Красная Обезьяна. Это животное обладает сильной природной интуицией, она достаточно артистична и мила, но иногда настроение меняется у нее на 180 градусов, и Обезьяна становится злой и вспыльчивой. Как невозможно предугадать, какой фортель выкинет Обезьяна через пару часов, так и нельзя точно прогнозировать, каким будет 2016 год. Все может меняться стремительно и неожиданно – спокойное течение жизни вдруг наполнится непредсказуемыми событиями, предугадать исход которых иногда невозможно....

Всем знакам гороскопа Обезьяна сулит изменения в жизни, динамику и ожидание. В этот год не рекомендуется строить серьезных планов – они могут с легкостью осуществиться, но коварная Обезьяна может смешать карты в любой момент.

Это год авантюры, интуитивных решений, активности и жизнелюбия. Именно эти качества присущи людям, рожденным в этот год (1896, 1956, 2016).

Общий гороскоп на високосный 2016 год советует всем знакам серьезно отнестись

к профилактике заболеваний. Зато в карьере многих ждет невероятный взлет. Доходы многих знаков возрастут за счет дополнительных источников. Обезьяна благоволит переменам. Для тех, кто давно планирует что-то изменить в своей жизни – это наиболее подходящий период. Особенно год будет благоволять огненным знакам, но больше всего львам. Именно этот символ считается самым совместимым годом обезьяны. Ждать удачи стоит и лицам, рожденным в июле.

Для личных отношений и поиска любви этот год тоже весьма удачен. Более теплые отношения будут не только у противоположных полов, но и между друзьями и знакомыми. Родственники станут общаться чаще. Те, кто в ссоре, скорее всего, помирятся, стоит лишь сделать небольшой шаг навстречу друг другу.

Символ 2016 года, Красная Обезьяна, благосклонна к тем, кто принимает решения самостоятельно и идет к своей цели...

АСТРОПРОГНОЗ



ОВЕН

Огненная Обезьяна дает Овнам шикарный шанс измениться в лучшую сторону. Овен любит во всем превосходить, и в 2016 году часто будет заключать пари, чтобы доказать свое превосходство. Это чревато эмоциональными спадами и депрессией. Весной появится чувство неуверенности в поступках, но к лету энергетика Овнов поднимется на необычайно высокий уровень, что позволит наладить отношения с окружающими. Год благоприятен и в финансовом плане, и в отношении карьеры. Обезьяна не советует Овнам брать кредиты и одалживать деньги. Одиноким Овнам советуют в этот год сделать решительные шаги в плане личных отношений, браки, заключенные в этот год, будут счастливыми.



ТЕЛЕЦ

Забот у Тельцов в этот год будет много, но практически все они принесут положительный результат. Если Телец впряжется в работу, то его ждет большая награда – неважно, на каком поприще. В этом году Тельцам выпадает шанс круто изменить свой привычный порядок вещей. Только не отказывайтесь от помощи окружающих – в одиночку вам не справиться. Тельцам в этом году разрешено все – менять работу, квартиру, жениться и разводиться, заводить детей – практически все начинания будут иметь положительный результат. Вторую половину года больше посвятите семье, а первую – карьере и работе.



БЛИЗНЕЦЫ

Вечное колебание Близнецов Огненная Обезьяна подвергнет сомнению и будет внимательно наблюдать, как этот неуверенный знак справляется с определенностью. Год, когда нужно быстро принимать решения. Велика вероятность, что всякую новую информацию в этот год Близнецы будут воспринимать в штыки. Отличное время для творчества и самореализации, Обезьяна предоставит Близнецам множество ситуаций, когда можно проявить себя и найти свой путь. Будет достаточно много сложных дней, когда Близнецов может захлестнуть депрессия. Очень внимательно нужно быть в пути – год Обезьяны предвещает для Близнецов повышенное количество аварий и травм.



РАК

Красная Обезьяна заставит Раков изменить своей привычке вечно пятиться назад. Наоборот, все события 2016-го года будут подталкивать осторожных Раков действовать напролом. Настойчивых Раков ждет успех во всем. Но при этом на первое место выйдет не материальное благополучие, а вопросы со здоровьем. Посвятите этот год своему оздоровлению и профилактике, это будет совсем не лишним. Год не совсем благоприятен для продвижения карьеры, а вот смена места жительства, покупка дома будут весьма позитивными. Если в работе внешне все будет выглядеть достаточно спокойно и стабильно, то в плане финансов придется попотеть, чтобы укрепить свои позиции.



ЛЕВ

Весь год настырная Обезьяна будет пытаться сорвать маску со Львов. Она заставит этот знак стать искреннее, отзывчивее по отношению к окружающим людям. Год благоприятен для Львов во всех отношениях, а для некоторых он станет просто восхитительным. Во второй половине года появится стойкое желание перевернуть весь свой мир, стоит только очень взвешенно подходить к этому, чтобы наломать дров. Если первая половина года обещает для Львов затишье в работе, то второе полугодие может выдаться весьма бурным. Это время, когда можно смело менять работу, делать карьеру и строить перспективные планы. Год обещает быть удачным в плане финансов, особенно под конец. Личная жизнь будет протекать спокойно, но нужно проявлять осторожность к концу лета, когда могут случиться эмоциональные срывы. Будьте внимательнее к своим партнерам.



ДЕВА

Два года подряд в жизни Девы происходили кардинальные изменения, и год Красной Обезьяны должен поставить точку в этом процессе. Обезьяна заставит Деву самокритично посмотреть на себя, переоценить ценности, которые казались незыблемыми, по-новому взглянуть на друзей и коллег. Обезьяна дает отличный шанс Девам пересмотреть свои взгляды на окружающий мир, и если вы к этому отнесетесь несерьезно, то в будущем может появиться много проблем. Знаковый год для Дев, когда происходит глобальная переоценка ценностей. Тех, кто справится с этой задачей, ожидает награда в виде новой должности или пополнения в семье. Для одиноких Дев год неблагоприятен, да и семейным нужно быть осторожными, чтобы не спровоцировать серьезный конфликт.



ВЕСЫ

Гармоничный и спокойный год для представителей этого знака. Ни одного облачка на небосклоне, тем более никаких туч. Год пройдет настолько ровно и спокойно, умиротворенно и стабильно, что эта внешняя тишина заставит Весы задуматься – а все ли так хорошо? За каждым самым мелким конфликтом вы будете видеть двойное дно, любое принятие решений будет даваться тяжело. Многим Весам предстоит побороть свои внутренние страхи и смотреть на мир проще. Отличный год для путешествий, замечательное время для приобретения недвижимости и вложения инвестиций в долгосрочные проекты. Правда, при этом стоит включать логику – весьма высока вероятность влипнуть в нехорошую историю.



СКОРПИОН

Скорпион проведет весь год в поисках внутренней идиллии. Представителей этого знака посетит желание пересмотреть все ценности и заново расставить приоритеты. Может показаться, что все, начиная от начальника на работе, заканчивая членами семьи, предъявляют этому знаку весьма завышенные требования. Извлеките из этого выгоду – поднимитесь на более высокую ступень своего развития. Если вы задумаете часть своей работы переложить на кого-то другого, Обезьяна гарантирует вам провал. Если же сумеее взять на себя повышенные обязательства, удача наградит вас щедро.



СТРЕЛЕЦ

Год Козы заставил Стрельцов немало напрягаться, год Обезьяны будет продолжать держать этот знак в жизненном тонусе. Особо упорных Стрельцов, которые не бросили свои наработки на полпути, Обезьяна щедро отблагодарит. Этот год удачен для достижения крупных целей. Стрельцам, которые любят рубить правду с плеча, стоит попридержать свой острый язычок. Иногда хитрая Обезьяна может провоцировать их на откровенные разговоры и выяснения отношений, которые могут закончиться крупной ссорой и охлаждением отношений. Поэтому совет для Стрельцов – думайте, думайте и еще раз думайте. Обезьяна может подвигнуть Стрельца на крайне рискованные путешествия, поэтому прежде чем отправляться в дальнюю поездку, тщательно все продумывайте.



КОЗЕРОГ

Ветреная и переменчивая Обезьяна недолюбливает дисциплинированного Козерога. Поэтому 2016 год подбросит этому знаку множество сложных задач, у которых будет сразу несколько решений. Выбрать из них самый правильный и безопасный – задача умного Козерога. Этот опыт только сделает вас еще умнее и еще сильнее. Несмотря на сложные задачи, 2016-й обещает быть для Козерога счастливым. Это тот знак, который любит карабкаться на вершину горы и преодолевать препятствия, так что его умеренные сложности совершенно не пугают. Обезьяна внесет разнообразие в четко спланированную жизнь Козерога – она покажет, что можно иногда повалить дурака на диване, потратить свою распланированную жизнь на совершенно легкомысленные вечеринки и праздники, причем, Козерог, внешне страшась такому бессмысленному прожиганию жизни, втайне будет радоваться предоставленной ему беззаботности и веселости.



ВОДОЛЕЙ

Для всех Водолеев наступает прекрасное время творчества и вдохновения. Иногда их бурные фантазии могут привести к непредсказуемым последствиям, Водолеев может бросать из крайности в крайности, но чаще всего креативная мысль этого знака будет оценена по достоинству. Это тот год, когда по плечу реализация самых сумасбродных идей. Водолей – знак мечтателя, есть шанс свои мечты воплотить в действия. Особенно это касается людей, так или иначе связанных с творчеством. Ваш талант может необычайно расцвести и загореться новыми красками. Создавать семью в 2016 году Водолеем не рекомендуется. В год Обезьяны велика вероятность множества несерьезных любовных отношений и легкого флирта, которые не переходят в сильные чувства. Это время поиска и метаний.



РЫБЫ

Прошлый год для Рыб был полон стрессов, а 2016-й принесет успокоение. У Рыб появится непреодолимая потребность что-то изменить в своей жизни, будь то место жительства, работу, увлечения или привычный образ жизни. Смело воспользуйтесь предоставленным шансом в плане перемен к лучшему. Идеальное время, когда можно в корне изменить свою жизнь. Неуверенность и вечное метание Рыб Обезьяна направит в нужное русло – в этот год весьма возможно появление новых друзей и приятелей. Также год очень благоприятен для тех Рыб, которые решили связать себя узами Гименея. А тех, кто еще не задумывался о семье, ожидают весьма серьезные любовные романы и отношения....

www.2016-god.com



АДРЕСА



«КМФ» МФО Головной офис:
г. Алматы, ул. Береговая, 39
8 (727) 250-68-77, 250-68-78



АКТОБЕ:

г. Актобе, ул. Братьев Жубановых, 285 Д
8 (7132) 55-43-42, 55-40-21, 55-40-25
г. Хромтау, ул. Ауэзова, 1, кв. 92
8 (71336) 5-99-98, 5-99-99

АЛМАТЫ:

г. Алматы, ул. Розыбакиева, 45 Г
8 (727) 374-20-53, 374-20-54
г. Алматы, 4 мкр., 10 А
8 (727) 380-29-65
с. Иргели, ул. Кунаева, 174
8 (727) 307-12-17
г. Каскелен, ул. Толе би, 29
8 (72771) 2-39-66
с. Узынагаш, ул. Толе би, 44,
8 (72770) 2-12-84
ст. Шамалган, ул. Дуйсекова, № 37 «А»
8 (72771) 5-80-75

Алматинский филиал «На Калдаякова»

г. Алматы, ул. Калдаякова, 30
8 (727) 266-83-51, 266-86-52
г. Алматы, ул. Майлина, 208
8 (727) 251-30-54
г. Есик, Алматинская / Ауэзова, 155 / 88
8 (72775) 4-03-20
г. Капшагай, 3 мкр., 42, н.п.82
8 (72772) 7-99-80
г. Талгар, ул. Кунаева, 87
8 (727) 295-63-89
с. Шелек, ул. Жибек Жолы, д. 116 А
8 (72776) 2-42-19

АСТАНА:

г. Астана, пр. Абая, 75
8 (7172) 55-93-27 / 28 / 29 / 32
г. Астана, пр. Богенбай Батыра, 71
8 (7172) 20-51-19 (71)
г. Степногорск, 3 мкр., 10 А
8 (71645) 6-14-26, 6-43-66
г. Атбасар, ул. Фурманова, 37
8 (71643) 5 20 18, 5 22 18.

КАРАГАНДА:

г. Караганда, пр. Н. Абдилова, 25
8 (7212) 42-51-33, 41-27-56
г. Караганда, ул. Карл Маркса, 5
8 (7212) 22-16-43
г. Шахтинск, пр. А. Кунанбаева, 65 А
8 (72156) 3-60-86
г. Темиртау, пр. Мира, 98
8 (7213) 95-95-57
с. Осакаровка, ул. Достық, 29
8 (72149) 4 10 98
с. Киевка, ул. Кунаева, 32
8 (72144) 2-28-09
с. Атасу, пр. Сейфуллина, 20
8 (71030) 2-76-01

КОСТАНАЙ:

г. Костанай, ул. Баймагамбетова, 201
8 (7142) 59-32-47, 59-32-49
г. Рудный, пр. Комсомольский, 34
8 (71431) 9-16-20
г. Карабалык, ул. Космонавтов, 35
8 (71441) 3-22-82
п. Федоровка, ул. Мелехова, 54
8 (71442) 2-28-22

КОКШЕТАУ:

г. Кокшетау, ул. Ауелбекова, 62
8 (7162) 26-92-82, 26-45-34, 26-46-05
с. Зеренда., ул. Мира, 77
8 (71632) 2-10-14
г. Щучинск, ул. Ауэзова, 45
8 (71636) 4-32-80

г. Макинск, ул. Сейфуллина, 17
8 (71646) 2-44-15
с. Саумалколь, ул. Валиханова, 42 А
8 (71533) 2-14-79

КЫЗЫЛОРДА:

г. Кызылорда, ул. Желтоқсан, 9 Д
8 (7242) 26-38-47, 58-95-13
г. Жалагаш, ул. Бухарбай Батыра, 129
8 (72431) 3-26-43
с. Жанакорган, ул. Мусаханова, 18
8 (72435) 2-22-29
г. Жосалы, ул. Амангельды, 12
8 (72437) 2-11-39
г. Шиели, ул. Даулеткерей, б / н
8 (724 32) 4-27-99

ПАВЛОДАР:

г. Павлодар, ул. Бектурова, 62 / 2
8 (7182) 59-36-98, 59-36-97, 59-36-96
с. Акку, ул. Амангельды, 69, офис 12
8 (71839) 2-10-40
г. Аксу, ул. Ауэзова, 65
8 (71837) 6-90-96, 3-34-98
г. Екибастуз, ул. Ауэзова, 54
8 (7187) 37-42-38, 37-35-06, 37-36-06,
с. Иртышск, ул. Желтоқса, 106, офис 15
8 (71832) 2-20-29

СЕМЕЙ:

г. Семей, ул. Б. Момышулы, 31 / 33
8 (7222) 56-11-05, 52-64-14
с. Бескарагай, ул. Сейфуллина, 159
8 (72236) 9-07-44
с. Караул, ул. Мухаметханова, 2
8 (72252) 9-22-93
с. Калбатау, ул. Алимбетова, 37
8 (72347) 6-10-95

ТАЛДЫҚОРГАН:

г. Талдықорган, ул. Абая, 245 А
8 (7282) 246-735, 246-736, 246-806
с. Балпык би, мкр. «Шадрин», 4 А
8 (72838) 2-05-29
с. Карабулак, ул. Панфилова, 115 / 117, кв. 1.
8 (72836) 3-19-87
г. Уштобе, ул. Абылайхана, 6А, 5
8 (72834) 2-05-31
г. Сарканд, ул. Жамбыла, 41 А
8 (72839) 2-16-99
с. Жансугуров, ул. Желтоқсан, 4, 32
8 (72832) 2-11-77
г. Ушарал, ул. Кунаева, 62
8 (72833) 2-35-03
с. Кабанбай, ул. Абылайхан, б / н
8 (72837) 4-10-19
с. Сарыозек, ул. Момышулы, 1
8 (72840) 3-19-51
г. Жаркент, ул. Лутфуллина, 24
8 (72831) 5-04-56
г. Чунджа, ул. К. Исламова, 25
8 (72778) 2-44-98
с. Кеген, ул. Б. Атыханулы, б / н
8 (72777) 2-20-66

ТАРАЗ:

г. Тараз, ул. Байзак батыра, 187
8 (7262) 45-11-17, 46-80-72, 46-80-71
г. Тараз, пр. Абая, 106
8 (7262) 43-60-34.
г. Тараз, мкр. «Телецентр», 1 А
8 (7262) 51 02 65
г. Жаңатас, 2 мкр., 6
8 (72634) 6-29-43
г. Каратау, ул. Молдагуловой, №59-61
8 (72644) 6-16-74
с. Кордай, ул. Байдибек, 145 А

8 (72636) 2-29-17
с. Кулан, ул. Жибек жолы, 90 А
8 (72631) 2-16-89
с. Мерке, ул. Исмаилова, 220 А
8 (72632) 2-29-07
с. Б.Момышулы, ул. Щорса, 15
8 (72635) 2-01-16
г. Шу, ул. Науалиева, 7Б
8 (72643) 2-13-16

ТУРКЕСТАН:

г. Туркестан, ул. С. Ерубаяева, 249 А
8 (72533) 4-33-41, 4-33-32
г. Туркестан, ул. Султанова, 234 / 2
8 (72533) 4-07-53
г. Кентау, ул. Яссаи, 83
8 (72536) 3-51-84
с. Шауелдир, ул. М. Ауэзова, 1
8 (72544) 2-20-24
с. Шаян, ул. Кадырбаева, 15
8 (72548) 2-16-27
с. Төрткөл, ул. Кунаева, б / н
8 (72530) 4-26-69
с. Шолакорган, ул. Кожанова, 25
8 (72546) 4-27-92

УРАЛЬСК:

г. Уральск, ул. Сарайшык, 89 / 1
8 (7112) 26-75-23, 26-75-54

УСТЬ-КАМЕНОГОРСК:

г. Усть-Каменогорск, ул. Горького 67
8 (7232) 26-86-53, 26-91-96
г. Шемонаиха, ул. Горького, 3
8 (72332) 3-02-63
г. Риддер, пр. Независимости, 7
8 (72336) 4-16-35
с. Самарское, ул. Астана, 129
8 (72333) 2-55-86

ШЫМКЕНТ (ЖИБЕК ЖОЛЫ):

г. Шымкент, ул. Төле би, 27А
8 (7252) 53-55-05, 53-52-99, 54-51-77
с. Абай, ул. М. Артыкова, 106А
8 (72532) 3-01-93
с. Казыгурт, ул. Яссауи, 1
8 (72539) 2-20-81
г. Сарыагаш, ул. Дуйсебаева 4А
8 (72537) 2-36-01, 7-10-86
г. Ленгер, ул. Төле би, б / н
8 (72547) 6-01-92
с. Коксайек, ул. Төле би, б / н
8 (72547) 5-16-63

ШЫМКЕНТ (ОРДАБАСЫ):

г. Шымкент, ул. Тыныбаева 28 А-Б
8 (7252) 39-30-70, 39-30-71,
г. Шымкент, мкр «Восток», 89, кв. 11
8 (7252) 20-12-03
г. Шымкент, ул. Отегенова уч. № 1884
8 (7252) 770-740
с. Аксукуент, ул. Жандарбекова, 9
8 (72531) 2-40-74, 2-22-47
с. Рыскулов, ул. Т. Рыскулова, 257
8 (72538) 5-36-71
с. Темирлан, ул. Аббасова 8 / 1
8 (72530) 2-24-38
с. Карабулак, ул. Рүстемова, 100
8 (72531) 2-78-69
г. Арыс, ул. Төле би, 25 А
8 (72540) 2-30-35

ПЕТРОПАВЛОВСК:

г. Петропавловск, ул. Е. Букетова, 16
8 (7152) 46-38-45, 46-38-53

КМФ – НАЧНИ С МАЛОГО, ДОСТИГАЙ БОЛЬШЕГО!
КМФ – ПОСТРОЙ С НАМИ СВОЙ БИЗНЕС!
ОТ ЖЕЛАНИЯ ДО РЕАЛЬНОСТИ С КМФ!

КМФ – НАЧНИ С МАЛОГО, ДОСТИГАЙ БОЛЬШЕГО!
КМФ – ПОСТРОЙ С НАМИ СВОЙ БИЗНЕС!
ОТ ЖЕЛАНИЯ ДО РЕАЛЬНОСТИ С КМФ!

КМФ – НАЧНИ С МАЛОГО, ДОСТИГАЙ БОЛЬШЕГО!
КМФ – ПОСТРОЙ С НАМИ СВОЙ БИЗНЕС!
ОТ ЖЕЛАНИЯ ДО РЕАЛЬНОСТИ С КМФ!

КМФ – НАЧНИ С МАЛОГО, ДОСТИГАЙ БОЛЬШЕГО!
КМФ – ПОСТРОЙ С НАМИ СВОЙ БИЗНЕС!
ОТ ЖЕЛАНИЯ ДО РЕАЛЬНОСТИ С КМФ!

КМФ – НАЧНИ С МАЛОГО, ДОСТИГАЙ БОЛЬШЕГО!
КМФ – ПОСТРОЙ С НАМИ СВОЙ БИЗНЕС!
ОТ ЖЕЛАНИЯ ДО РЕАЛЬНОСТИ С КМФ!

КМФ – НАЧНИ С МАЛОГО, ДОСТИГАЙ БОЛЬШЕГО!
КМФ – ПОСТРОЙ С НАМИ СВОЙ БИЗНЕС!
ОТ ЖЕЛАНИЯ ДО РЕАЛЬНОСТИ С КМФ!

КМФ – НАЧНИ С МАЛОГО, ДОСТИГАЙ БОЛЬШЕГО!
КМФ – ПОСТРОЙ С НАМИ СВОЙ БИЗНЕС!
ОТ ЖЕЛАНИЯ ДО РЕАЛЬНОСТИ С КМФ!

КМФ – НАЧНИ С МАЛОГО, ДОСТИГАЙ БОЛЬШЕГО!
КМФ – ПОСТРОЙ С НАМИ СВОЙ БИЗНЕС!
ОТ ЖЕЛАНИЯ ДО РЕАЛЬНОСТИ С КМФ!

КМФ – НАЧНИ С МАЛОГО, ДОСТИГАЙ БОЛЬШЕГО!
КМФ – ПОСТРОЙ С НАМИ СВОЙ БИЗНЕС!
ОТ ЖЕЛАНИЯ ДО РЕАЛЬНОСТИ С КМФ!

НАМ

ЛЕТ!



КМФ – начни с малого, достигай большего!

От желания до реальности с КМФ!

КМФ – построй с нами свой бизнес!

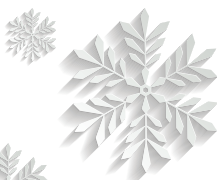
ВАЖНО!

ВЫХОДНЫЕ ДНИ:

16-17 декабря

1-4 января

7 января



www.kmf.kz

ЧТОБЫ СТАТЬ КЛИЕНТОМ КМФ ВАМ НЕОБХОДИМО:

- ◆ Иметь гражданство или вид на жительство в Республике Казахстан;
- ◆ Быть в возрасте от 21 года и не старше 75 лет;
- ◆ Иметь стабильный доход.

ОФОРМЛЕНИЕ КРЕДИТА ПО ОДНОМУ ДОКУМЕНТУ*:

- ◆ Документ, удостоверяющий личность.

* В зависимости от условий продукта могут быть запрошены дополнительные документы.

Кредиты выдаются в тенге, в наличной форме в кассе КМФ, либо по желанию могут быть перечислены на Ваш лицевой счет в банке.

Кредиты выдаются на различные цели, не противоречащие законодательству РК.

ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА

можно осуществить любым удобным для Вас способом:

