

# pro KMF

КОРПОРАТИВНЫЙ

ЖУРНАЛ

|

WWW.KMF.KZ

|

МАРТ

2016



## Итоги года

КМФ в 2015 году

---

## Советы предпринимателям

Бизнес в кризис или  
новые идеи

---

## Важно знать!

Рефинансирование

---

Как обезопасить себя  
от мошенничества!

---

## Конкурс для клиентов

Расскажите историю своего бизнеса  
и получите один из призов!

---





**С ПРАЗДНИКОМ НАУРЫЗ!**





#### Уважаемые читатели!

С приходом весны, пробуждается природа, а вместе с ней и мы. Наступает время новых вдохновений и свершений. Весна есть весна, и даже сложная ситуация в экономике, не должна стать помехой поставленным планам.

Вы держите в руках первый в текущем году номер нашего журнала, который посвящен главному весеннему празднику – Наурыз. Данный праздник отмечается во многих культурах уже более двух тысяч лет и олицетворяет собой наступление нового года, символизируя начало роста и процветания. Сегодня, это общенациональный праздник, который объединяет представителей различных культур. Мы желаем, чтобы праздник Наурыз принес счастье, радость и благополучие в каждую семью, укрепляя узы взаимоуважения и любви.

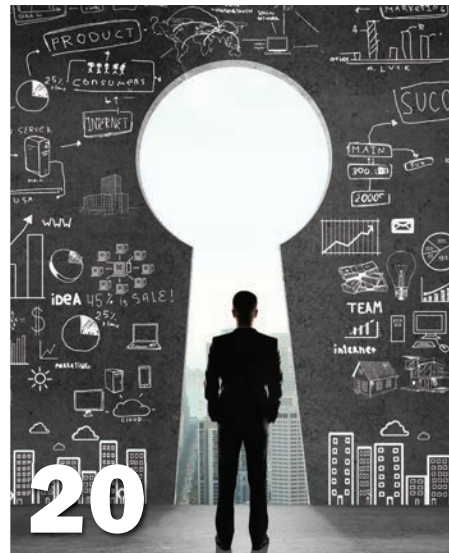
Наступление весны в наших мыслях всегда связано с еще одним трепетным праздником – Международным женским днем. Дорогие женщины, от лица всех сотрудников нашей компании мы поздравляем вас с главным женским днем. Желаем вам прекрасного настроения, осуществления самых сокровенных желаний. Пусть мужчины радуют вас каждый день!

Наряду с тем, что текущий выпуск посвящен грядущим праздникам, мы сохранили наши интересные рубрики, посвященные ведению бизнеса, различным кредитным возможностям, равно как и новостям КМФ, итогам нашей работы и другим важным разделам. Надеемся, что информация в нашем весеннем номере станет для вас настолько же полезной, насколько и интересной!

PS: Дорогие друзья, мы всегда стремимся сделать наш журнал как можно более интересным и полезным для вас. В связи с этим, будем очень благодарны вашим отзывам и предложениям относительно интересующих вас тем, разделов и прочих аспектов журнала. Присылайте ваши комментарии на электронный адрес [rg@kmf.kz](mailto:rg@kmf.kz) или оставляйте в ближайшем подразделении КМФ.

С уважением,  
Шалкар Жусупов, Председатель Правления МФО «КМФ»

## СОДЕРЖАНИЕ



### НОВОСТИ КОМПАНИИ

Открытие новых подразделений.....	4
KMF была признана лучшей благотворительной организацией.....	5
Кредитный портфель филиала в г. Астана достиг 2 миллиардов тенге.....	5
KMF первой в Казахстане получила Сертификат S.T.A.R. ....	5
Добрые дела в хосписе .....	6

### НАУРЫЗ

Как отмечают Наурыз в разных странах.....	8
---	---

### ИТОГИ ГОДА

KMF в 2015 году.....	10
----------------------	----

### ПРОДУКТЫ КМФ

О продукте «Шаңырақ».....	14
Рефинансируйте кредиты в KMF .....	24
Из «Дос» в «Достар» .....	36

### ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

Советы по ремонту: утепление дома.....	16
Простота и уют.....	18

### СОВЕТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

Бизнес в кризис или новые идеи .....	20
--------------------------------------	----

### ВАЖНО ЗНАТЬ!

Рефинансирование .....	22
Как обезопасить себя от мошенничества! .....	30

### СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Корпоративная социальная ответственность KMF.....	26
---	----

### СОЦИАЛЬНЫЕ ИНДИКАТОРЫ

Какие они, наши клиенты?.....	28
-------------------------------	----

### ИСТОРИЯ КЛИЕНТА

Как фермер из Сарканды импортозамещением занялся .....	34
--	----

### ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

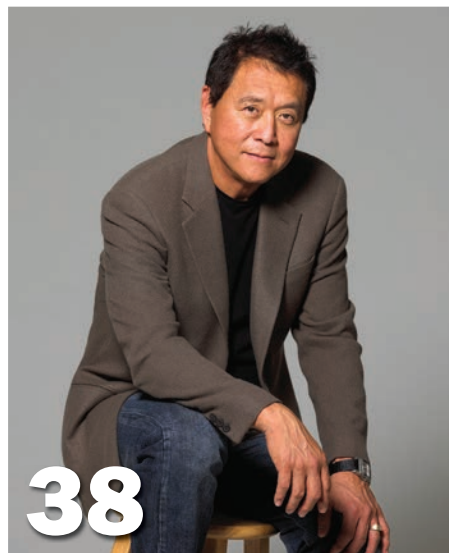
Финансовая грамотность от Роберта Кийосаки.....	38
---	----

### БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

II Ежегодная Конференция KMF	
«Финансовая грамотность – путь к успеху» .....	40







38



40

## РЕЦЕПТЫ

Что советуют мужчины?.....42

Что советуют женщины? .....44

## 8 МАРТА

Строго для мужчин: Как порадовать женщин на 8 марта? .....46

## ПРОФЕССИЯ

Как выбрать профессию? .....48

## ЗОЖ

Здоровый образ жизни.....52

Переход на весенний режим .....54

**ВОПРОС – ОТВЕТ**.....56

## КОНКУРС ДЛЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ!

Напиши историю своего бизнеса и получи один из призов!.....58

**АДРЕСА**.....61



46



54



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](http://www.kmf.kz)

### Председатель Правления:

Жусупов Шалкар Амангосович

### Главный редактор:

Ибрагимова Рауза Абдулвахитовна

### Выпускающий редактор:

Жумалиев Мухтар

### Над номером работали:

Жумалиев Мухтар,

Пономаренко Павел

### Дизайнер:

Кудрина Ольга

Издается: с 2015 года

Тираж: 35 000 экз.

### Отпечатано в типографии:

ТОО «Реформа»

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

# ОТКРЫТИЕ НОВЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ



## ОТКРЫТИЕ СУБОФИСА КМФ В П. КИЕВКА

28 декабря 2015 года состоялось торжественное открытие субофиса Карагандинского филиала в поселке Киевка. По случаю открытия нового субофиса, КМФ широко распахнул двери для своих гостей. На мероприятие были приглашены клиенты и сотрудники филиала.

Субофис в поселке Киевка – это еще одна точка обслуживания нашей компании, куда жители населенных пунктов Нуринского района могут обратиться за финансовой консультацией и получить финансовую поддержку для развития своего бизнеса.

**Адрес суб. офиса в п. Киевка:**  
ул. Тауелсиздик, 51.  
Телефон: 8 (72144) 2-17-15.



## ОТКРЫТИЕ КАССЫ В ОТДЕЛЕНИИ «КОКПЕКТЫ»

29 октября 2015 года состоялось открытие кассы в отделении «Кокpekты». В первый день получили кредитные займы 13 клиентов. Среди них были те, кто получил кредит повторно, а также те, кто стал кредитоваться в МФО «КМФ» только в этом месяце.

После подписания всех необходимых договоров, был проведен семинар по финансовой грамотности для присутствовавших клиентов. Клиенты

активно участвовали, высказывали свои мнения, с удовольствием делились жизненным опытом.

**Адрес: с. Кокpekты, ул. Абая, 40.**  
Телефон: 8 (72348) 2-10-34.



## ПРЕЗЕНТАЦИЯ НОВОГО ОФИСА ПАВЛОДАРСКОГО ФИЛИАЛА

17 ноября 2015 года состоялось торжественное открытие нового офиса Павлодарского филиала КМФ.

В связи с ростом активных клиентов, расширением штата возникла необходимость переезда в новое более просторное здание.

К тому же, переезд совпал с пятилетием Павлодарского филиала.

Торжественный момент с перерезанием ленточки был доверен заместителю директора филиала АО «КазПочта» Сагадиеву К.Б и главному врачу

Областной больницы, депутату областного маслихата Сыздыкову С.У.

**Адрес: Бектурова, 62/2.**  
Телефон: 8 (7182) 70-40-96.



## ПРЕЗЕНТАЦИЯ НОВОГО ОФИСА ОТДЕЛЕНИЯ ШАУЕЛДИР

14 декабря текущего года состоялось торжественное открытие нового офиса отделения Шаулдир Туркестанского филиала. В официальном открытии нового офиса принял участие Аким Отырарского района Полатов С.С., также директор филиала Абишов Н.У. и начальник отделения Есенбаев М. В качестве гостей были приглашены лояльные клиенты отделения. В завершение мероприятия все гости были приглашены на фуршет. Прозвучали теплые пожелания и поздравления в адрес организации от гостей и клиентов.

**Адрес: с. Шаулдир,  
пр. Жибек Жолы, 24/2.**  
Телефон: 8 (72544) 2-20-24.

## ТАКЖЕ СМЕНИЛИ АДРЕСА СЛЕДУЮЩИЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ КМФ:

ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ:	НОВЫЙ АДРЕС:
Петропавловск, Явленка	ул. Ленина, 9. Тел. 8 (71548) 2-23-01
Алматы, г. Есик	ул. Токатаева, 139. Тел. 8 (72775) 4-03-20
Алматы, г. Капшагай	4 мкр., 46, Н.П. 82. Тел. 8 (72772) 7-99-80
Караганда, п. Киевка	ул. Тауелсиздик, 51. Тел. 8 (72144) 2-17-15
Кокшетау, г. Макинск	ул. Яглинского, д.5А. Тел. 8 (71646) 2-22-33
Кызылорда, р. Жосалы	ул. Е.Кошербаева, 32/2. Тел. 8 (72437) 2-11-39
Кызылорда, Казалинский р-н, п. Айтеке би	ул. Айтеке би, 9. Тел. 8 (724) 382-41-41
Туркестан, с. Шаулдир	пр. Жибек Жолы, 24/2. Тел. 8 (72544) 2-20-24
Туркестан, с. Төрткөл	ул. Кунаева, 1А. Тел. 8 (72530) 4-26-69
Шымкент, г. Шардара	ул. Толе би, 29А. Тел. 8 (72535) 2-13-02





## КМФ первой в Казахстане получила Сертификат S.T.A.R.

КМФ стала первой МФО в Казахстане, получившей Сертификат S.T.A.R. (Социально- прозрачные и ответственные) от международной информационной платформы MIX за приверженность к социальной прозрачности и ответственности. Данная награда учреждена глобальной международной платформой MixMarket в целях поощрения микрофинансовых и банковских организаций за предоставление полной информации в области социальной деятельности. Сертификат S.T.A.R. MIX (Социально прозрачные и ответственные) это признание тех МФО, которые имеют полный набор документированной информации по социальной ответственности в соответствии с социальной деятельностью Целевой группы Social Performance Task Force's (SPTF), а также с Универсальными стандартами.

## КМФ была признана лучшей благотворительной организацией

В преддверии празднования Дня Первого Президента, в Астане были подведены итоги Общенациональной акции Ассамблеи Народа Казахстана «Караван Милосердия».

Мы рады сообщить о том, что КМФ была признана лучшей благотворительной организацией конкурса. 27 ноября КМФ был официально вручен диплом победителя в номинации «Жүректен жүрекке» (От сердца к сердцу) среди банковского сектора РК за активное участие в республиканской акции-эстафете.

Данное достижение еще раз демонстрирует приверженность нашей компании принципам социальной ответственности и является общей заслугой всех сотрудников!



## Кредитный портфель филиала в г. Астана достиг 2 миллиардов тенге

В преддверии Нового года Филиал в г. Астана достиг и превысил должжданную отметку объема кредитного портфеля в 2 миллиарда тенге. Это результат упорного труда дружной и сплоченной команды. Благодаря командному духу коллектив

Филиала г. Астана достигает поставленных целей! Символично, что в год своего десятилетнего юбилея филиал в г. Астана перешагнул столь весомый рубеж, завершив год на такой позитивной ноте!

# ДОБРЫЕ ДЕЛА В ХОСПИСЕ

**Добрые дела в канун Нового года для детей особенно важны. Для них этот праздник самый главный. Они ждут чуда и задача взрослых – организовать такой праздник. Мы думаем, что благодаря совместным усилиям коллектива КМФ нам эта задача удалась.**



Каждый из нас был ребенком и верил, что придет Дед Мороз и подарит то, о чем мечтал целый год: игрушечная машинка, плюшевый мишка или кукла. У современных детей желания мало изменились – они хотят современную игрушку: смартфон или компьютер. Маленькие пациенты детского хосписа в Алматы тоже мечтают и о Елке с Дедом Морозом и о подарках. Но еще они мечтают о том, о чем могут рассказать

только их родители и лечащие врачи-онкологи. Чтобы новый год подарил им еще один год жизни и сил бороться со своей болезнью. Сотрудники КМФ всегда отличались отзывчивостью и активным участием в благотворительности. Коллеги пожертвовали средства на покупку необходимых вещей и подарков для детей с онкологией. Также свой вклад в общий фонд внесли члены Правления.

Фонд «Открытая Азия» в лице ее президента Нагимы Джумашиевой Плоких направил нас в Детский Клинический Центр в санатории «Алатау» в предгорьях Алматы. Здесь работает единственный в Казахстане детский хоспис. В канун Нового года поздравить детей и сотрудников центра отправились волонтеры из нескольких подразделений Головного офиса КМФ. Дед Мороз со Снегурочкой, большой заряд позитива, внимания и, конечно, подарков стали для маленьких пациентов настоящим новогодним чудом.

На собранные средства для Центра были закуплены комплекты постельного белья, что позволит полностью обновить фонд сменного белья, продукты и моющие средства для малообеспеченных семей, что также очень важно. Ведь в семье, где болеет ребенок, весомая часть средств уходит на лекарства. И конечно, мы не забыли про новогодние подарки! Все детки с большой радостью получили сладости и тут же начали их пробовать. Центр рассчитан на пребывание 13 детей с родителями. Новый год в Центре встречают 5 детей.

Асхату два года. У него нейробластный лейкоз и здесь он с мамой, проходит длительный курс лечения. Айжан семь лет с острым лейкозом. Руслану 5 лет. У него тоже лейкоз. Виктории два годика. В Центре она с мамой. Недавно прибыл еще один маленький пациент – Даниил, который будет получать восстановительное лечение после химиотерапии.

Сколько восторга и радости мы увидели в глазах детишек! А ведь позитивный настрой также важен в лечении таких тяжелых заболеваний.

Центру помогают множество организаций и частных лиц. На спонсорские средства за последние годы здесь оборудовали самым современным оборудованием медкабинет, душевую, появилась комната для отдыха и молельная.

С 2001 года Центр посещали и оказывали помощь мировые звезды, например – Ален Делон.



## 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](http://www.kmf.kz)**



НАУРЫЗ

Как отмечают

# НАУРЫЗ В РАЗНЫХ СТРАНАХ



Наурыз – это праздник нового года по астрономическому солнечному календарю у иранских и тюркских народов. Данный праздник отмечается еще с тех времен, когда не существовало даже письменности. Официально же, первое празднование Наурыза было зарегистрировано в период Ахеменидской Империи (5-4 в до н.э.). С тех пор, праздник распространился по разным странам и продолжает отмечаться по сей день, даже после исламских завоеваний. В некоторых исламских странах празднование данного праздника запрещается. К примеру, в Турции с 1925 по 1991 год, в Сирии празднование запрещено до сих пор.

В современное время, празднование Наурыза приходится день весеннего равноденствия в ночь с 21 на 22 марта. Для многих национальностей именно этот день ознаменует собой наступление нового года. Этот праздник отмечают в таких странах, как Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан, Азербайджан, Афганистан, Турция, Иран, Татарстан, Башкортостан, Албания, а также частично в Китае, Индии и в Японии.

Каждая национальность празднует по-разному. Это и не удивительно – за более чем 2000-летнюю историю, праздник хоть и сохранил основное значение, обычаи, конечно же, сильно изменились, равно как и традиционные блюда разных культур. В данной статье мы хотим поделиться тем, как празднуют и что готовят в этот день, в странах, отмечающих праздник Наурыз. Традиционно, главное блюдо на всех столах в Казахстане в этот день – Наурыз коже. Как правило, коже нужно есть много, чтобы год был удачным и плодотворным. Также, казахи стараются посетить как можно больше гостей в этот день, так как существует поверье – если отведать коже в семи домах, год выдастся удачный. Рецепт коже на первый взгляд очень прост – главное, чтобы состоял из семи основных элементов, которые олицетворяют начало жизни. Однако, у каждой хозяйки имеется свой секрет приготовления коже, который распространяется от матери к дочери.



Как отмечалось выше, празднование Наурыза в Турции было запрещено начиная с 1925 года на официальном уровне. Вновь этот праздник стали отмечать лишь с начала 90-х годов прошлого века. У турков есть интересная традиция – за две недели до Наурыза возвращаются зерна пшеницы и в день праздника на стол подаются зеленые ростки. Также, на столе должны быть сладости и зажженные свечи. Главным же блюдом, являет «сумальяк», который представляет собой блюдо приготовленное из пророщенных ростков пшеницы.







Схожая с нашей, но немного в другом обличи традиция, соблюдается в Азербайджане. В этот день на столах должна стоять пицца, состоящая из семи блюд, названия которых начинаются на букву «С»: сирке (уксус), скэд (молоко), сабзи (зелень) и т.п. Также, на столе должны быть свечи, которые символизируют свет, оберегающий от зла.



В Туркменистане также на стол подаются семь блюд, начинающихся с арабской буквы «син». Как правило, это яблоки, маслины, чеснок, проросшее зерно и т.д. Праздничный стол называется «хафт-син», а садятся за него всей семьей, когда стемнеет. Обязательно нужно надеть новую одежду, использовать новую посуду.



Для празднования Наурыза в Узбекистане, накануне праздника выбирают тех, кто будет его открывать: Бахор-ханум (Весна) – красивая, веселая, умная, работающая девушка; Дехкан-бобо (Дед-земледелец) – аксакалы, почтенные люди; Момомер (Земля). Облаченные в национальные одежды, избранные

герои, объезжают главные улицы в сопровождении музыкантов, зазывая жителей на площадь к главному месту празднования. Основное блюдо – «сумаляк», блюда из проросшего зерна, символизирующее начало жизни, теплоту и изобилие. Отмечают Наурыз и в Китае – в основном, представители тюркоязычных племен, осевших там ранее, но иногда и сами китайцы. В этот день, как правило, китайцы делают небольшие глиняные фигурки быков, которые разбивают около храмов. Также, сооружается большой бамбуковый бык, покрытый разноцветной бумагой, который сжигается. Основным блюдом считается «особая постная каша семи сокровищ», которая состоит из семи элементов, среди которых обязательно наличие специального «старого риса».



Удивительно, но даже в Японии в некоторых местах отмечают Наурыз. Однако, здесь главное блюдо состоит уже не из 7, а из 5 злаков. Как правило, это соевые бобы, клейкий рис, гаодян и т.д.





# КМФ В 2015 ГОДУ

По итогам 2015 года количество активных клиентов КМФ составило 151 903 человек, а кредитный портфель достиг 34.7 млрд. тенге. По размеру кредитного портфеля КМФ является крупнейшей микрофинансовой организацией в Казахстане, а по количеству активных клиентов – в Центральной Азии.

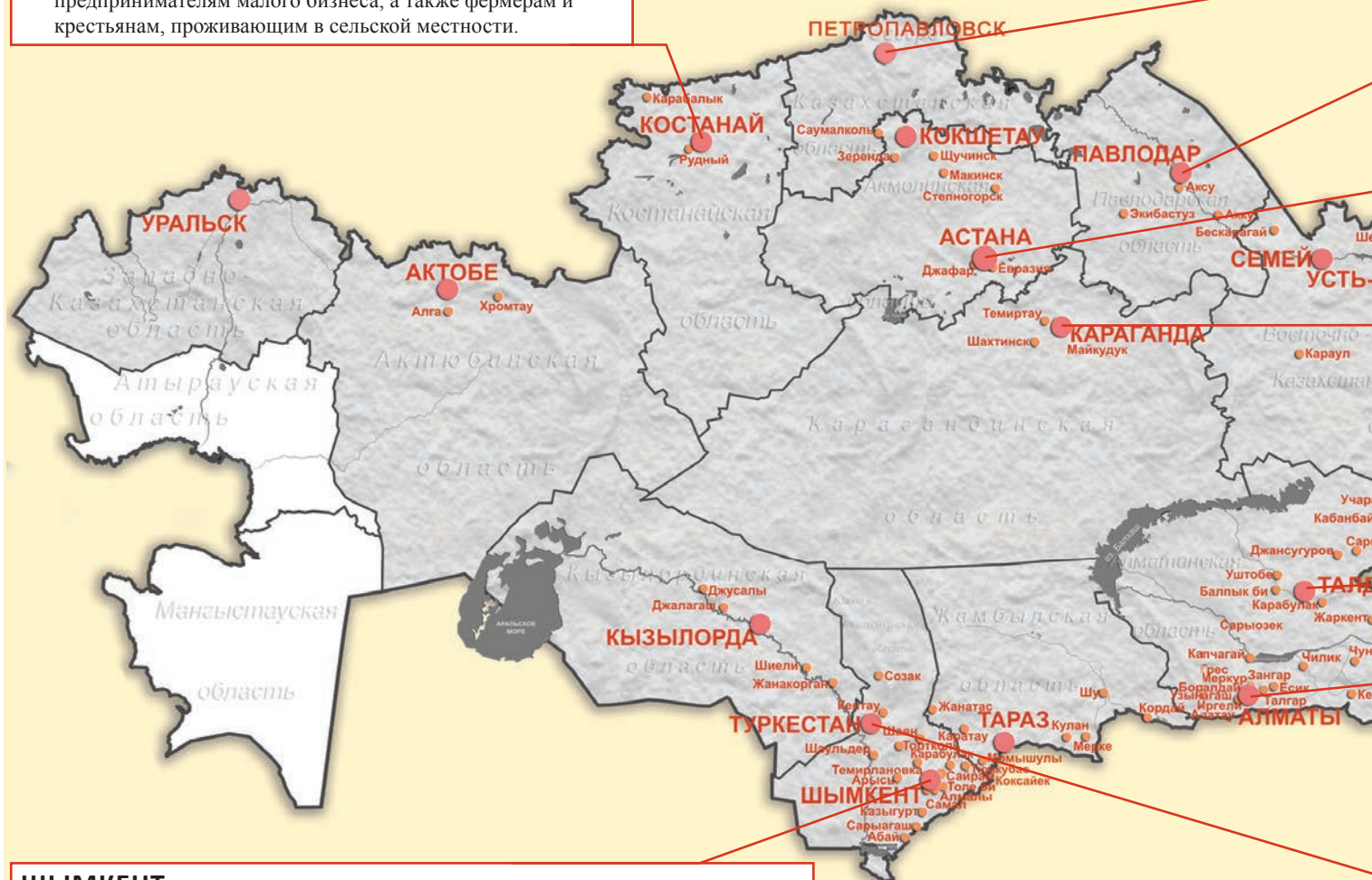
## СОБЫТИЯ КМФ В 2015 ГОДУ

### КОСТАНАЙ:

- В мае состоялось торжественное открытие третьего отделения Костанайского филиала в п. Федоровка. Работа отделения в п. Федоровка будет направлена на расширение рынка кредитования в Федоровском регионе, оказание помощи предпринимателям малого бизнеса, а также фермерам и крестьянам, проживающим в сельской местности.

### ПЕТРОПАВЛОВСК:

- Первый год со дня открытия отметил Северо-Казахстанский филиал. По итогам 2015 года, кредитный портфель филиала составил 138 млн. тенге.



### ШЫМКЕНТ:

- Для более эффективного обслуживания клиентов в апреле Южно-Казахстанский филиал был разделен на два филиала: «Жибек-Жолы» и «Ордабасы».
- В июле состоялось открытие отделения филиала «Жибек-Жолы» в городе Шардара.
- VIII Региональная конференция «Женщина и Бизнеса» прошла в г. Шымкент в марте. Более 120 человек с разных городов приняли участие в конференции – предприниматели, эксперты в области микрофинансирования, представители госструктур и финансовых институтов.



Мы работаем на казахстанском рынке вот уже 19-ый год. Сегодня KMF – это 18 филиалов в крупных городах Казахстана и 84 отделений, 74 из которых находятся в сельской местности. Из года в год компания продолжает увеличивать географический охват.

Прошедший год, несмотря на свою сложность, отметился важными событиями для компании. В начале 2015 года в ходе пресс-конференции для журналистов мы объявили о вхождении в состав KMF международных инвесторов с большим опытом в микрофинансировании. Тот факт, что KMF получила

международное участие в столь непростое время, говорит о высокой надежности и успешности работы компании. Кроме того, в 2015 году компания закончила процесс перерегистрации в Микрофинансовую организацию и теперь полностью регулируется Национальным Банком РК. Напомним, согласно новому закону все микрокредитные организации должны были перерегистрироваться в микрофинансовые организации, либо прекратить свою деятельность. Таким образом, на данный момент на рынке осталось чуть более 60 микрофинансовых организаций.

### ПАВЛОДАР:

- В ноябре состоялось торжественное открытие нового офиса Павлодарского филиала KMF, в связи с ростом активных клиентов и расширением штата. В начале текущего года кредитный портфель филиала превысил 1 млрд. тенге. В Павлодарском филиале обслуживается порядка 6000 клиентов.

### АСТАНА:

- KMF признана лучшей благотворительной организацией в рамках конкурса Ассамблеи Народа Казахстана – «Караван милосердия»
- В сентябре филиал в г. Астана отметил свое 10-летие. Сегодня в филиале обслуживается более 5000 клиентов. А под завершение года кредитный портфель филиала достиг долгожданной отметки в 2 млрд. тенге

### КАРАГАНДА:

- В июле Карагандинский филиал KMF достиг и превысил долгожданную отметку объема кредитного портфеля в 1 миллиард тенге.
- В декабре в поселке Киевка для клиентов компании заработал новый субофис Карагандинского филиала KMF.

### ТАЛДЫКОРГАН:

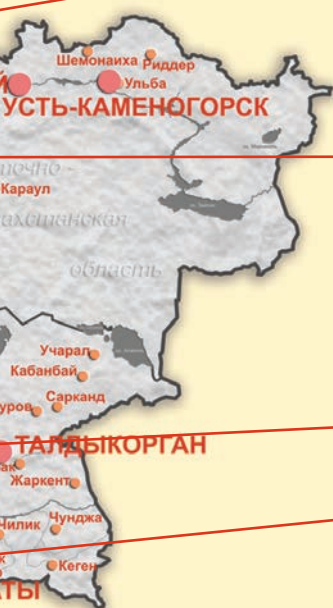
- В сентябре, накануне празднования «Дня языков народа Казахстана», KMF совместно с Ассамблеей народа Казахстана, подарили жителям и гостям города Талдыкорган веселый праздник – День рождения «KMF»!

### АЛМАТЫ:

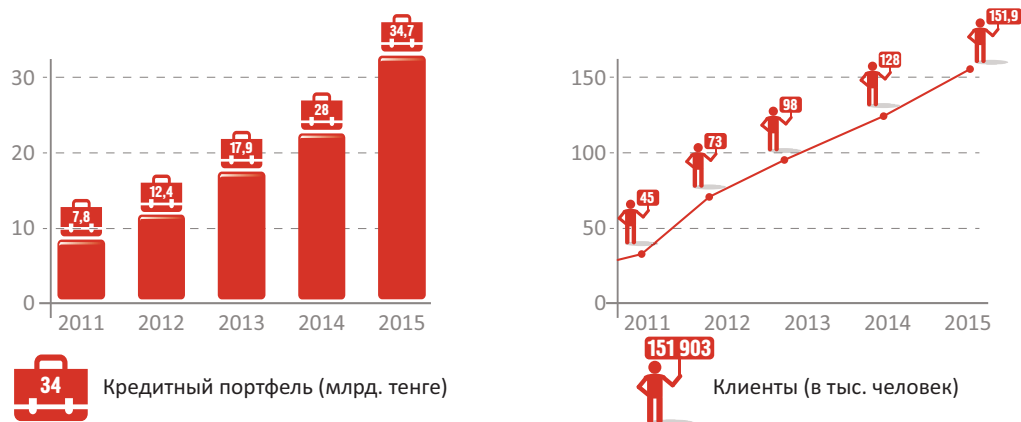
- В январе в Алматинском филиале «на Розыбакиева» состоялась пресс-конференция KMF, посвященная вхождению международных инвесторов в капитал KMF.
- В феврале исполнился год с момента открытия отделения Тигрохауд Алматинского филиала «На Розыбакиева».
- В апреле состоялось открытие отделения компании для жителей станции Шамалган, а также заработал новый современный офис для жителей города Капшагай.
- В мае был выдан миллионный кредит KMF, обладателем которого стал клиент отделения «Меркур» Алматинского филиала «На Калдаякова» – Кариева Нурбяти Нурахметовна. От лица KMF клиенту был вручен подарок.
- В декабре в Алматы прошла вторая ежегодная конференция подводящая итоги деятельности компании по реализации проекта по повышению финансовой грамотности населения – «Финансовая грамотность – путь к успеху».

### ТУРКЕСТАН:

- В декабре состоялось торжественное открытие нового офиса отделения Шаульدير Туркестанского филиала. Отделение Шаульدير работает с 2011 г. На сегодня количество активных клиентов насчитывает 2042 человек, а кредитный портфель составляет 353 575 841 тенге.



## ИТОГИ ГОДА



### РАСТЕМ В КРИЗИС

Несмотря на тяжелую экономическую ситуацию мы продолжаем расти и остаемся надежными партнерами для наших клиентов. В то время как некоторые финансовые институты приостанавливают кредитование, мы продолжаем предоставлять доступное финансирование населению. Так, в прошедшем году наш кредитный портфель вырос на 24%, а количество клиентов на 18%.

Большое внимание мы уделяем тому, чтобы предоставить финансирование жителям отдаленных районов. Это подтверждается структурой нашей клиентской базы, согласно которой 70% наших клиентов проживают в сельской местности, где доступ к финансированию нередко бывает затруднен. Исторически микрофинансирование было создано для того, чтобы простые люди могли получить небольшие средства для развития своего дела. Мы придерживаемся данного направления – 85% нашего кредитного портфеля, это средства полученные клиентами на бизнес цели.

### СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Наш успех напрямую связан с благополучием наших клиентов. Поэтому, большое внимание КМФ уделяет социальной ответственности. Вот уже третий год реализуется проект по повышению финансовой грамотности населения, разработанный совместно с материнской компанией «КМФ Демеу». В конце 2013 года была запущена первая стадия проекта – «Управление семейным бюджетом», а в 2015 году стартовала вторая стадия – «Управление бизнесом». В течение 2016 года клиенты и все желающие могут бесплатно пройти обучение в области управления семейным бизнесом. Лояльные клиенты компании будут проходить обучение в области управления бизнесом, например техникам продаж, основам маркетинга.

Приверженность КМФ принципам социальной ответственности в течение прошлого года была подтверждена как отечественными, так и международными наградами. Мы стали первой казахстанской микрофинансовой организацией, получившей сертификат по принципам защиты клиентов от международной организации Smart Campaign. Этот сертификат говорит о том, что КМФ очень строго соблюдает все требования относительно обслуживания клиентов, недопущения перекредитованности, конфиденциальности, прозрачности и прочих индикаторов, в целях ограждения клиентов от возможных рисков.

Еще одной стезей, в которой проявляется социальная ответственность компании, является благотворительность. В конце 2015 года КМФ была признана лучшей благотворительной организацией среди банковского сектора РК в рамках конкурса организованного Ассамблеей народа Казахстана. Однако,

самым важным является то, что сотрудники проникаются и разделяют видение компании. С 2014 года по всем филиалам КМФ проходит Акция Добра, в рамках которой наши коллеги по собственной инициативе оказывают помощь нуждающимся людям, собирая финансовые средства и вещи, помогая по домашним делам и т.д. Под опекой сотрудников находятся ветераны, многодетные семьи и приюты.

### ПЛАНЫ НА 2016 ГОД

2016 год будет высокосным и в экономическом плане обещает быть непростым для многих финансовых организаций. Тем не менее, мы планируем наращивать свою долю и продолжим активно кредитовать наших клиентов. В этом плане, клиенты могут быть уверены, что получают необходимый уровень финансирования. Мы также продолжим активно реализовывать нашу образовательную программу по финансовой грамотности. Кризис это всегда возможность стать еще лучше, и мы улучшаем свои сервисы. Вместе с тем, будет совершенствоваться наша продуктовая линейка, с тем, чтобы предоставить клиентам максимально удобные условия кредитования. В частности, акцент будет сделан на продукты, предназначенные для кредитования сельского бизнеса, малого и среднего бизнеса.

Одной из сильных сторон КМФ является присутствие в отдаленных регионах. В текущем году мы планируем дальнейшее расширение своего присутствия через увеличение зон охвата региональных офисов компании, а также открытия нескольких новых отделений.

Ежегодно все большее внимание в КМФ уделяется развитию технологий, что позволяет нам обслуживать клиентов быстрее, надежнее и удобнее. В связи с этим, мы продолжим совершенствовать ПО «Мобильный эксперт», позволяющий обслуживать клиентов прямо на их рабочих местах. Помимо этого, уже начата работа над разработкой дополнительных решений, которые позволят клиентам получать более подробную информацию по получению и статусу кредита через мобильные телефоны. Надеемся, это также позволит сделать качественный рывок в уровне нашего сервиса.

Продолжится техническое совершенствование созданного в прошлом году колл-центра. Это позволит быстрее и качественнее отвечать на запросы наших клиентов.

В целом, вопросам обслуживания клиентов и удовлетворения их дополнительных потребностей будет уделяться большее внимание. В частности, модернизируется наша программа лояльности, которая будет содержать больше возможностей для клиентов: бонусная система, упрощенные требования к документации при оформлении кредита, скидки по процентной ставке и т.д. Таким образом, компания посвятит этот год в большей степени качественным, нежели количественным изменениям, которые, мы надеемся, вы обязательно заметите и оцените.



ИНДИВИДУАЛЬНОЕ  
КРЕДИТОВАНИЕ

**СРОЧНО НУЖНЫ ДЕНЬГИ?**  
**БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ**  
**ЗА 24 ЧАСА!**

**БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ**

до 300 000 ₸ ♦ до 12 месяцев

От мечты  
до реальности  
один шаг!

**ОДОБРИТЬ**



[www.kmf.kz](http://www.kmf.kz)



# О ПРОДУКТЕ «ШАҢЫРАҚ»

Перед наступлением теплого времени года мы все чаще слышим вопросы о том, как можно получить кредит на ремонтно-строительные работы.

Предлагаем Вашему вниманию продукт «Шаңырақ», специально разработанный с целью предоставления гражданам РК доступа к микрокредитам, выдаваемым на ремонт и реконструкцию имеющейся недвижимости.

Преимущество этого продукта, прежде всего, в том, что клиентом может стать любое физическое лицо, имеющее постоянный источник дохода – как от бизнеса, так и от заработной платы. Каждому клиенту по его желанию может быть предоставлена консультация, как лучше, эффективнее и экономичнее сделать ремонт или реконструкцию объекта недвижимости.

**Получив продукт «Шаңырақ», клиент может использовать полученные средства на следующие цели:**

1. Замена окон
2. Замена дверей
3. Покупка общедомовых счетчиков (квартира)

4. Покупка индивидуальных счетчиков (*частный дом*)
5. Проведение водопровода
6. Проведение газа
7. Проведение отопления
8. Проведение канализации
9. Проведение телефона
10. Проведение других коммуникаций
11. Установка решеток, ограждений
12. Установка ворот
13. Замена пола
14. Замена крыши
15. Проведение косметического ремонта
16. Постройка хозяйственных построек
17. Бетонирование двора, мозаичная плитка и т.д.
18. Теплоизоляция дома
19. Реконструкция объекта недвижимости, капитальный ремонт
20. Завершение начатого строительства
21. Другие виды ремонта, требующие сложной сметной документации.

**Комиссионное вознаграждение за оформление кредита не взимается.**

Сумма кредита – до 1 500 000 тенге  
Срок – до 60 месяцев (*в зависимости от суммы кредита*).

Гибкий график погашения – есть возможность рассмотрения льготного периода до 9 месяцев (*в зависимости от источника дохода*).

Есть возможность получить сумму кредита до 300 000 тенге без залогового обеспечения.

На более высокие суммы кредитов потребуются предоставление залога в виде гарантии третьего лица, товаров в обороте, движимого/недвижимого имущества, домашнего скота, а также комбинированного залога.

Хочется отметить, что продукт «Шаңырақ» может получить и постоянный клиент КМФ, и человек, который никогда не кредитовался в нашей компании. При этом клиенту КМФ нет необходимости досрочно погашать действующий кредит. Если платежеспособность клиента позволяет обслуживать и погашение действующего кредита, и погашение запрошенной суммы кредита по продукту «Шаңырақ», то наши кредитные специалисты могут рассмотреть дополнительную выдачу кредита.





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 как  
самостоятельно,  
так и 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.

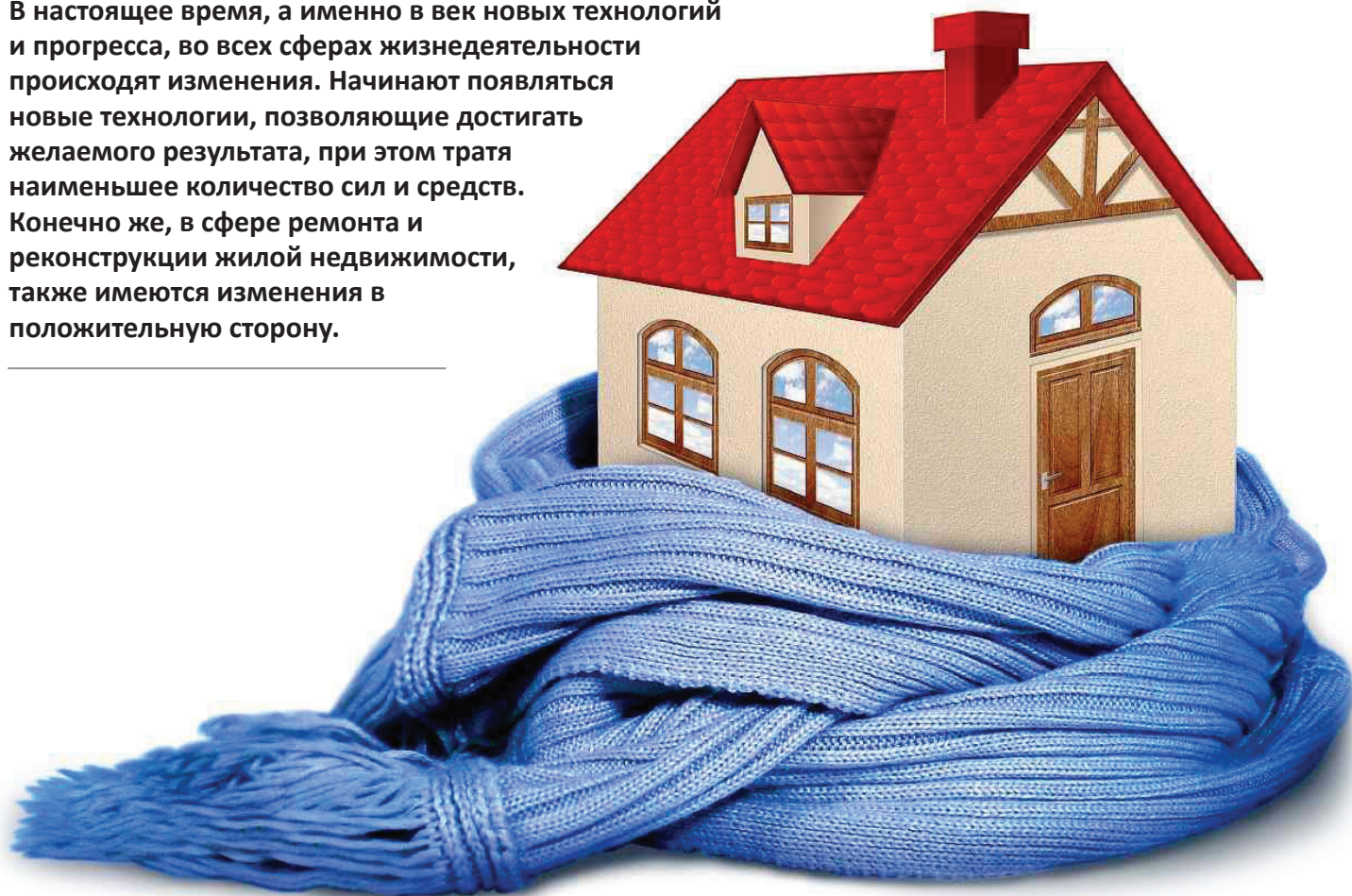


[www.kmf.kz](http://www.kmf.kz)

## Советы по ремонту:

# УТЕПЛЕНИЕ ДОМА

В настоящее время, а именно в век новых технологий и прогресса, во всех сферах жизнедеятельности происходят изменения. Начинают появляться новые технологии, позволяющие достигать желаемого результата, при этом тратя наименьшее количество сил и средств. Конечно же, в сфере ремонта и реконструкции жилой недвижимости, также имеются изменения в положительную сторону.



Хотим обратить ваше внимание, что от правильного, а главное эффективного ремонта, зависит очень многое – здоровье жильцов, качество и долговечность вашего дома, сохранение ваших денежных средств. К примеру, в зимний период основное количество затрат, которые мы расходует на коммунальные услуги, составляет содержание нашего жилища в тепле, то есть на отопление. Затраты на отопление жилого дома можно уменьшить за счет правильного проведения ремонта, а именно, ремонта направленного на энергосбережение. Согласно анализу, проведенному по всему миру, если бы все жители вовремя проводили ремонт недвижимости по энергосбережению, то экономия составила бы миллиарды долларов. Цифра конечно колоссальная, и в этих

миллиардах долларов находятся и ваши излишние затраты, которые можно было бы использовать на другие цели. Мы надеемся, что данная информация позволит вам осуществить свои планы по утеплению дома, что несомненно приведет к экономии ваших денежных средств на дальнейшее содержание жилища.

### СОВЕТЫ ПО ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ ДОМА

Правильно выбранная и выполненная при строительстве теплоизоляция дома, не зависимо от того, какой построить дом вы решили – это комфорт в любую погоду: зимой тепло, а летом прохладно, это снижение затрат на систему отопления дома, защита от сырости и грибка.

В западных странах вопрос о теплоизоляции решается еще на начальных этапах строительства. У нас же не редка ситуация, когда утеплять стены, пол, потолок приходится в процессе эксплуатации дома. В любом случае, утеплить дом никогда не поздно. Исследования показывают, что потери тепла в доме происходят:

- из-за не утепленных окон и дверей – 40%
- потери через оконные стекла – 15%
- потери через стены – 15%
- потери через потолки и полы – 7%

В современном строительстве домов большое внимание уделяется тепловой защите.

С этой целью на данный момент разработано и имеется в продаже много эффективных теплоизолирующих



материалов: керамзит, опилкобетон, пенопласт, минеральная вата, стеклянная вата, утепляющие штукатурки и т.д.

## УТЕПЛЕНИЕ ОКОН

Если ветер продувает из щелей между стеклом и рамой, либо под подоконником, то можно применить силиконовый герметик. Нужно замазать все щели. Также можно использовать прорезиненный уплотнитель, который будет стоить немного дороже. Перед утеплением специалисты советуют хорошо прочистить, обезжирить спиртом и высушить поверхность утепляемого места. Это обеспечит лучшее сцепление клеевой стороны утеплителя с поверхностью оконной рамы

## УТЕПЛЕНИЕ ФУНДАМЕНТА

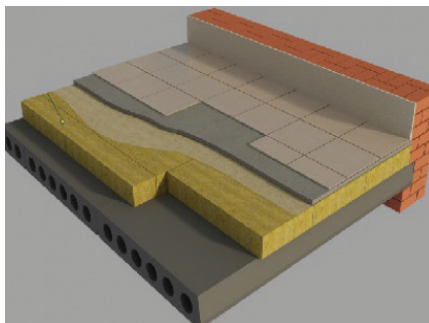
В связи с тем, что грунт промерзает на



определенную глубину, через стены фундамента происходят значительные теплопотери. При теплоизоляции дома, утеплять стены фундамента при строительстве лучше снаружи. Так как утеплитель подвержен воздействию грунтовых вод, то лучше применять экструдированный пенополистирол, потому что он практически не набирает влагу и отличается хорошими прочностными характеристиками (выдерживает около 20 т\м<sup>2</sup>). Стену фундамента нужно утеплять от основания до перекрытия, после устройства гидроизоляции – подземную часть крепят непосредственно к стене и засыпают грунтом, в цокольной части поверх изоляции необходимо выполнить любую декоративную облицовку.

## УТЕПЛЕНИЕ ПОЛОВ

При выборе материала теплоизоляции пола дома, расположенного непосредственно на грунте или над неотопляемыми помещениями, важно понимать, как будут устраиваться полы: по лагам или по плите. В случае полов по лагам, можно применять мягкие ватные утеплители, керамзит.



Если полы устраиваются по плите, то в этом случае, лучше применять жесткие минераловатные плиты, экструдированный пенополистирол, алюотерм (мегафол, пенофол, теплофол и т.д.), легкие бетоны с наполнителем с низкой теплопроводностью, пеноизол.

## УТЕПЛЕНИЕ СТЕН

Есть два варианта утепления стен – снаружи и изнутри – которые применяются в разных случаях. Если вы живете в доме постоянно и он всегда отапливается, то важно, чтобы стены держали тепло и, в этом случае, важно утеплить стены снаружи. Если же, это жилье в котором вы бываете только временами и оно не отапливается постоянно, то важно, чтобы дом быстро согревался, и следовательно необходимо утепление изнутри.

**Утепление снаружи.**

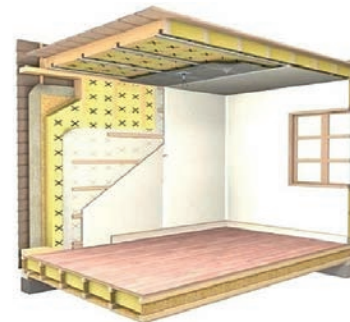


- Стены дома при теплоизоляции могут быть утеплены снаружи и облицованы любыми фасадными материалами. Утеплитель в данном случае крепится к несущей стене дюбелями, клеем, либо вставляется в каркас (который крепится к стене). Для такого фасада лучше применять ватные утеплители (в плитах и россыпью), с плотностью от 30 до 60 кг\м<sup>3</sup>. Утеплитель обязательно защищать снаружи ветрозащитной супердиффузионной мембраной. Между мембраной и облицовкой обязательно выполняется вентиляционный зазор.
- Утепление стен (колодезная кладка). При таком варианте стены, для

теплоизоляции дома утеплитель располагают между несущей и облицовочной стеной. Из-за того, что защиту пленками в такой стене устроить невозможно, необходимо применять утеплитель, который не набирает влагу.

- Утепление с помощью утепляющей штукатурки. Утепляющие штукатурки наносятся непосредственно на конструкцию несущих стен. В зависимости от желаний по оформлению фасада, можно нанести декоративный слой, окрасить фасадными красками или облицевать различными фасадными материалами.
- Утепление фасадными утепляющими панелями. Фасадные утепляющие панели – обеспечивают необходимую теплоизоляцию дома и декоративные решения для вашего дома. Они крепятся непосредственно на стену дома с помощью дюбелей, для соединения друг с другом панели имеют водонепроницаемый механический замок, отделочные профили.

**Утепление стен изнутри.**



Для того чтобы выбрать утеплитель, необходимо понимать, какая будет отделка в помещении. Если это гипсокартон, – то лучше применить мягкие ватные утеплители (можно как плитные, так и рулонные, с плотностью до 50кг\м<sup>3</sup>), обязательно защитив со стороны помещения пароизоляционной пленкой. Если планируется штукатурка стены, то применяется ЭППС (группа горючести не выше Г1).



# ПРОСТОТА И УЮТ

Всем нам хочется уютных и простых решений, которые могут украсить наш дом. Представляем вашему вниманию несколько решений, с помощью которых вы сможете навести порядок на кухне, сэкономить пространство и выразить красоту вашего жилья.



Выдвижные сетчатые корзины внутри кухонных шкафов станут отличным местом для секретного укрытия моющих средств.



Не так-то просто сложить все кастрюли и сковородки в один кухонный ящик. Лучше повесьте их рядом с вытяжкой или на стене у двери.



С помощью разделителей можно сделать ящики более функциональными. Так поддерживать порядок будет куда проще



Громоздкие крышки от сковородок и кастрюль можно хранить с помощью простых перекладин – просто прикрепите их к свободной поверхности стены.



Разделочные доски удобно спрячутся здесь.





Дополнительная полка над шкафами – это спасение.



Полочки-выручалочки создадут дополнительное место для хранения.

Складной стол вовремя подставит плечо.

Специальные магнитные планки позволят удобно хранить ножи и другие металлические приборы.



Источник: [www.adme.ru](http://www.adme.ru)



# БИЗНЕС В КРИЗИС

## ИЛИ НОВЫЕ ИДЕИ

В тяжелые экономические периоды мы часто слышим, что кризис – это время возможностей. Есть люди, которые умеют находить определенные ниши в бизнесе, на которых можно заработать в кризисные времена. Мы постарались разобраться какие бизнесы могут быть прибыльными в такое время, и почему?



В кризис первыми больше всего страдают крупные компании и корпорации, которые привыкли вести бизнес однообразно и не могут быстро переориентироваться и подстроиться под новые условия. У малого бизнеса в это время, напротив, есть возмож-

ность быть более гибким – поискать новые варианты продаж, новые источники финансирования и т.д. Условно говоря, найти в трудное время 500 000 тенге для небольшого дела действительно легче, чем большой компании – несколько миллиардов.

### КАКИЕ ВЫГОДЫ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ В КРИЗИС?

СНИЖАЕТСЯ КОНКУРЕНЦИЯ – КОНКУРЕНТЫ УХОДЯТ С РЫНКА	ПАДАЕТ СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ, ЖИЛЬЯ И НЕДВИЖИМОСТИ	КАЧЕСТВЕННЫЙ ПЕРСОНАЛ ЗА ДОСТУПНУЮ ПЛАТУ
<p>Конкурировать становится проще, хотя бы потому, что одни сужают свою сеть, вторые боятся братья за новые планы, третьи оптимизируют штат сотрудников. К тому же, новые компании пока не спешат заходить на ваш рынок. Таким образом, это хорошая возможность укрепить свои позиции или даже вырваться вперед.</p>	<p>Многие поспешно закрывают свои бизнесы, приостанавливают планы. В итоге, спрос на недвижимость падает. В результате цены снижаются. Поэтому, появляется отличная возможность открыть или сменить офис, новое подразделение и т.д. по более приемлемым ценам. Арендаторы в это время будут более сговорчивыми.</p>	<p>Как правило, в кризис опасения и паника в какой-то степени охватывают всех. И если бизнесмены боятся лишиться бизнеса, то наемные сотрудники – стабильной заработной платы. Поэтому, многие будут в этот период рады стабильной работе за приемлемую плату. Другими словами, появляется возможность заполучить ценные кадры, которые могут вывести ваш бизнес на новый уровень.</p>



## КАКИЕ БИЗНЕСЫ МОГУТ ОКАЗАТЬСЯ ПЕРСПЕКТИВНЫМИ В ПЕРИОД КРИЗИСА?

### ◆ Продукты питания

Кризис кризисом, но потребность в еде никуда не денется. Люди будут сокращать другие траты, но продукты составляющие основу пропитания по-прежнему будут пользоваться большим спросом. А скорее всего, спрос на них даже подрастет. Ведь в условиях растущих цен, многие запасаются продуктами наперед. Но следует учитывать, что спрос на премиальные продукты питания скорее всего, будет снижаться. Наибольшую выгоду получают оптовые продавцы товаров первой необходимости.

### ◆ Производство товаров первой необходимости

Хорошие перспективы данного направления бизнеса вытекают из сказанного выше. Если выгодно продавать недорогие повседневные продукты питания, то логично, что и их производство также будет прибыльным делом. К примеру, небольшая булочная с собственной пекарней может стать отличной идеей в кризисный период.

### ◆ Аптека

Различные статистические данные говорят о том, что люди практически никогда не экономят на своем здоровье, даже в самые тяжелые времена. Конечно, конкуренция в этом бизнесе большая, да и получить лицензию довольно не просто. Но с другой стороны, зачастую все хлопоты стоят того. Аптеки очень редко разоряются, если были открыты в нужное время в нужном месте.

### ◆ Ремонтное ателье

Если мы говорим об экономии, данный тип бизнеса вполне логичен – починить одежду намного дешевле, чем заменить ее на новую. Многие также обращаются в ателье, чтобы обновить крой старой одежды, починить обувь и т.д.

### ◆ Строительные и отделочные работы

Когда деньги начинают обесцениваться, многие люди спешат вложить их в недвижимость. Приобретение недвижимости влечет за собой необходимость в проведении строительного-отделочных работ. Некоторые статистические показатели свидетельствуют о том, что кредиты на ремонт жилья имеют тенденцию к росту в кризисное время. Следовательно, данный тип бизнеса тоже может быть вполне успешен.

### ◆ Продажа игрушек

Это интересный факт, но продажа игрушек является достаточно стабильным бизнесом во все времена. Видимо, тут случай схожий с аптеками – равно как на здоровье, так и на своих детях большинство людей не экономят. Именно поэтому игрушечный бизнес так популярен во всем мире!

Подводя итоги, если вы раздумываете об открытии бизнеса или хотите сменить направление текущего бизнеса, главное думать с позиции вашего клиента. Подумайте, кто ваши потенциальные клиенты, готовы ли они сейчас пользоваться вашими услугами или покупать ваши товары и действуйте! Со своей стороны мы всегда предложим вам стабильное финансирование для вашего бизнеса.



ВАЖНО ЗНАТЬ!

# РЕФИНАНСИРОВАНИЕ



## ЧТО ТАКОЕ РЕФИНАНСИРОВАНИЕ?

Кредиты сегодня являются неотъемлемой частью жизни многих из нас. Мы берем займы для удовлетворения своих потребностей – развитие бизнеса, приобретение товаров, путешествия и многое другое. Выбирая кредит, мы стараемся найти лучшие условия, но иногда бывают срочно нужны деньги и мы берем кредиты в ближайшем финансовом учреждении.

Получив кредит, мы узнаем многие «тонкости» и иногда понимаем, что условия нас не устраивают. Бывает, что на рынке меняются условия и открывается возможность получить более удобный кредит в другом финансовом учреждении. В этом номере, нам бы хотелось рассказать вам об инструменте под названием «рефинансирование», который позволит поменять вашего кредитора на выгодных вам условиях.

**Рефинансирование кредита** – это получение нового кредита на более выгодных условия в целях погашения имеющейся задолженности, в т. ч. полученных в другом банке или финансовом учреждении. К примеру, у вас имеется кредит в банке «А», по которому вы платите высокие проценты, в то время как в Банке «Б» проценты ниже. Разумеется, выгоднее платить меньше и будет правильным обратиться в банк «Б», чтобы рефинансировать свой долг.

Пользуясь услугой рефинансирования, вы существенно меняете условия кредитования. В результате, можно существенно уменьшить сумму ежемесячного платежа по кредиту.

**Еще один вариант** – сегодня распространена ситуация, когда люди пользуются услугами сразу нескольких банков или финансовых учреждений одновременно – депозит в одном банке, кредит в другом банке, автокредит в третьем банке и т.д. В такой суматохе, человеку нелегко уследить за всеми платежами, не говоря уже о том, чтобы отслеживать процентные ставки и сравнивать их с рыночными. В результате, мы зачастую, как минимум, переплачиваем за кредиты, а то и вовсе не успеваем за всем следить, допускаем просрочки, портим свою кредитную историю и т.д. Избежать этого можно при помощи рефинансирования в одном финансовом учреждении всех кредитов, полученных в разных местах.

В чем бы ни заключалась причина рефинансирования кредита, самое важное, чтобы люди знали о такой возможности и могли при необходимости ею воспользоваться. КМФ предлагает своим клиентам продукт «Рефинанс» при помощи которого вы можете рефинансировать свои кредиты, полученные в других финансовых учреждениях. Далее, мы предлагаем вам ознакомиться подробно со всеми шагами по рефинансированию кредита в КМФ.

## ВАЖНО!

В случае нецелевого использования займа, в дальнейшем клиенту будет отказано в получении кредита по программе рефинансирования. Клиент сможет получать кредиты по другим продуктам компании.



**СХЕМА ОФОРМЛЕНИЯ ЗАЙМА  
ПО ПРОГРАММЕ  
РЕФИНАНСИРОВАНИЯ:**

**06**

По истечении 30 дней, мы проверяем факт закрытия рефинансируемого кредита

**05**

Клиент начинает погашать кредит, согласно, предоставленного графика платежей

**04**

В день предоставления справки из БВУ/МФО, производится оформление полного пакета документов. Сумма займа переводится на текущий счет клиента в БВУ/МФО

**03**

Процесс одобрения заявки

Клиент должен предоставить Кредитному эксперту справку из БВУ/МФО о полном досрочном погашении рефинансируемого кредита. Справку можно получить, написав заявление о полном досрочном погашении в месте, где оформлялся рефинансируемый кредит.

**02**

Оформление кредита

**01**

Встреча с Кредитным экспертом для обсуждения всех деталей

# РЕФИНАНСИРУЙТЕ КРЕДИТЫ В КМФ

По многочисленным просьбам наших клиентов хотелось бы подробно остановиться на возможности рефинансирования в нашей компании.

Наша компания предлагает рефинансирование кредитов, полученных в других финансовых институтах. Это отличная возможность увеличить срок кредитования, объединить несколько займов в разных банках и даже снять обременение с залогового имущества и при необходимости получить дополнительную сумму кредита.

При рефинансировании к заемщику выдвигаются те же требования, что и при оформлении обычного кредита. То есть, у заемщика должен быть постоянный источник дохода и этот доход должен быть достаточным для погашения всей рефинансируемой суммы кредита. Процесс рефинансирования текущей непросроченной задолженности заемщика следующий:

1. Вы получаете справку о сумме к полному досрочному погашению в другом финансовом институте и оставляете заявку на кредит сотруднику кредитного отдела филиала КМФ;
2. По Вашей заявке кредитный комитет филиала принимает решение;

3. Если решение положительное, то утвержденная сумма кредита перечисляется на Ваш банковский счет. Рефинансированию подлежит сумма основного долга (начисленные проценты и другие платежи другой финансовой

организации клиент должен оплатить сам). Также мы можем предоставить возможность получения дополнительной суммы кредита на различные цели. Рады сообщить, что комиссия за оформление заявки не взимается.

## ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОДУКТЕ:

ПАРАМЕТРЫ КРЕДИТА	ОПИСАНИЕ
Заемщик	Физическое лицо, ИП
Источник дохода	Бизнес, Зарплата, Агро.
Целевое назначение	На рефинансирование кредита в другом финансовом институте
Сумма кредита	до 7 000 000 тенге
Срок кредита	до 300 000 тг – от 2 до 12 мес от 300 001 до 7 000 000 – от 2 до 60 мес
Комиссия за оформление заявки	Без комиссии
Залоговое обеспечение	до 300 000 – без залога и Гарантии. от 300 001 до 1 500 000 – ТМЗ, личное имущество, скот, гарантия; от 1 500 001 до 3 000 000 – бутик, контейнер, авто; от 3 000 001 до 7 000 000 – недвижимость/комбинация с недвижимостью.





# УСТРОЙТЕ СЕБЕ ПРАЗДНИК - РЕФИНАНСИРУЙТЕ СВОЙ КРЕДИТ!

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ  
КРЕДИТОВАНИЕ

РЕФИНАНС 

до 7 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев

Рефинансирование  
кредитов, выданных  
в Банках и  
Микрофинансовых  
организациях.

Возможность  
рефинансирования  
одновременно  
двух и более кредитов

Данный продукт  
доступен  
параллельно к  
действующему  
кредиту в КМФ.



[www.kmf.kz](http://www.kmf.kz)

# КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КМФ

КМФ является социально ответственной компанией, уделяя большое внимание всесторонней поддержке людей, с которыми взаимодействует в рамках реализации своих услуг. Руководствуясь в своей деятельности принципами социальной ответственности, КМФ принимает активное участие в различных социальных проектах, а также инициирует их. Наша деятельность по данному направлению призвана содействовать повышению качества жизни наших сотрудников и их семей, благосостояния клиентов и общества в целом. Мы знаем, что завтрашний успех зависит от доверия, которое мы приобретаем сегодня. Мы заботимся о том, чтобы соответствовать ожиданиям наших клиентов, акционеров, сотрудников и всего общества.

## ОСНОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КМФ ЯВЛЯЮТСЯ:

- Добросовестная деловая этика;
- Соблюдение принципов защиты клиента;
- Обслуживание всех слоев населения и предоставление доступа к микрофинансовым услугам;
- Постоянное повышение качества обслуживания – обеспечение соответствия потребностям клиента;
- Поддержка общественных и социальных инициатив, в том числе, и по охране экологии.

## КЛИЕНТЫ

Мы придерживаемся Принципов Защиты Клиентов, инициированных Smart Campaign, и ведем политику укрепления данных принципов в нашей компании. Принципы Защиты Клиентов – это международные стандарты и призваны защитить клиентов от невыгодных финансовых услуг и обеспечить им высокое качество обслуживания. Приверженность этим принципам, это основа и гарантия соблюдения социальной ответственности по отношению к нашим клиентам всеми сотрудниками компании и приобщение общества к ним.

## ПЕРСОНАЛ

Прозрачное и объективное отношение к персоналу, предоставление социальных гарантий и забота о персонале – это наша основа социальной ответственности перед сотрудниками.

## ОБЩЕСТВО И ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

Мы считаем своим гражданским долгом принимать участие в общественных процессах, происходящих в стране, в реализации социально-ориентированных программ государства, а также собственных инициатив по развитию детского спорта, благотворительности и защите окружающей среды. Наши проекты в области социальной ответственности могут быть разделены по нескольким основным направлениям:



### ◆ Соблюдение принципов защиты клиента

КМФ прилагает значительные усилия для построения долгосрочных партнерских взаимоотношений с клиентами, основанных на взаимном доверии, понимании и уважении. В этих целях, компания придерживается Принципов защиты клиентов, инициированных международной организацией Smart Campaign.

В апреле 2015 года мы стали первой Казахстанской МФО, которая прошла Сертификацию по Принципам Защиты Клиентов. Данный сертификат подтверждает, что КМФ гарантирует прозрачность услуг, доступность кредитов, ответственно подходить к вопросам ценообразования и качеству обслуживания. Мы также заботимся о том, чтобы наши клиенты не были перекредитованы, а все жалобы рассматривались эффективно. Также очень важно, чтобы кредиты были разработаны с учетом мнений клиентов и данные клиента были конфиденциальны.

### ◆ Благотворительность

Компания оказывает благотворительную помощь детям из малообеспеченных семей, школ-интернатов, участвует в качестве спонсора в социально-значимых программах по всему Казахстану.





В 2014 году КМФ взяла шефство над школой-интернат №10 г. Алматы. Для улучшения условий проживания детей были подарены кровати, телевизоры и пр. Сотрудниками компании проводятся различные познавательные творческие занятия для детей, осуществляется помощь в организации мероприятий, закупе подарков для детей и т.д.

Такие же инициативы реализует каждый филиал, оказывая помощь школам, нуждающимся семьям, участвуя в различных благотворительных акциях и мероприятиях.

#### ◆ Акция добра от сотрудников

Сотрудники компании во всех филиалах и отделениях по собственной инициативе организовали Акцию Добра, в рамках которой оказывают благотворительную помощь нуждающимся семьям. В данном случае помощь может быть самого разного характера – от сбора теплой одежды до оказания помощи по ремонту и т.д. К примеру, недавно наши коллеги из Кызылординского филиала оказали помощь интернату, где воспитываются дети с ограниченными возможностями, сироты. Сотрудники компании поучаствовали в открытом уроке, также подготовили подарки для всех детишек. Мы очень гордимся, что ценности компании разделяются ее сотрудниками.

#### ◆ Традиционные проекты

##### *Региональная Конференция «Женщина и бизнес» в г. Шымкент*

Конференция, традиционно организуемая компанией КМФ в городе Шымкент, становится с каждым годом все более популярной среди женщин-предпринимателей не только Южно-Казахстанской области, но и других регионов Казахстана. Одной из главных целей Конференции является общение и обмен опытом, укрепление роли женщины, как в семье, обществе, так и в бизнесе.

##### *День Языков народа Казахстана*

Ежегодно КМФ совместно с Ассамблей народа Казахстана проводит праздник «День Языков народа Казахстана», как дань уважения народам, проживающим в республике. На сегодняшний день клиентами компании являются представители более 57 национальностей. У каждого народа своя культура, интересные традиции и обычаи, а праздник

служит отличной платформой, чтобы рассказать и показать, как живут люди разных национальностей. В данном мероприятии принимают участие как сотрудники компании, так и члены их семей, и, конечно же клиенты компании, в качестве гостей.

#### ◆ Помощь ветеранам

Ежегодно компания проводит благотворительные акции, направленные на оказание помощи нуждающимся Ветеранам по всему Казахстану. Большинству Ветеранов оказывается помощь в ремонте их квартир и домов (стоит заметить, что в основном такой ремонт производится силами самих сотрудников) предоставляются путевки в санатории, приобретается необходимая бытовая техника, лекарства, вручаются продуктовые корзины. Также, по инициативе филиалов компании проводятся ремонтные работы по реставрации памятников, посвященных Великой Отечественной Войне.

#### ◆ Экология

Общественно-экологические проблемы являются одними из самых актуальных вопросов в современном мире, поскольку от их решения или, напротив, игнорирования зависит наше будущее. Поэтому, компания не остается в стороне и принимает активное участие в различных экологических акциях, выездах, мероприятиях. Сотрудники компании поддерживают общественно-экологические проекты городского и республиканского масштаба, участвуя в таких акциях, как посадка деревьев, очистка родников, облагораживание офисной зоны. Также, мы собираем макулатуру, в прошлом году мы сдали 11 тонн бумаги на переработку. Кроме того, плодотворное сотрудничество с международными организациями позволяет КМФ принимать участие в международных проектах и инициативах. Компания ежегодно поддерживает акцию Час Земли, которая проводится в последнюю субботу марта и призывает всех – частных лиц, организации, школы, муниципальные образования, коммерческие учреждения – выключить свет и другие не жизненно важные электроприборы (кроме лифтов) на один час, чтобы стимулировать интерес к проблеме изменения климата, энергетического объединения человечества.

# КАКИЕ ОНИ, НАШИ КЛИЕНТЫ?

Микрокредиты были созданы для решения социальных проблем. Главным образом для того, чтобы обычные люди из удаленных районов могли получить средства и заниматься бизнесом, повышая свое благосостояние. Будучи социально ответственной компанией, мы заинтересованы в повышении уровня благополучия наших клиентов и стараемся поддерживать его во всех направлениях. Это касается всех наших процессов: как мы привлекаем клиентов, качество нашего обслуживания, скорость, образовательные проекты и т.д. Для того, чтобы все наши услуги соответствовали ожиданиям и требованиям, мы отслеживаем многие параметры и показатели. В данной статье мы хотим поделиться с читателями главными показателями, на которые мы опираемся при принятии каких-либо решений.



Как известно в Казахстане проживают представители многих национальностей. Мы решили посмотреть и сравнить представители каких национальностей являются нашими клиентами. Выяснилось, что в KMF обслуживается более 57 национальностей, и мы верим, что это количество будет расти и дальше. Если все же говорить о социальном портрете среднестатистического клиента нашей компании – на протяжении долгого времени он остается неизменным – это семейная женщина, с несколькими детьми, проживающая в сельской местности, занятая в собственном небольшом бизнесе.

Другими словами, основная часть наших клиентов – это женщины, у которых есть свое дело. Доля женщин в клиентской базе по итогам 2015 года составила 65% (98 097 человек). 66% женщин получивших кредит в KMF, проживают в сельской местности. В целом, преобладание женщин в клиентской базе микрофинансовых организациях явление стандартное – с одной стороны, доля женщин в бизнесе растет во всем мире, с другой, женщины более ответственны и

склонны меньше рисковать.

Одним из главных преимуществ KMF является большой региональный охват. На сегодняшний день компания представлена 18 филиалами и 84 отделениями, 74 из которых находятся в сельской местности. В общей сложности все эти подразделения осуществляют доступ к финансированию жителям более 3 500 удаленных населенных пунктов Казахстана. Наш акцент на охват удаленных регионов подтверждается и структурой нашей клиентской базы, 70% которой составляют жители сельской местности.

Если говорить о предназначении кредитов, то большинство выдаются на бизнес цели. В сельской местности, как правило, более популярны кредиты на агробизнес. В целом, из года в год мы уделяем все больше внимание кредитованию людей, занимающихся бизнесом в области сельского хозяйства. Как правило, этим людям бывает сложно получить финансирование. Так, предоставляя кредиты данной категории лиц, KMF способствует развитию сельского предпринимательства

и, следовательно, росту уровня благополучия на местах. Зачастую люди выбирают KMF, благодаря подходящим требованиям кредитования. С одной стороны, у нас очень гибкие требования к залоговому обеспечению, с другой стороны у нас можно получить существенные средства и без залога. В целом, беззалоговое групповое кредитование является наиболее популярным направлением в нашей продуктовой линейке. Более 65% наших клиентов кредитуются в группах, через продукты «Дос» и «Достар». И в заключение, хотим отметить приятный факт, заключающийся в том, что при помощи кредитов наши клиенты не только развивают свой бизнес, но и создают новые рабочие места. Это особенно важно с учетом текущей непростой ситуации для нашей экономики. Так, по ситуации на 1 января 2016 года количество рабочих мест финансируемых клиентами компании составило 121 190. Рабочие места – это фундамент устойчивого развития экономики, и мы рады, что вносим свою лепту в ее укрепление и развитие.



**121 190** рабочих мест  
создано клиентами КМФ

Более **57** национальностей клиенты КМФ

Более **170 906** детей  
воспитываются в семьях клиентов КМФ

**65%** – беззалоговое групповое кредитование  
2/3 клиентов кредитуются в группах

Источником доходов около **70%** наших  
клиентов является собственный бизнес

Средний размер кредита составляет  
чуть более **300** тысяч тенге

**70%** клиентов проживают в сельской  
местности. КМФ способствует развитию  
предпринимательства в сельской местности

**65%** женщин  
2/3 клиентов компании – женщины

01

02

03

04

05

06

07

08



**ВАЖНО ЗНАТЬ!**

# **КАК ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ ОТ МОШЕННИЧЕСТВА!**

**Как вы знаете, КМФ придерживается политики полной прозрачности и открытости перед своими клиентами. Мы всегда открыто говорим о любых случаях нарушений и о предпринимаемых мерах для их предотвращения. В целях ограждения наших клиентов от последствий возможных ошибок, случаев мошенничества, мы проводим разъяснительную работу.**

В условиях когда компания быстро растет, она разумеется встречается с различными операционными рисками, в том числе с нарушениями и случаями мошенничества. Со своей стороны, мы предпринимаем соответствующие меры по противодействию мошенничеству и постоянно совершенствуем их эффективность. К сожалению, в организациях, деятельность которых, во многом зависит от человеческого фактора никакие меры не могут гарантировать полную защищенность от случаев, если и не злого умысла, то обыкновенной халатности и недостаточной внимательности. Многое зависит и от самих клиентов. Дорогие клиенты, мы призываем вас быть более бдительными в отношении вашей финансовой безопасности!

КМФ известна на рынке на протяжении многих лет, прежде всего своей честностью и открытостью, которая ценится нашими клиентами. В частности, одним из преимуществ КМФ является глубокий охват сельской местности, для жителей которых мы практически являемся единственным источником стабильного финансирования. Разумеется, клиенты доверяют сотрудникам КМФ, и мы это доверие очень высоко ценим. Тем не менее, чрезмерная доверчивость клиентов к кредитным сотрудникам и незнание ими своих прав является благоприятной почвой для мошеннических действий. К примеру, во всех наших кассах на самом видном месте висят листовки, что нельзя передавать деньги по погашению кредита любым сотрудником, кроме кассиров. При этом помните, что кассир, в обязательном порядке, выдает чек об оплате. Также вы можете погасить кредиты, рядом с домом или местом бизнеса через терминалы, которые тоже должны обязательно выдать чек. Тем не менее, нередки случаи, когда клиенты торопятся, либо им так удобней, и они просят сотрудников внести за них сумму ежемесячных погашений передавая деньги им на руки. При этом они рискуют, что тут может случиться разное: человек может просто потерять деньги, их могут украсть, может возникнуть соблазн мошенничества и т.д.

Кроме того, этот способ оплаты неприемлем в компании и сотрудник, получивший деньги, не сможет предоставить вам чек, который является фактом вашей оплаты в КМФ.

Еще один пример, это когда клиенты добровольно предоставляют кредитные средства в долг сотрудникам компании. Это тоже нарушение, поскольку взаимоотношения между клиентом и сотрудником должны включать только вопросы, касающиеся оформления кредита.

Мы призываем ни в коем случае не иметь никаких финансовых отношений с сотрудниками компании. Все отношения с компанией регулируются только договором микрокредита, исключительно между клиентом и компанией.

Во избежание подобных ситуаций мы очень просим вас всегда внимательно относиться к своей финансовой безопасности. Вот простые правила, которые могут обезопасить вас от попадания в неприятные ситуации:

- Нельзя передавать суммы досрочных платежей по кредитам и ежемесячные платежи в руки сотрудникам. Оплачивайте исключительно в кассах, либо терминалах.
- Нельзя передавать полученные кредиты в долг сотрудникам компании, либо предоставлять товары в долг.
- Нельзя предоставлять денежное вознаграждение за выдачу кредита или какую-либо предоставленную услугу. Все кредиты оформляются за комиссионное вознаграждение, клиент не несет никаких других расходов, не учтенных договором. Таким образом, за получение кредита дополнительные расходы вы нести не должны.
- Нельзя оставлять удостоверение личности у сотрудников. Только лицо с оформленной доверенностью может пользоваться вашим удостоверением. В случае утери, незамедлительно обращайтесь в соответствующие органы.
- Внимательно читайте договор перед тем, как подписывать. В дальнейшем изменить условия будет практически невозможно.
- Если принимаете нового члена в группу, обязательно узнайте побольше, как о самом человеке, так и о его бизнесе.

Если вы встретились с любым проявлением превышения своих полномочий сотрудником компании, обязательно свяжитесь с нами, бесплатно позвонив в колл-центр 7474 (с мобильного) или на телефон доверия 8 800 080 5800 (со стационарного). Также вы можете написать к нам на почту. Полная анонимность гарантируется. Обезопасьте себя!



**УВАЖАЕМЫЕ КЛИЕНТЫ!**

## **СОТРУДНИКАМ КМФ ЗАПРЕЩЕНО:**

принимать  
давать  
брать

**ДЕНЬГИ**

от клиентов  
в долг клиенту  
в долг у клиента

*О любых нарушениях просим Вас сообщать в call-center КМФ по номеру **7474***



## **СОБЛЮДАЯ ЭТИ ПРОСТЫЕ ПРАВИЛА**

**СЧИТАТЬ**  
ДЕНЬГИ НЕ ОТХОДЯ ОТ КАССЫ

**ТРЕБОВАТЬ**  
ФИСКАЛЬНЫЙ ЧЕК ПОСЛЕ ОПЛАТЫ

**СОХРАНЯТЬ**  
ФИСКАЛЬНЫЙ ЧЕК ПОСЛЕ ОПЛАТЫ



**НЕ ПЕРЕДАВАТЬ**  
ДЕНЬГИ СОТРУДНИКАМ КМФ

**НЕ ДАВАТЬ**  
ДЕНЬГИ В ДОЛГ СОТРУДНИКАМ КМФ

**НЕ БРАТЬ**  
ДЕНЬГИ В ДОЛГ У СОТРУДНИКОВ КМФ

*Вы оградите себя от непредвиденных ситуаций  
и сохраните свою кредитную историю положительной!*



## ВАЖНО ЗНАТЬ!

Уважаемые клиенты, обращаем ваше внимание на необходимость всегда внимательно изучать все условия при оформлении кредита. Перед тем как подписывать договор, обязательно полностью прочитайте его, обсудите с кредитным экспертом все спорные моменты. В результате, вы будете знать ответственность обеих сторон.



### УТОЧНИТЕ:

-  процентную ставку
-  сумму
-  срок
-  комиссию и другие расходы
-  досрочное погашение



### ПОМНИТЕ:


-  договор - юридический документ
-  указано: права и обязательства, пункт о сохранении тайны, сумма займа, срок, % ставка

### УБЕДИТЕСЬ:

-  информация понятна
-  задавайте вопросы

### ДОГОВОР:

-  2 языка экземпляра
-  указаны: полное наименование, юридический адрес, реквизиты, лицо от компании

-  приложение: График платежей
  - ✓ дата выдачи
  - ✓ срок пользования
  - ✓ даты платежа
  - ✓ сумма каждого платежа
  - ✓ % внутри одного платежа
  - ✓ основная сумма внутри одного платежа
  - ✓ остаток основной суммы
  - ✓ сумма всех процентов
  - ✓ сумма всех платежей

По всем волнующим вас вопросам вы всегда можете связаться с нами. Наши каналы коммуникаций позволяют связаться с нами по телефону, письменно, по почте и по электронной почте. Все ваши запросы будут обязательно обработаны нашими специалистами, а все пожелания будут приняты к сведению при совершенствовании наших бизнес-процессов.

### УСТНЫЕ ОБРАЩЕНИЯ (ответ не позже 3 рабочих дней)



**CALL-ЦЕНТР 7474** – бесплатный звонок с мобильного телефона



**CALL-ЦЕНТР 8 800 080 58 00** – бесплатный звонок со стационарного телефона



**УСТНЫЕ ОБРАЩЕНИЯ** на уровне филиала



### ЯЩИКИ ДОВЕРИЯ

расположены в каждом офисе филиала



### ПИСЬМЕННОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Директору филиала



**8 701 801 7474** электронные сообщения на номер WhatsApp



**www.kmf.kz** раздел «Задайте вопрос»  
раздел «Книга жалоб»



### ПИСЬМЕННЫЕ ОБРАЩЕНИЯ

(ответ не позже 10 рабочих дней)

Письмо Председателю Правления  
**ЖУСУПОВУ Шалкару Амангосовичу:**



Электронное письмо – **doveriye@kmf.kz**



**ПИСЬМО:** 050051, г. Алматы,  
ул. Береговая, 39, КМФ

Мы всегда рады обратной связи и отзывам, чтобы подарить Вам радость и сделать работу лучше!

*Анонимное обращение рассматривается, но ответ по нему не предоставляется*



## ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

«МСБ» - это кредитный продукт с 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.



КМФ проводит бесплатные семинары по бизнес-образованию для клиентов



[www.kmf.kz](http://www.kmf.kz)

# БОЛЬШОЕ НАЧИНАЕТСЯ С МАЛОГО!

МСБ



до 16 000 000 ₸ ♦ 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.

Как

# ФЕРМЕР ИЗ САРКАНДА

импортозамещением занялся

Клиент КМФ делится рецептом успеха: как найти свою нишу в сельском хозяйстве и стать главным поставщиком кормов для птицефабрик Алматинской области.



Ермек Сагындыкович Калиев – руководитель и владелец крестьянского хозяйства «Самал», расположенного в Саркандском районе Алматинской области. Г-н Калиев, как и десятки его коллег, последние годы занимается выращиванием ячменя, сахарной свеклы и сои, ставшей популярной в последние годы. Но, в отличие от других предпринимателей, Ермек Калиев с каждым годом стремительно наращивает посевные площади сои, закупает новую технику и заключает контракты на поставку кормов из сои для ферм и

птицефабрик Алматинской области. Не последнюю роль в этом играет и финансирование от КМФ. Снижающийся курс тенге в такой ситуации также помогает, считает бизнесмен. Сегодня у предпринимателя более 3000 гектаров земли, солидный парк сельхозтехники и большие планы на будущее. Крепкий хозяйственник и талантливый руководитель Ермек Калиев занялся сельским хозяйством в далеком 1991 году, еще в составе сельхозкооператива. В 1997 году он выкупил землю и стал самостоятельным фермером.

«Тогда у меня было около 400 гектаров и 8-9 наемных работников. Много приходилось и самому делать: на тракторе работать, сеять, – вспоминает предприниматель. – Сеяли сахарную свеклу и ячмень. Свеклу отдавали сахаропереработчикам, а зерно шло на переработку комбикормов», – рассказывает фермер. В 2011 -2012 годах выдался хороший урожай сахарной свеклы, а цена на нее упала. Не хватало оборотных средств. Тогда Ермек Калиев впервые взял кредит в банке для закупа ГСМ. Тот





года на заемные средства КМФ были приобретены два трактора, комбайн, запасные части.

Сегодня крестьянское хозяйство «Самал» обрабатывает 3000 гектаров, включая пашню, сенокосы и пастбища, обеспечивает постоянной работой 45 человек. В КМФ открыта полноценная кредитная линия. Продукцию предприятия покупают все птицефабрики Алматинской области, которые предпочитают качественную и доступную по цене отечественную продукцию подорожавшей импортной. В ближайших планах покупка двух тракторов по 20 млн. тенге и расширение пахотных земель: 700 гектаров сои, 280 гектаров ячменя и 20 гектаров сахарной свеклы. Для этих целей Ермек Калиев планирует использовать заемные средства КМФ, а также оборотные средства в размере 25 млн. тенге для проведения весенне-полевых работ 2016 года. Осенью для сбора большого урожая, подсчитывает Ермек Калиев, его хозяйству потребуются дополнительные средства, которые он планирует получить в КМФ. По словам Ермека Калиева, рецепт успешного сотрудничества с КМФ простой: быстрая процедура принятия решения и оценки залога, компетентные и вежливые сотрудники, а также отсутствие очередей. Эти факторы помогают предпринимателю сосредоточиться на развитии своего дела, которое дает работу на месте и обеспечивает продовольствием Казахстан.

опыт получения заемных средств стал для него отправной точкой развития его крестьянского хозяйства и началом сотрудничества с КМФ. «Взять деньги в банке на практике оказалось достаточно проблематично. Процедура оценки залога затянулась. Мне пришлось собрать массу документов, некоторые переделывать по несколько раз, а для этого постоянно ездить в Талдыкорган. Ближайший офис банка был только там. Все это отняло массу времени, а во время сбора урожая каждый час – на вес золота», – эти обстоятельства сильно отвлекали от занятия сельским хозяйством. После этого предприниматель принял два стратегических решения, которые кардинальным образом повлияли на развитие его хозяйства. Во-первых, было решено выращивать сою, спрос на которую со стороны птицефабрик

тогда начал расти. Во-вторых, был найден альтернативный источник финансирования кредитными средствами – офис КМФ в Сарканде. Уже в 2013 году крестьянское хозяйство «Самал» соей засеяло половину пахотных земель, а в КМФ взяло в кредит 3 млн. тенге. «В банке на оценку и оформление кредита уходило до месяца. Мне это не подходило», – говорит Ермек Калиев. – В КМФ деньги выдали в течение недели. Оценку залога провели сами кредитные менеджеры. В 2014 году повторно обратился за кредитом уже в 10 млн. тенге. Процентная ставка уже меньше была. В целом, бюрократии значительно меньше, офис КМФ находится в райцентре, что удобно и ЦОН рядом». В 2015 году Ермек Калиев получил очередной кредит в 10 млн. тенге и досрочно погасил. Всего за три



# ИЗ «ДОС» В «ДОСТАР»

**Уважаемые друзья, как вы знаете, в КМФ есть уникальная возможность кредитоваться без предоставления залогового обеспечения в рамках групповых продуктов «Дос» и «Достар».**

«Дос» – это в большей степени продукт для начального этапа кредитования, в рамках которого клиенты узнают методологию кредитования в группе, чтобы понять такой вид кредитования и узнать, как это работает. Для того, чтобы начать кредитоваться в «Дос» нужны два хорошо знающих и доверяющих друг другу человека.

«Достар» отличается от «Дос» тем, что группа должна состоять как минимум из трех участников.

Здесь есть возможность получать уже большие суммы и также включать в состав группы до 10 партнеров.

Поэтому, при долгосрочном кредитовании определенно стоит рассмотреть возможность перехода в продукт «Достар». Есть очевидные преимущества продукта «Достар», о которых клиенты не всегда могут знать. Поэтому мы стараемся доводить эту информацию, в том числе, стимулировать к переходу через различные акции.

В продукте «Дос», в котором могут кредитоваться 2 человека, максимальная сумма кредита составляет 500 000 тенге сроком на 24 месяца на 1 человека.

В свою очередь, кредит по продукту «Достар» можно получить при количестве участников группы 3 или более человек.

При этом, максимальная сумма кредитования возрастает до 5 000 000 тенге, а срок до 36 месяцев. К тому же, в продукте «Достар» процентные ставки ниже и снижаются дальше при увеличении суммы.

Также хочется отметить, что увеличение в составе группы в продукте «Достар» позволяет получать кредиты для развития бизнеса, без перерыва, даже если кто-то из членов группы в данное время выехал или в его бизнесе не сезон. Минимальное количество членов группы для продолжения кредитования это 3 партнера.

В прошедшем году для стимулирования перехода клиентов из продукта «Дос» в «Достар» была проведена акция «Dostart», в рамках которой освещались преимущества данного шага и предлагались дополнительные бонусы, в частности отмена комиссионного вознаграждения за оформление кредита.

По итогам конкурса 1 539 групп во всех филиалах компании перешли из продукта «Дос» в продукт «Достар». Стоит

## КОЛИЧЕСТВО ГРУПП ПО ПРОДУКТАМ «ДОС» И «ДОСТАР»

	КОЛИЧЕСТВО ГРУПП	КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	АКТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ
Достар	15 347	13 190 135 804	56 547
Дос	22 457	5 718 224 452	42 171



отметить, благодаря подобным акциям члены неактивных групп смогли привлечь новых участников в свои группы и получить финансирование на более выгодных условиях. Большая часть участников, это клиенты этих же групп, которые на тот момент не имели активных кредитов.

Напомним, в продукте «Достар» количество участников в группах может достигать до 10.

К текущему моменту в рамках продукта «Достар» кредитуются 15 347 групп. Это очень дружные группы, которые являются небольшим сообществом людей, которые дорожат солидарной ответственностью и внутри группы всегда помогают друг другу как по бизнесу, так и дружат семьями, что очень важно в наше нелегкое время.

В разрезе филиалов, наибольшую активность по итогам акции по переходу клиентов из продукта «Дос» в «Достар» продемонстрировали следующие филиалы: Жамбылский филиал – 286 групп, Талдыкорганский филиал – 230 групп и, Южно-Казахстанский филиал «Жибек Жолы» – 207 групп. Дорогие клиенты, если вы тоже получаете кредиты в рамках продукта «Дос», то рассмотрите для себя возможность перехода в продукт «Достар». Для этого нужно лишь, чтобы группа состояла как минимум из трех человек. Тем не менее, не следует привлекать в группу человека, которого вы совсем не знаете. Важно, чтобы вы доверяли ему и объективно оценивали его платежеспособность.



## 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](http://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

## Финансовая грамотность

# ОТ РОБЕРТА КИЙОСАКИ

В чем секрет успешности и процветания? В чем преимущества бизнеса перед наемной работой? Куда нужно вкладывать деньги. На эти и многие другие вопросы дает ответы один из ведущих бизнес тренеров мира Роберт Кийосаки в серии своих книг, наиболее известная из которых – «Богатый папа, бедный папа». В этой статье мы хотим поделиться с читателями основными идеями Роберта Кийосаки, которые просты и полезны.



### ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Быть финансово грамотным, по мнению автора, является самым важным качеством для достижения финансового благополучия. Все мы самостоятельно управляем своими финансовыми потоками – мы сами решаем, откуда деньги к нам приходят и куда они уходят. Есть разные способы заработать деньги и разные способы их потратить – полезные и вредные. Другими словами, наше благосостояние зависит от того, какие решения принимаем мы сами.

### АКТИВЫ И ПАССИВЫ

Для начала посмотрим, на что мы обычно тратим средства. Г-н Кийосаки предлагает все траты разделять на два

типа – активы и пассивы – путаница, в которых, зачастую и является проблемой многих людей. Так в чем разница? Активы – это то, что приносит вам деньги. Пассивы – это то, что отнимает их. К примеру, покупая новый современный смартфон, вместо прошлогоднего мы чувствуем радость и рост счастья. Теперь представим, что эти средства были заработаны на вашем бизнесе и могли быть потрачены на расширение товарного ассортимента, на оплату части стоимости оборудования, увеличение депозитного счета и т.д. Другими словами, эти средства могли быть потрачены на то, чтобы получить еще большую прибыль в ожидаемом будущем. В свою очередь, эта возросшая будущая прибыль, также могла бы быть потрачена на расширение вашего бизнеса.

Да, конечно, вам придется пожертвовать сиюминутными потребностями сегодня, чтобы получить большую прибыль завтра. Но это именно то, что нужно делать, если вы хотите преуспеть. Что можно отнести к финансовым пассивам? Это траты на развлечения, новые игрушки, новые телефоны и т.д. Еще хуже когда все эти товары берутся в кредит. Мало того, что деньги потрачены без пользы, так за это еще и приходится платить проценты. Как говорит, Роберт Кийосаки, активы – накормят вас в случае потери работы, а пассивы – съедят! А теперь задумайтесь, сколько за последнее время вы вложили в пассивы, а сколько в активы. Знают ли об этом ваши знакомые, друзья, дети? Возможно, вы просто еще не воспользовались этим простым способом правильного использования денег.



## БОГАТЫЕ НЕ РАБОТАЮТ РАДИ ДЕНЕГ

Стандартная классификация сегодняшнего общества выглядит так: малоимущие – самый большой процент общества, средний класс – чуть меньший и богатые – совсем маленький процент всего общества. И это неравенство постоянно растет. По последним данным, 62 самых богатых человека в мире в общей сумме владеют большим состоянием, чем 3,5 млрд. человек, вместе взятых.

Разница между малоимущими людьми и представителями среднего класса не так велика, если посмотреть на то, как они управляют своими финансовыми потоками. И те, и другие зависят от единственного источника дохода – чаще всего, это зарплата. Как правило, вся полученная сумма тратится на еду, одежду, проживание и т.д. Разница лишь в стоимости вышеуказанных товаров. Иначе говоря, в случае потери рабочего места и те, и другие останутся в крайне тяжелом положении, вероятно с кредитами на руках.

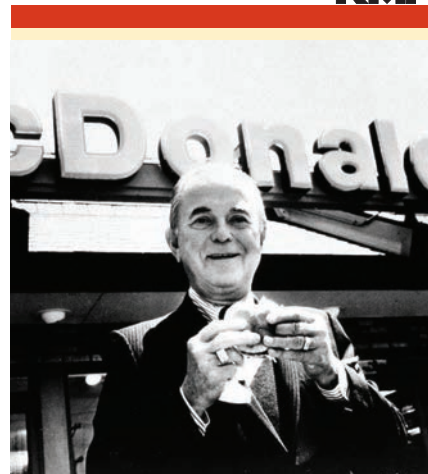
Представители обоих классов концентрируются на получении активного дохода. Это означает, что они меняют свое время и труд на деньги. Не пришел на работу – не получил доход. В то время, как богатые люди концентрируются на создании источников пассивного дохода. Это доходы, которые будут приносить деньги, вне зависимости от того, ходите вы на работу или нет. К примеру, квартира, сдаваемая в аренду, является хорошим примером источника пассивного дохода. В данном случае, квартира является активом. А как вы

помните, активы – это то, что приносит доход. Вариантов активов может быть много, но чем больше их у вас, тем в большей финансовой безопасности вы будете.

## СВОБОДА ВЫБОРА

Богатыми не рождаются, ими становятся. Можно поспорить, ведь многие просто рождаются в богатых семьях. Однако если копнуть глубже, мы понимаем, что сегодняшнее богатство, это история какого-то бедняка из прошлого, который добился этого. Другими словами, финансовое благополучие – это выбор, который мы делаем, который, в свою очередь, состоит из множества других финансово верных решений. Человек, тратящий все свои средства на сиюминутные потребности, вряд ли достигнет чего-то большего. Если хотите стать обеспеченными завтра, покупайте активы сегодня, советует Роберт Кийосаки.

Действительно, в бытовой жизни в окружении ежедневных проблем, мы зачастую просто не успеваем подумать о своих доходах и расходах. Между тем, очень важно уделять время планированию и обдумыванию своих денежных потоков, подсчитать, сколько денег вы тратите на ненужные вещи, которые не приносят никакого дохода. Подытоживая, благосостояние человека находится в его собственных руках и напрямую зависят от его решимости достичь поставленной цели, следуя правильному пути. Со своей стороны, мы желаем всем нашим читателям в успеха, благополучия и непоколебимой веры в свои силы.



## В КАЧЕСТВЕ ПРИМЕРА – ИСТОРИЯ ОСНОВАТЕЛЯ McDONALDS

Однажды, во время встречи со студентами, Рэй Крок, человек которого принято считать основателем известной сети быстрого общественного питания McDonalds спросил, понимают ли они суть его бизнеса. «Конечно», – заголосили студенты – «вы продаете гамбургеры!» На что Рэй Крок ответил: «Нет, мой бизнес – это недвижимость».

В данном случае, основатель McDonalds имел в виду, что продажа гамбургеров является скорее его профессией. А бизнесом на самом деле, являлось то, что McDonalds постепенно выкупали все здания, в которых располагались их рестораны. С ростом цен на недвижимость росла и стоимость компании. Со временем McDonalds превратилась в крупнейшую мировую компанию, с общим количеством более 30 тысяч ресторанов по всему миру. А количество сотрудников компании более 1 800 000 человек.



## II Ежегодная Конференция КМФ

# «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ – ПУТЬ К УСПЕХУ»

Многие из наших клиентов знают, вот уже третий год мы проводим семинары по повышению финансового образования. На первом этапе мы обучали наших клиентов методам управления семейным бюджетом, а в 2015 года запустили второй этап, в рамках которого обучаем азам управления бизнеса. Все наши клиенты могут стать слушателями данных лекций совершенно бесплатно. Все подробности можно узнать в региональном филиале отделения КМФ, адрес которого вы можете найти на нашем сайте – [www.kmf.kz](http://www.kmf.kz).



В целях подведения итогов проекта за 2015 год, в декабре в г. Алматы была проведена конференция по повышению финансовой грамотности населения «Финансовая грамотность – путь к успеху», организованная материнской компанией КМФ – Фондом «КМФ-Демеу». В мероприятии приняли участие члены правления КМФ, директора и бизнес-тренеры филиалов, а также внешние спикеры и приглашенные гости. Впервые, конференция была проведена в ноябре 2014 года, в рамках подведения итогов проекта по повышению финансовой грамотности населения в управлении семейным бюджетом. Таким образом, конференция проводилась уже во второй раз и была посвящена запуску второй части проекта повышения финансовой грамотности населения, теперь уже в управлении бизнесом. Приветственным словом открыл мероприятие Председатель Правления КМФ Жусупов Шалкар. Комментируя успехи проекта финансовой

грамотности, он выразил надежду, что в скором времени Конференция будет проводиться в международном формате с привлечением иностранных участников. В официальной части конференции спикерами выступили приглашенные гости и партнеры компании. В частности, Татьяна Решетник, представитель Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) поведала о различных методах и инструментах, используемых Банком в предоставлении услуг по финансовому образованию. Ректор Академии Регионального Финансового Центра г.Алматы Ольга Кузнецова, рассказала об опыте реализации масштабной программы повышения финансовой грамотности населения РК. В частности, было поведало об эффективности различных методов и инструментов, использованных в данной программе (разработка сайта, поддержка горячей линии, брошюры, методички и пр.). В свою очередь, представитель Фонда «Даму», рассказал о комплексных

методах пошаговой поддержки предпринимателей на всех этапах – открытие бизнеса, составление бизнес-плана, получение финансирования и т.д. В целом было затронуто много важных и актуальных тем, которые могут быть весьма полезны нам в дальнейшей реализации нашего проекта по повышению финансовой грамотности населения. Особенно, с учетом планируемого выхода конференции на новый международный уровень. В заключение, генеральный директор «КМФ-Демеу» Рауза Абдулвахитовна выступила с общей презентацией по проекту повышения финансовой грамотности, подробно рассказав обо всех его составляющих и результатах на сегодняшний день. Так на данный момент, уже более 70 000 клиентов компании смогли повысить свои знания в рамках нашего проекта. Мы уверены это далеко не предел и впереди нас ждут еще большие достижения во благо как наших клиентов, так и всего населения страны!



**С ПРАЗДНИКОМ**



**МАРТА!**

# ЧТО СОВЕДУЮТ МУЖЧИНЫ?

Дорогие дамы, накануне главного женского праздника мы решили поделиться с вами одним из секретов КМФ. Каждый год, поздравляя представительниц прекрасной половины нашего коллектива, мы, мужчины, готовим небольшой фуршет, и стараемся готовить блюда сами. Хотим поделиться с вами рецептами блюд, которые прошли не один год испытаний и пользуются ежегодной популярностью! Представляем рецепты наших лучших поваров, с сохранением их стилистики!



АЛМАС, аудитор

## ДЫМЛЯМА

Ингредиенты (если готовить на 30 человек, в большом казане!):

Мясо (говядина/баранина) .....	6-8 кг
Курдюк .....	800-1000 гр.
Морковь .....	3-4 кг (на глаз)
Картофель .....	5 кг
Кабачки или баклажаны .....	3-4 кг
Лук репчатый .....	5-6 кг
Капуста .....	2 кочана
Помидоры .....	5 кг
Чеснок .....	300 гр.
Специи (зира – обязательно!), специи для восточных блюд .....	по вкусу
Перец черный, красный молотые .....	по вкусу
Зелень (кинза, петрушка, зеленый лук, сельдерей листовый, укроп) .....	зелени много не бывает
Масло подсолнечное .....	0,2 л
Болгарский перец .....	2 кг



Добрый день! Хочу поделиться рецептом блюда восточной кухни «Дымляма» (дамлама) – блюдо из мяса с овощами или овощное рагу с мясом. Готовить желательнее в казане, на открытом огне. Дым придает особый аромат. Лично я готовил это блюдо на корпоративных выездах на природу. Коллегам очень понравилось и это блюдо «закрепилось» за мной. Коллеги дружно окрестили его – коронное блюдо от КМФ.

Сначала тонкими пластинами нарезаем курдюк (удобно резать, если он из холодильника) – выкладываем дно и стенки казана курдючными пластинками – это делается для того, чтобы блюдо не подгорало, так же, курдюк придаст свой особый аромат блюду.

Затем нарезаем мясо крупными кусками, можно и поменьше, кому как нравится. Конечно же, чем больше мяса, тем вкуснее дымляма! А еще хорошо, если совместить мякоть и мясо на костях. Выкладываем равномерно в казан,

солим, перчим и посыпаем специями, обязательно посыпьте зирой (прямо над казаном разомните зерна зиры, так она отдаст свой аромат полностью)!

Следующим слоем идут морковь и лук. Морковь можно нарезать кольцами или полукольцами, таким же образом нарезаем лук. Немного посолите. Так же, добавьте половину чеснока.

Затем добавьте нарезанные кольцами кабачки или баклажаны. Не забудьте посолить, поперчить и посыпать специями и добавить немного порезанной зелени, кроме зеленого лука. Далее выкладываем помидоры, тоже нарезанные кольцами, солим и перчим. Затем снова выкладываем лук, далее картофель и слегка прижимаем все овощи. Незабываем, посолить, поперчить и, конечно, добавить зирю. Следующими в казан оправляются оставшийся чеснок и болгарский перец (не забываем про специи). И последний слой – капуста. Заранее от кочанов отделяем 8-10 листов для «закрытия»

блюда, остальную капусту нарезаем крупными кусками, выкладываем слоем, посолив и посыпав специями. Затем выкладываем мытую, но не нарезанную зелень, прямо пучками и закрываем приготовленными листьями капусты как бы крышкой, солим, перчим и посыпаем специями. По краям казана поливаем подсолнечным маслом. Накрываем крышкой, желательнее дополнительно накрыть чистым полотенцем крышку, чтобы влага не выходила паром. На сильном огне довести до кипения (будет слышно, как булькает), потом перевести на медленный огонь и тушить 2-2,5 часа. После приготовления, убрать крупные листья капусты и пучки зелени. Вы увидите, что овощи просели. Запах будет умопомрачительный! Выкладывать на блюдо в обратном порядке, сначала овощи и затем мясо. Обильно полейте бульоном, подавать с мелко нарезанной свежей зеленью. Приятного аппетита!





**РУСТЕМ**, аудитор

Дорогие дамы, хотел бы рассказать рецепт приготовления плова по-казахски. В виду специфики своей профессии меня часто не бывает дома, но иногда я могу немного побаловать своих родных кулинарным мастерством приготовления плова по-казахски. Почему по-казахски? Потому что мой плов очень простого приготовления и содержит много мяса. А мясо любят все, ну или почти все! Сначала нужно в казане среднего размера в течение 5 минут раскалить масло на среднем огне. Потом мелко нарезать лук и прожарить его до золотистого цвета.



## ПЛОВ ПО-КАЗАХСКИ

Что нужно для приготовления плова в среднем на 5-6 человек?

Подсолнечное масло .....	200 мл.
1 луковица .....	1 шт.
Говядина (можно и баранину или конину, в зависимости от вкуса) .....	400 гр.
Чеснок .....	2 головки
Морковь (среднего размера) .....	3 шт.
Рис (желательно сорта «Акмаржан») .....	400 гр.

После этого, лук убираем – он нам нужен исключительно для аромата плова. Если мясо хранилось в морозильнике, желательно заранее разморозить его и нарезать небольшими кусочками. Далее кладем мясо, жарим 10-15 минут в открытом казане часто перемешивая. В процессе жарки необходимо мелко нарезать чеснок и добавить к мясу. Теперь добавляем заранее нарезанную соломкой морковь и отправляем жариться туда же еще на 7-8 минут. Не забываем перемешивать. Ну и самое главное – рис! После того,

как морковь прожарится, можно его добавлять. Замачивать рис не нужно, достаточно тщательно промыть несколько раз. Заливаем все кипяченой водой так, чтобы вода поднялась над уровнем риса на 5-6 см. Ничего не перемешивая, на медленном огне, оставляем в закрытом казане готовиться 30-40 минут. По истечению этого времени, можно попробовать – если рис готов, значит накрываем на стол. Максимальное время приготовления данного плова составляет около 1 часа! Приятного аппетита!



**НИКОЛАЙ**,  
информационная безопасность

Представляю вашему вниманию рецепт очень вкусного и сытного завтрака под названием «Гренки с сыром».

### Процесс приготовления

Нарезаем хлеб продольными полосками. Затем делим их пополам. Берем глубокую чашку. Разбиваем в нее яйца, выливаем молоко, солим (буквально щепотку) и размешиваем всю массу вилкой до придания однородной массы.

## ГРЕНКИ С СЫРОМ

Итак, нам понадобятся следующие ингредиенты:

Хлеб.....	1/2 булки
(например «Аксай»)	
Яйцо.....	3 шт.
Молоко.....	0,3 л.
Соль	
Сыр твердых сортов (например, «Российский») .....	200 гр.
Хороший аппетит ☺	



Помещаем нарезанные кусочки хлеба в чашку и даем хлебу пропитаться 2-3 минуты. Пока хлеб пропитывается, берем крупную терку, натираем сыр в тарелочку и ставим сковороду на огонь (наливаем небольшое количество растительного масла). Как только сковорода нагрелась, аккуратно выкладываем наши кусочки хлеба на сковороду и уменьшаем огонь

до среднего значения. Как только одна сторона кусочков хлеба поджарилась до золотистого цвета, переворачиваем их на другую сторону. Верхнюю часть посыпаем равномерно тертым сыром. Обязательно накрываем сковороду крышкой, чтобы сыр равномерно расплавился. Приятного аппетита!

# ЧТО СОВЕДУЮТ ЖЕНЩИНЫ?

Во всех больших коллективах, со временем определяются люди, чьи блюда пользуются особой популярностью. Как правило, мужчины готовят редко, в основном, при выездах на природу или по праздникам, а вот ежедневная готовка чаще всего ложится на плечи женщин. Вы уже успели познакомиться с рецептами наших мужчин, а теперь позвольте представить и кулинарные советы женской части коллектива КМФ.



**РАУЗА ИБРАГИМОВА,**  
Советник Председателя Правления КМФ

Баклажаны разрезать вдоль пополам, слегка смазать растительным маслом. Немного подсолить и запечь в духовке до готовности.  
Соус! Мелко измельчить 3-4 луковицы и в небольшом количестве масла томить до

## БАКЛАЖАНЫ ПОД СОУСОМ ИЗ ГРЕЦКИХ ОРЕХОВ

### Ингредиенты:

Баклажан ..... 4-5 шт.  
Луковица ..... 3-4 шт.  
Чеснок ..... 4-5 зубчиков  
Подсолнечное масло ..... 3-4 ст. л.  
Небольшой пучок базилика  
Небольшой пучок петрушки  
Острый красный перец, красная молотая паприка, соль – по вкусу



прозрачности. Немного посолите. Самое главное – не пережарить, иначе блюдо будет горчить.  
Нужно очистить грецкие орехи и перемолоть их до состояния порошка, можно в блендере или кофемолке. В сковороду с луком добавить немного кипятка и высыпать перемолотые орехи. На маленьком огне, постоянно помешивая (чтобы не сгорело и не прилипло ко дну) доведите до кипения и затем убавьте огонь до минимума.

Теперь можно добавить размолотый чеснок, специи и мелко-мелко порубленную зелень. Соус, по консистенции, должен получиться, как густая сметана. Со специями можно «поиграть», но базилик и чеснок все-таки обязательны. Они очень хорошо «дружат» с грецким орехом! Наконец, можно разрезать баклажаны на кусочки по 4-5 см, каждый смазать соусом и уложить в салатник. Сверху хорошо бы посыпать зернами граната или украсить по своему усмотрению.

## СЫРНО-СЛИВОЧНО- ГРИБНОЙ СОУС ДЛЯ СПАГЕТТИ

### Ингредиенты:

Куриная грудка ..... 500-600 гр.  
Шампиньоны ..... 500-600 гр.  
Сливки 20% ..... 0,5 литра  
Плавленный сыр ..... 2 ст. ложки (сыр без наполнителей)  
Средняя луковица ..... 1 шт  
Растительное масло ..... 2-4 ст. ложки  
Соль ..... по вкусу  
Сухие специи (орегано, майоран или базилик) по маленькой щепотке – по вкусу и желанию  
Свежая зелень, зеленый лук добавить по вкусу при подаче блюда



Куриную грудку нарезать небольшими кусочками и обжарить на растительном масле с половинкой мелко нарезанной луковицы. Немного посолить.  
Шампиньоны нарезать пластинками и обжарить с оставшимся луком в растительном масле. Смешать с приготовленной курицей. Сливки вскипятить, убавить огонь и распушить

в горячих сливках плавленный сыр. Добавить сухие специи, соль по вкусу, если сыр недостаточно соленый. На медленном огне аккуратно довести до кипения, постоянно помешивая. Снять с огня и вылить содержимое в кастрюлю с курицей и грибами. Аккуратно перемешать и дать настояться минут 15-20.  
Спагетти отварить. Можно заправить их готовым итальянским соусом «Песто», а можно и в чистом виде. Обычно, спагетти и соус подаются раздельно – кто-то любит больше соуса, кто-то больше спагетти. Также данный соус прекрасно сочетается и с отварным рисом!  
*Примечание:* Соус получается очень-очень сытный, практически – это самостоятельное блюдо.





**АЙМАН**, бизнес-тренер

## ПАРФЕ

### Продукты (на 2-4 порции):

Творог (жирность по вкусу)..... 1-2 пачки  
Сливки.....50-100 гр.  
Сахарная пудра (можно сахар) ..... по вкусу

Печенье (желательно детское)

По желанию для украшения фрукты, ягоды, сироп, орехи

Красиво будет смотреться, если использовать прозрачные стаканы, чтобы была видна многослойность десерта. Ниже описание подготовки каждого слоя.



Парфе (от французского parfait – безупречный, идеальный, совершенный) – традиционно французское блюдо (обычно десерт), которое имеет множество вариаций и может состоять из сливок, фруктов, творога, яиц. Но так как яйца сырые не всегда безопасно использовать, то предлагаю рецепт без яиц.

Кроме того, что творожный десерт полезен для здоровья, мне он нравится еще простотой и минимумом затрачиваемого времени на приготовление. Не надо печь, варить, т.е. не нужно тепловой обработки. А в

случаях, когда взрослые или детишки не любят творог в обычном классическом варианте, то в виде парфе обычно едят с удовольствием.

*Один слой – творожный:* творог хорошо взбиваем (можно вилкой) с сахарной пудрой или сахаром, добавляем сливки, опять взбиваем.

*Второй слой:* печенье можно размельчить в блендере. Второй вариант – поместить в пакетик и размельчить скалкой.

*Еще варианты слоев:*

1. Сделать фруктовое пюре из одного-нескольких видов фруктов/ягод.
2. Использовать просто ягоды целиком

(малина, смородина, клубника, ежемалина и др.)

Теперь берем стакан или вазочку, накладываем на дно стакана творожный слой, затем сверху слой из молотого печенья, затем опять творог, на него насыпаем фрукты или ягоды, либо сироп, либо орешки.

Обратите внимание – виды и очередность слоев можно менять, дополнять другими видами слоев. Можно использовать только ягоды и творог, или только творог и печенье. В общем, все зависит от вашей креативности и вкуса!

Приятного аппетита!

## ТОРТ «ПАТШАЙЫМ»

### Ингредиенты на каждый слой:

Яйцо..... 2 шт.  
Маргарин..... 100 гр.  
(размягченное при комнатной температуре)  
Сметана ..... 1 стл.  
Сахар (по вкусу) ..... 3-4 стл.  
Мука (1 стакан) + разрыхлитель (0,5 ч.ложка)  
Грецкий орех (расколоть и измельчить – не слишком мелко)..... 100 гр.  
Изюм..... 100 гр.  
Мак ..... 30 гр.

*Крем:*

Сливочное масло (размягченное при комнатной температуре). Сгущенное молоко



Каждый слой торта готовим отдельно. В первый слой добавляем грецкий орех, во второй – изюм, а третий слой будет с маком.

Яйца взбить с сахаром, добавить маргарин и сметану и ещё раз взбить. Муку просеять и смешать с разрыхлителем. Соединить две смеси и перемешать ложкой. В эту смесь добавить грецкий орех. Тесто должно быть густым, как сметана. Печь лучше

всего в специальной формочке для торта. Форму для выпекания смазать растительным маслом. Выложить тесто в форму и поставить в заранее разогретую духовку. Выпекать при 180-200 градусах до готовности (время выпекания зависит от духовки). Готовность проверить сухой зубочисткой.

В это время готовится следующий слой. Готовить так же, как описано выше, только вместо грецкого ореха добавить

изюм, а в третий слой мак.

*Крем:* для приготовления крема размягченное сливочное масло необходимо взбить со сгущенным молоком. После выпекания, коржи аккуратно раскладывают по тарелкам и дают остыть. После остывания их надо пропитать не слишком сладким соком (сахар с водой). Далее на каждый слой нанести крем и украсить кокосовой стружкой и грецкими орехами.

# СТРОГО ДЛЯ МУЖЧИН: КАК ПОРАДОВАТЬ ЖЕНЩИН НА 8 МАРТА?

Накануне главного женского праздника, как правило, в последний день, у всех мужчин начинается головоломка по поводу подарка своим любимым женщинам – матерям, дочерям, сестрам, женам и т.д. Как порадовать женщин? На самом деле, есть много простых способов, с которыми мы хотим поделиться с мужчинами.



Цветы – пожалуй, один из самых главных атрибутов для проявления своего внимания и создания праздничной атмосферы для женщин. Женщины будут очень рады, если в день праздника, вы с утра проснетесь раньше и принесете несколько букетов для своих любимых. Это определенно поможет создать хорошее настроение женщинам с самого утра, как только они проснутся. Также можно рассмотреть и вариант с цветами в горшке, заранее, узнав ее любимые.

В идеальном варианте ограничиваться цветами не стоит, хорошо бы и подобрать хотя бы небольшой подарок. В выборе подарка, главное, чтобы он не был связан с кухней и другими домашними делами. В остальном, нужно полагаться на оригинальность и вкусы женщины. Это могут быть духи, которые ей понравились, сертификат на поход в салон, семейный выезд за город, поход в ресторан, либо устройте праздничный вечер дома, взяв на себя обязательства по приготовлению ужина.



Большинство из нас все-таки отмечает этот день дома в кругу семьи, а также приглашают гостей. Соответственно, с утра начинается подготовка дома и наведение предпраздничной чистоты. Ваша помощь в этом деле, полностью или частично, несомненно, порадует женщину, даже если это не будет соответствовать всем женским требованиям к наведению порядка. А вообще, женщинам будет приятно, если это станет традицией не только к 8 марта, но и в обычные дни. Ведь побаловать женщин всегда можно.



Не забудьте поздравить и ваших коллег. Если так случилось, что мужчин в коллективе мало или даже вы единственный, то достаточно будет и небольшого знака внимания. Желательно, конечно проявить индивидуальный подход к каждой женщине – даже если будет один цветок, пусть у всех он будет разным. Если же мужчин достаточно, то включите фантазию, можно даже организовать фуршет для дам с небольшим представлением.



Обязательно уделите внимание своим бабушкам и почтенным дамам, которые близки вашей семье. Бабушкам можно подарить подарок, который сделает жизнь комфортнее. К примеру, теплые войлочные тапочки, удобный халат, новое кресло и т.д. Просто организовав семейную поездку к бабушке на чай и захватив с собой букет весенних цветов, вы непременно порадуете ее. К близким родственникам обязательно позвоните с поздравлениями, можно также отправить открытку или цветы.

Подарок любимой женщине самый сложный и в то же время самый простой. Если внимательно слушать женщину, то вы уже заранее знаете какой подарок ей хотелось бы получить и куда она хотела бы пойти. Возможно, она хотела бы сходить в кино в веселой компании друзей, а может и вовсе получить адреналин и заряд бодрости в веселом месте. Кому-то ничто не заменит приятного романтического вечера в вашей компании. Главное, выбрать то, что понравится ей.



# КАК ВЫБРАТЬ ПРОФЕССИЮ?

Каждый год тысячи молодых казахстанцев начинают строить свою профессиональную карьеру, определяясь с будущей профессией и выбором учебного заведения для высшего образования. С каждым годом, делать этот выбор становится все сложнее и сложнее. Ведь сегодня мы живем в мире, который так быстро меняется, что перспективные еще вчера профессии, вдруг оказываются ненужными. В данной статье мы хотим поделиться советами, которые помогут избежать ошибок при выборе профессии, а также информацией о перспективных профессиях и лучшими ВУЗами страны. Эти данные будут полезны как абитуриентам, так и их родителям.

Универсальных методов выбора профессий, конечно, не существует, но есть несколько способов анализа, которые помогут человеку понять чего он хочет в жизни или к чему «лежит душа».



**Билл Гейтс.**  
Основатель Microsoft.

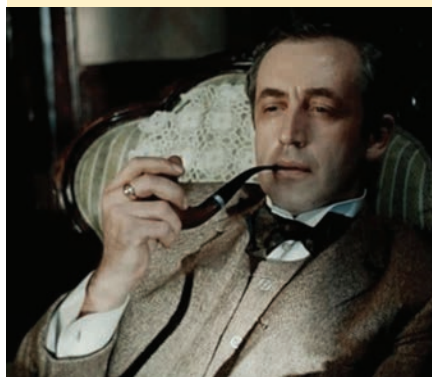
Состояние – 79,2 млрд. долларов, пожертвовал на благотворительность более 28 млрд. долларов.

## РАБОТА ВАШЕЙ МЕЧТЫ

Займитесь любимым делом и вам не придется работать ни дня. Конечно, работа должна достойно оплачиваться, но вместе с тем, она должна и вдохновлять человека на дальнейшие достижения. Если человек занимается не интересующим его лично делом, то вряд ли он добьется большого успеха. Хорошим примером являются известные миллиардеры, которые даже будучи в преклонном возрасте продолжают активно работать, при этом жертвуя большую долю на благотворительность. Они обеспечены и не нуждаются в дополнительном заработке – просто, они горят своим делом, которое делает их счастливыми. Другими словами, представьте, что вы уже обеспечены всем необходимым, чему бы вы в этом случае посвятили свою жизнь? Ответ на этот вопрос поможет выбрать направление, по которому вам необходимо строить свою карьеру. К примеру, если вы хотите путешествовать – можно метить в борпроводники, фото-корреспонденты и т.д., если актером, то вариантов тоже много – актерские курсы, теле-журналистика, театральное искусство и т.д.

## ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ СЕБЯ

Определите ваши сильные стороны и слабые стороны. Каждая профессия, помимо теоретической базы, требует определенного набора человеческих качеств и навыков. Все люди разные, и если кто-то подолгу может искать себя и экспериментировать, то другие,



**Шерлок Холмс.**  
Известный персонаж детективных романов английского писателя А. Конан Дойля

В одном из диалогов с Ватсоном, Шерлок признается, что не знал о том, что Земля вращается вокруг Солнца аргументируя это тем, что подобные знания никак не помогают ему раскрывать преступления. Конечно, это преувеличение, но в целом, показывает настрой мистера Холмса полностью концентрироваться на развитии своих сильных качеств.



напротив, склонны идти проверенными и надежными путями. Подумайте в чем ваши сильные стороны и как их можно использовать? Тяготеющие к работе с числами и техникой, могут выбрать в качестве профессии популярные сейчас специальности в сфере информационных технологий. Если вы общительны, много читаете, хорошо пишете, то можно смело выбирать такие специальности, как журналистика, связи с общественностью, реклама и т.д. С другой стороны, обязательно проанализируйте в себе качества, которые могут помешать вам добиться успеха в какой-либо сфере. Наиболее яркий пример – тем, кто боится вида крови и разных инфекции, не стоит выбирать медицинские специализации.

## СМОТРИТЕ В БУДУЩЕЕ

Итак, вы определились с общим направлением. Однако перед тем как выбрать узкую специализацию, убедитесь, что работники этой сферы будут востребованы в будущем. Необходимо смотреть хотя бы на 15-20 лет вперед. В наше время технологии развиваются так быстро, что многие специальности в скором времени, просто перестанут существовать. К примеру, сегодня уже многие казахстанцы покупают билеты и путевки самостоятельно через специальные вебсайты, в связи с чем, в ближайшее десятилетие перспективы турагентств выглядят весьма туманно. Поэтому, обязательно поищите информацию о перспективах интересующей профессии, а лучше даже поговорить с представителями интересующих профессии.

## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПРОФЕССИИ

Основной тренд перспективных в будущем профессий заключается в повсеместном использовании современных технологий или, другими словами, тесная работа с различными компьютерными системами. Это означает, что стандартных навыков владения компьютерными программами будет уже не достаточно. Ежедневная работа всех специалистов, будь то в области сельского хозяйства, финансов, медицины, промышленности, образования и т.д., будет все больше и больше переплетаться с компьютерными технологиями. В целом, это и подтверждается списком перспективных профессий, представленных ниже.

## РЕЙТИНГ ВУЗОВ КАЗАХСТАНА 2015



### Национальный рейтинг лучших многопрофильных вузов

- #1 Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева
- #1 Казахский национальный университет имени аль-Фараби
- #3 Южно-Казахстанский государственный университет имени М. Ауезова



### Национальный рейтинг лучших технических вузов

- #1 Казахстанско-Британский технический университет
- #2 Казахский национальный технический университет имени К.И. Сатпаева
- #3 Карагандинский государственный технический университет



### Национальный рейтинг лучших гуманитарно-экономических вузов

- #1 АО «Университет «КИМЭП»
- #2 Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
- #3 Университет имени С. Демиреля



### Национальный рейтинг медицинских вузов

- #1 Казахский национальный медицинский университет имени С.Д. Асфендиярова
- #2 Карагандинский государственный медицинский университет
- #3 Государственный медицинский университет г. Семей



### Национальный рейтинг педагогических вузов

- #1 Казахский государственный женский педагогический университет
- #1 Павлодарский государственный педагогический институт
- #3 Таразский государственный педагогический институт



### Национальный рейтинг вузов искусства Казахстана

- #1 Казахский национальный университет искусств

Источник: [www.nkaoko.kz](http://www.nkaoko.kz)

## ПРОФЕССИЯ

### ИНЖЕНЕРНЫЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

С экономическим и финансовым бумом последних десятилетий, многие начали отдавать предпочтение именно этим сферам при выборе профессии. Это привело к недостатку квалифицированных кадров с техническим образованием. В целом, востребованность технических специальностей еще долгое время останется на высоком уровне, в силу развития производственных технологий и растущего спроса. Такие специальности, как строители, специалисты в области транспорта, технологических машин и техники, машиностроители, металлурги, энергетики и т.д. будут востребованы на рынке ближайшие десятилетия.

### IT И РАЗРАБОТЧИКИ КОМПЬЮТЕРНОГО АППАРАТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

С появлением компьютеров мир стал меняться с ужасающими темпами. Компьютеры и роботы со временем заменят весь физический труд, выполняемый сегодня людьми. Именно к этому мы идем. Компьютеры будут управлять машинами, самолетами, заводами,

банками и многим другим. Однако для этого, кто-то должен «научить» их этому – написать программный код, разработать правильные системы и т.д. Именно эти разработчики и будут очень востребованными и высокооплачиваемыми специалистами.

### НАНОТЕХНОЛОГИИ

Нанотехнологии – это будущее в чистом виде. Это невероятные разработки и исследования в работе с атомами и молекулами. Основные открытия, предсказываемые в этой области, еще не сделаны. Однако, проводимые исследования уже дают практические результаты. Использование в нанотехнологии передовых научных достижений позволяет относить ее к высоким технологиям. Нанотехнологии – это следующий логический шаг развития электроники и других наукоемких производств.

### БИОТЕХНОЛОГИИ

Технологии, использующие биологические системы и их элементы. Биотехнология – это специальность, набирающая сегодня серьезные обороты, так как компании научились применять разработки ученых в своей деятельности. Работающие на стыке генной инженерии и микробиологии, специалисты данной

области внедряют свои открытия в медицине, в сельском хозяйстве, в фармацевтике и т.д.

### МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

Продажи – это главный механизм рыночной системы. Ежедневно заключаются миллиарды сделок: одни покупают, другие продают. И между этими людьми стоят маркетологи. Эти люди проводят исследования, подобно психологам постоянно изучают потребности людей, чтобы понять какой товар или услуги можно им предложить, по какой стоимости и с какой скидкой. Другими словами, пока компьютеры не станут такими же умными и чувствительными как люди, профессия маркетологов будет оставаться вне конкуренции.

### СПЕЦИАЛЬНОСТИ, СВЯЗАННЫЕ С СЕРВИСОМ

Чем больше человечество развивается, тем больше становится различных видов сервисов. Сегодня существуют тысячи видов различных услуг в различных сферах деятельности: культура, образование, медицина, развлечения и т.д. Безусловно данный сегмент будет расти и дальше, как качественно, так и количественно. Однако риск здесь заключается в том, что многие услуги

## НАЦИОНАЛЬНЫЙ (ГЕНЕРАЛЬНЫЙ) РЕЙТИНГ ЛУЧШИХ МНОГОПРОФИЛЬНЫХ ВУЗОВ РК

НАИМЕНОВАНИЕ ВУЗОВ	РАСЦЕНКИ НА ОБУЧЕНИЕ ЗА 1 ГОД
<b>Национальный рейтинг лучших многопрофильных вузов Казахстана</b>	
Казахский национальный университет им. Аль-Фараби	650 000 тенге (в среднем)
Евразийский национальный университет им. Л. Н. Гумилева	От 650 000 тенге
Южно-Казахстанский государственный университет им. М. О. Ауэзова	–
<b>Национальный рейтинг лучших технических вузов Казахстана</b>	
Казахстанско-Британский технический университет	От 1 125 000 тенге (предусмотрены льготы и скидки)
Казахский национальный технический университет им. К. И. Сатпаева	От 352 000 тенге за 32 кредита (кредитная система)
Казахский национальный аграрный университет	646 300 тенге (в среднем)
<b>Национальный рейтинг лучших гуманитарно-экономических вузов Казахстана</b>	
Университет «КИМЭП»	50 080 за 1 кредит (в среднем, 30 кредитов за год)
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза	
Международная академия бизнеса (Алматы менеджмент университет)	От 647 000 тенге (в среднем)
<b>Национальный (генеральный) рейтинг медицинских вузов Казахстана</b>	
Казахский национальный медицинский университет им. С. Д. Асфендиярова	770 100 тенге (в среднем)
Карагандинский государственный медицинский университет	От 344 000 тенге
Государственный медицинский университет г. Семей	609 000 тенге
<b>Национальный (генеральный) рейтинг педагогических вузов Казахстана</b>	
Казахский национальный педагогический университет им. Абая	От 398 000 тенге
Казахский государственный женский педагогический институт	От 318 000 тенге
Павлодарский государственный педагогический институт	443 300 тенге (в среднем)
<b>Национальный (генеральный) рейтинг вузов искусства Казахстана</b>	
Казахский национальный университет искусств (Казахская национальная академия музыки)	400 000 тенге (в среднем)



очень быстро устаревают, в связи с чем, очень важно постоянно держать руку на пульсе, следить за рынком и настроением людей.

## ЛОГИСТИКА

Пока ученые не научатся телепортировать людей и грузы, логистика будет оставаться перспективным направлением. Но это не означает, что логистика не развивается. Напротив, логисты

сегодня используют самые новейшие технологии и постоянно совершенствуют все процессы, чтобы следить за грузом, осуществлять своевременную доставку и т.д. Специалистам в этой области, нужно обладать широким набором профессиональных навыков: аналитический ум и системное мышление, интуиция, умение быстро находить выход из сложных ситуаций, навыки общения с людьми, коммуникабельность.

## ЭКОЛОГИЯ

Экологические проблемы, как отдельных стран, так и всей Земли растут угрожающими темпами. В результате промышленной революции, мы стали невероятно быстро загрязнять нашу атмосферу, что, уже становится проблемой номер 1 всего человечества. В этом свете, работа экологов выглядит весьма перспективной и в чем-то даже героической.

## ТЕСТ СКЛОННОСТИ ЛИЧНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Если перед вами стоит выбор определить специальность или просто определить свои склонности, предлагаем пройти небольшой тест и понять какой тип профессии является для вас подходящим. Выберите наиболее подходящий ответ теста

склонности личности человека «А» или «Б». Предположим, что после соответствующего обучения профессии вы сможете выполнить любую работу. Однако, если бы вам пришлось выбирать только из двух возможных, что бы вы предпочли:

1а	Ухаживать за животными	1б	Обслуживать машины, приборы
2а	Помогать больным людям, лечить их	2б	Составлять таблицы, схемы, программы ЭВМ
3а	Следить за качеством книжных иллюстраций, плакатов, пластинок (дисков)	3б	Следить за состоянием, развитием растений
4а	Обрабатывать материалы (дерево, ткань, металл, пластмассу)	4б	Доводить материалы до потребителя (рекламировать, продавать)
5а	Обсуждать научно-популярные книги, статьи	5б	Обсуждать художественные книги, пьесы, концерты
6а	Выращивать молодняк (или животных какой-либо породы)	6б	Тренировать товарищей (или младших) в выполнении каких-либо действий
7а	Копировать рисунки, изображения (или настраивать музыкальные инструменты)	7б	Управлять каким-либо грузовым средством (подъемным или транспортным)
8а	Сообщать, разъяснять людям нужные им сведения (в справочном бюро, на экскурсии)	8б	Художественно оформлять выставки, витрины (или участвовать в подготовке пьес, концертов)
9а	Ремонтировать вещи, изделия (одежду, технику)	9б	Искать и исправлять ошибки в текстах, таблицах, рисунках
10а	Лечить животных	10б	Выполнять вычисления, расчеты
11а	Выводить новые сорта растений	11б	Конструировать, проектировать новые виды промышленных изделий, машин, дома
12а	Разбирать споры, ссоры между людьми, убеждать, разъяснять, поощрять	12б	Разбираться в чертежах схемах (проверять, уточнять их)
13а	Наблюдать, изучать работу кружков художественной самодеятельности	13б	Наблюдать изучать жизнь микробов
14а	Обслуживать, налаживать медприборы, аппараты	14б	Оказывать людям медпомощь при ранениях, ушибах, ожогах
15а	Составлять точные описания, отчеты о наблюдаемых явлениях, событиях	15б	Художественно описывать, изображать события (наблюдаемые или представляемые)
16а	Делать лабораторные анализы в больнице	16б	Принимать осматривать больных, беседовать с ними, назначать лечение
17а	Красить или расписывать стены помещений, поверхность изделий	17б	Осуществлять монтаж здания или сборку машин, приборов
18а	Организовывать культпоходы сверстников или младших классов в театры, музеи, на экскурсии, в турпоходы	18б	Играть на сцене, принимать участие в концертах
19а	Изготавливать по чертежам детали изделия, машины, одежду, строить здания	19б	Заниматься черчением, копировать чертежи, карты
20а	Вести борьбу с болезнями растений, с вредителями леса, сада	20б	Работать на клавишных машинах (компьютер, телетайп)

В таблице ниже обведите кружком выбранный ответ. К примеру, если в первом вопросе вы выбрали вариант (б), то обведите первую строку во второй колонке (Ч-Т) – 1б. По той же логике

поступите и с остальными ответами. В конце подсчитайте в каком столбце больше ответов отмеченных кружком. Описание каждого столбца представлено ниже.

**Ч-Ч** – взаимодействие человек – человек: профессии предусматривающие общение и коммуникации.

**Ч-П** – взаимодействие человек – природа: профессии где происходит работа с флорой и фауной.

**Ч-Т** – взаимодействие человек – техника: профессии технического характера.

**Ч-З** – взаимодействие человек – знаковая система: профессии связанные с расчетами и вычислениями.

**Ч-Х** – взаимодействие человек – художественный образ: профессии творческой направленности.

	Ч-П	Ч-Т	Ч-Ч	Ч-З	Ч-Х
1а		1б	2а	2б	3а
3б		4а	4б	5а	5б
6а		7б	6б	9б	7а
10а		9а	8а	10б	8б
11а		11б	12а	12б	13а
13б		14а	14б	15а	15б
16а		17б	16б	19б	17а
20а		19а	18а	20б	18б

Источник: [www.психоаналитик-матвеев.рф](http://www.психоаналитик-матвеев.рф)

# ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Что такое здоровый образ жизни? Это образ жизни, ведущий к укреплению здоровья и профилактике болезней. По мнению ученых, образ жизни является основным фактором, влияющим на здоровье человека. Здоровый образ жизни – это комплексное понятие, в состав которого входят такие элементы, как питание, спорт и т.д. К сожалению, многие из нас считают, что здоровый образ жизни связан с запретами и жертвами. Но на самом деле, большинство вредных привычек так сильно завладели нами, что кажется в них и заключается жизнь.

Сегодня ученые сходятся во мнении, что образ жизни имеет самое большое влияние на здоровье человека. Учитывая не самые благоприятные внешние условия – экология, стрессы и т.д. – есть причины задуматься о своем здоровье. Многие люди хотят начать вести здоровый образ жизни, но не всегда знают, как и с чего начинать. Предлагаем вам ознакомиться с пятью основными составляющими здорового образа жизни, а с чего начинать не так важно, главное начать:

## ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ЗДОРОВЬЕ:



Источник: Википедия

## ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ ВРЕДНЫХ ПРИВЫЧЕК

Курение и алкоголь – самые главные враги здорового человека. Уже с первых дней после отказа от курения сон станет глубже, самочувствие бодрим. Через две недели организм очищается от никотина и перестает его требовать. Далее состояние начнет улучшаться с каждым месяцем, а через год после отказа от курения, запах табака скорее всего начнет вас раздражать.

## ВРЕДНЫЕ ПРИВЫЧКИ

### Все еще курите?

Табак и ваше здоровье:

- Ухудшается память на 22%
- В 12 раз выше риск инфаркта
- В 13 раз выше риск развития рака легких
- В 10 раз выше риск появления язвы желудка
- Ухудшение состояния кожи
- Портятся зубы

### Когда еда – беда!

Вредная пища и напитки (Чупа-чупсы, чипсы, газированные сладкие напитки, шоколадные батончики, колбасы, фастфуд и др.):

- Сахарный диабет
- Гастрит
- Ожирение
- Патологии сердечно-сосудистой системы
- Ослабление иммунитета
- Заболевания эндокринной системы
- Нарушения умственного развития



### Просто скажи «нет»!

Воздействие на организм различных видов наркотиков:

- Риск заражения ВИЧ, гепатитом
- Инфаркт, инсульт
- Импотенция, бесплодие
- Снижение уровня интеллекта
- Дистрофия внутренних органов
- Глухота
- Психические расстройства
- Депрессия
- Деформация личности

### Опьянение – добровольное сумасшествие

Что делает алкоголь:

- Разрушение нервных клеток
- Жировое перерождение
- Гастрит, язва, рак
- Гибель почечных клубочков
- Цирроз печени
- Снижение половой функции
- Неполноценное потомство

## ПРАВИЛЬНОЕ ПИТАНИЕ

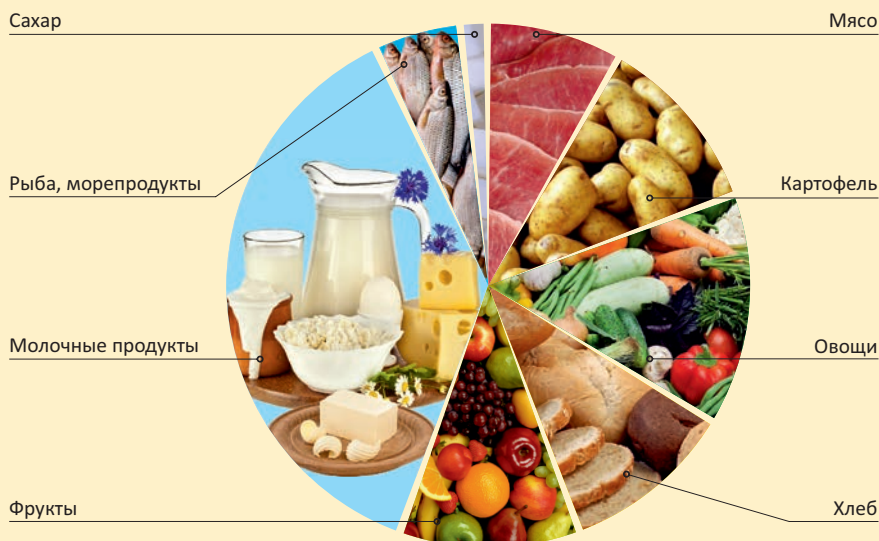
Мы по-прежнему недооцениваем необходимость правильного питания. Употребляем много жирного, жареного, запиваем вредной газировкой и в результате к 30-40 годам, в лучшем случае, мучаемся от постоянных болей в желудке, печени и т.д. Чтобы быть здоровым, нужно избегать употребления вредной пищи и питаться небольшими порциями 5-6 раз в день – это уменьшит нагрузку на желудок.

## ПОЛНОЦЕННЫЙ СОН

О необходимости соблюдения режима сна мы знаем с детства, но очень часто игнорируем данное правило. Между тем, полноценный сон крайне важен для физического благополучия человека. Во время сна организм отдыхает и набирается энергии, без которой иммунитет ослабляется и возрастает подверженность различным болезням. Причем важна не только продолжительность сна, но и его качество: не ложитесь спать с полным желудком, проветривайте помещение перед сном, читайте приятные книги или смотрите легкие фильмы, чтобы сон был спокойным.



## ЗДОРОВОЕ ПИТАНИЕ В ПОЛНОЦЕННОМ РАЦИОНЕ



### БЕЛКИ

15-20%

Белки строят тело: мясо, рыба, яйца, бобовые и молочные продукты.

### ЖИРЫ

20% растительные  
10% животные

Жиры согревают тело: рыба, авокадо, орехи, оливки, масло, сало.

### УГЛЕВОДЫ

20-60%

Углеводы снабжают энергией: злаковые, картофель, мед, овощи и фрукты.

## СПОРТ

Занятие активными видами спорта – еще один из столпов здорового образа жизни. Бег, плавание, посещение тренажерного зала и прочие виды спорта помогут вам держать себя в достойной физической форме. Однако если человек не занимался спортом ранее, то важно начинать с простых упражнений и проконсультироваться со специалистами – тренерами, врачами – относительно возможной нагрузки.

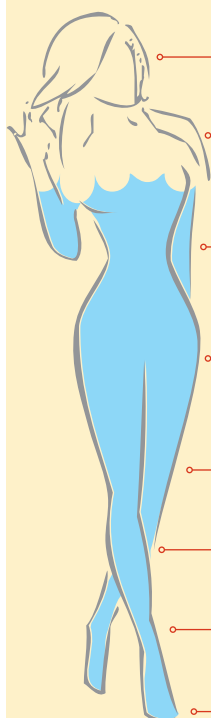
## ПОЗИТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ

В здоровом теле – здоровый дух! Действительно почти все люди, ведущие здоровый образ жизни, таки и дышат радостью и оптимизмом. Конечно, это взаимодополняющие факторы. Когда человек абсолютно здоров, правильно питается, занимается спортом, то он всегда наполнен живой энергией и заряжен на достижение новых успехов.

## Полезный совет: ПОЛЬЗА ВОДЫ

Источник: Интернет портал «Будь здоров» ([www.fitdeal.ru](http://www.fitdeal.ru))

Наш организм состоит из воды на 75%. Чтобы поддерживать необходимый уровень содержания воды в организме, врачи рекомендуют выпивать от 2 до 3 литров воды в день. Давайте посмотрим, чем же может быть полезна или вредна вода для нашего организма?



Вода участвует в теплообмене, регулирует температуру нашего тела, способствует растворению минеральных веществ в тканях;

Вода – это смазка для суставов, она является их защитой от износа, помогает уменьшить боль;

Вода участвует в образовании костных тканей, новых клеток крови. Недостаток воды в организме человека приводит к малокровию и расстройству пищеварения;

Кровь становится густой и вязкой от нехватки жидкости. Что толку принимать таблетки, разжижающие кровь, если ее нечем разжижать?

Вода полезна для работы мозга. Плохая память, раздражительность и проблемы с концентрацией внимания – это все симптомы нехватки жидкости;

Красивая, гладкая сверкающая кожа, здоровые волосы невозможны без достаточного приема жидкости;

Вода участвует во всех обменных процессах. Похудение невозможно без употребления воды;

Есть такое выражение: «Без еды человек может прожить 30 дней, без воды – 3 дня, без воздуха – 3 минуты».

## ВРЕД ВОДЫ

- Если у вас есть проблемы с почками или сердцем, вам необходимо очень осторожно увеличивать прием воды, иначе это перегрузит ваши органы и приведет к отекам, Воду вводите постепенно, увеличивая ее количество на 1 стакан в неделю.
- Не пейте холодную воду, особенно во время и после еды. Такая вода как бы «выталкивает» еду из желудка, не давая ей толком перевариться.
- Холодная вода противопоказана при таких заболеваниях, как ревматизм, подагра, заболевания нервной системы, различные опухоли, паралич, закупорка сосудов.
- Кипяченая вода способна обогреть тело, удалить слизь, вздутие живота, отдышку, подавить икоту, но это если она горячая. Охлажденная же кипяченая вода – это мертвая вода, структура ее молекулы настолько изменилась, что клетка ее не воспринимает, как воду, и не пропускает через мембрану. Человек пьет кипяченую воду, а его клетки умирают от обезвоживания. Повторно вскипяченная вода, а также вода, вскипяченная вчера, принесет только вред организму.

# Переход на ВЕСЕННИЙ РЕЖИМ

Начало, пожалуй, самого ожидаемого сезона года, Весны, как правило, застает нас в состоянии острого авитаминоза. Зимой практически не откуда получать витамины и организм расходует весь запас, накопившийся в летний и осенний периоды. Недостаток витаминов отражается на общем физическом состоянии человека, иммунитет ослабевает, чувствуется вялость. Чтобы не заболеть в этот период важно помочь себе при помощи сбалансированного питания, дабы основные витамины и минеральные вещества попадали в организм.



## РАДУГА В ТАРЕЛКЕ

Как по цвету натуральных продуктов определить их пользу

### Пигмент

**ЛИКОПИН**  
красный



### Польза

Сокращают риск развития рака, содержат антиоксиданты, защищающие клетки от разрушения

**БЕТА-КАРОТИН**  
оранжевый, желтый



Улучшают зрение, сокращают риск развития рака, сердечной недостаточности, укрепляют иммунитет

**ХЛОРОФИЛЛ**  
зеленый



Уменьшают риск развития заболеваний, приводящих к слепоте, защищают организм от различных типов рака

**АНТАКСАНТИН**  
белый, коричневый



Содержат антиоксиданты, снижают риск развития рака, инсульта и болезней сердца, улучшают память

**АНТОЦИАНИН**  
голубой, фиолетовый



Снижают уровень холестерина и кровяное давление, сокращают риск развития рака желудка и болезней сердца



Это не означает, что нужно садиться на особенную диету и исключать из рациона определенные продукты. Главное правило весеннего стола – употреблять продукты с богатым содержанием витаминов и правильно их подбирать.

### ВИТАМИН А

Витамин А улучшает зрение и регенерацию костей. Как правило, в больших дозах он содержится в таких продуктах, как сливочное масло, сыр, молоко, творог, яйца, рыба, тыква, морковь, облепиха и пр. Следует отметить, что употребление алкоголя является большим препятствием для всасывания витамина А в организм.

### ВИТАМИНЫ ГРУППЫ В

Витамины группы В, необходимые для нормализации обмена веществ, расщепления жиров и обогащения крови, содержатся в говядине, курице, в злаковых культурах, лососи и пр.

### ВИТАМИН С

В больших дозах содержится в цитрусовых, также в зеленых овощах, киви, черной смородине. Этот витамин требуется организму для повышения иммунитета, помогает усвоению железа и т.д.

### ВИТАМИН D

Много витамина D содержится в молочных продуктах, в морепродуктах и т.д. Витамин D необходим для укрепления костей, улучшения кожного покрова, удержанию влаги клетками и т.д. Следует отметить, что витамин D синтезируется организмом под воздействием солнечных лучей, поэтому после зимнего периода организм может испытывать сильный его недостаток.

### ВИТАМИН E

Необходим организму для поддержания работоспособности мышц, сосудистой системы, эндокринной системы. Как правило, содержится в пророщенном зерне, зеленых овощах, растительном масле, молоке.



## НЕСКОЛЬКО ПОЛЕЗНЫХ СОВЕТОВ

**1** Так как организм весной испытывает острый авитаминоз, питание должно быть максимально разнообразным. Многие весной начинают готовиться к летнему пляжному периоду придерживаться различных диет. Это занятие может оказаться очень вредным, не стоит испытывать организм и без того, испытывающий стресс.

**2** Если вы не вегетарианец, то весна – это не лучшее время для начинания. Привыкшему к мясному рациону организму, требуются полноценные белки, жиры, и экстрактивные вещества, содержащиеся в мясе.

**3** Существует мнение, что весенние фрукты не так полезны, как летние или осенние. Весной овощи и фрукты, действительно, содержат меньше витаминов, но все-таки остаются крайне полезными. Кроме того, в овощах и фруктах содержится много клетчатки, содействующей выведению из организма шлаков и токсинов. Желательно употреблять их на незаполненный желудок, за полчаса до еды – так они лучше усваиваются.

**4** К сожалению, получить все необходимые для организма витамины в нужной дозе от фруктов и овощей задача очень сложная. Многие продукты на рынке сегодня содержат различные вредные вещества, которые ухудшают усвояемость витаминов. В этой ситуации на помощь приходят сбалансированные витаминные препараты, которые позволят восполнить существующий дефицит. Однако перед применением витаминных комплексов обязательно ознакомьтесь в условиях применения, а лучше проконсультируйтесь с врачом, чтобы исключить возможные риски.

*Год назад в КМФ я оформила кредит в размере 1 000 000 тенге под залог недвижимости. Однако позднее от подруги узнала об условиях беззалогового группового кредитования и поняла, что кредитование в группе для меня будет более удобно. Смогу ли я, перейдя в группу, получить микрокредит 1 500 000 тенге? И что для этого надо – погасить индивидуальный кредит досрочно?*

Добрый день!  
Конечно, Вы можете перейти из индивидуального кредитования в групповое. И для этого нет необходимости погашать досрочно ранее полученный кредит. Перевод заемщика из индивидуального кредитования в групповое допускается при наличии активного микрокредита. При этом при перевыдаче кредита комиссия не взимается, а ставка вознаграждения остается той же, которая была у Вас в индивидуальном кредите. Учитывая, что Вы уже получали 1 000 000 тенге, мы можем рассмотреть сумму кредита до 1 500 000 тенге (при условии, что Ваша платежеспособность позволит обслуживать такую сумму кредита).



*Почему в продукте «Дос» максимальная сумма кредита только 500 000 тенге?*

Добрый день!  
Рады сообщить Вам, что Вы можете получить сумму кредита больше, чем 500 000 тенге, перейдя в продукт «Достар». Условия практически ничем не отличаются от условий предоставления продукта «Дос», но есть возможность получать более высокие суммы кредитов. Для того чтобы перейти в группу «Достар», Вам достаточно привлечь еще хотя бы одного человека (состав группы от 3 до 10 человек).

*В нашу группу хочет войти наш хороший знакомый. Какие документы он должен предоставить?*

Для получения кредита в групповом кредитовании достаточно предоставления только удостоверения личности клиента. Все остальные документы для оформления кредита Вам предоставит Ваш кредитный эксперт.  
Дополнительным документом может быть лицензия (если Ваш бизнес является лицензируемым).

*Являюсь Вашим клиентом почти год. На данный момент у меня есть действующий кредит. Беру уже во второй раз, и срок погашения заканчивается в апреле 2016 года. Погашаюсь без просрочек. Возможен ли сейчас параллельный кредит «Сезон»?*

Вы сможете получить параллельный кредит «Сезон». Есть некоторые условия для получения – положительная кредитная история в КМФ и отсутствие открытой просроченной задолженности в других финансовых институтах.  
Продукт «Сезон» является беспроцентным!  
Сумма кредита до 700 000 тенге.  
Срок от 15 дней до 3 месяцев.  
При выдаче микрокредита «Сезон» не требуется дополнительного обеспечения!  
Для получения более подробной консультации рекомендуем Вам обратиться к своему кредитному эксперту, либо в филиал по месту Вашего обслуживания.

*Можно ли получить кредит с залоговым обеспечением, но без подтверждения дохода?*

В КМФ можно получить кредит на разные цели, подход к залоговому обеспечению очень гибкий. Но одним из условий выдачи кредита для клиентов должен быть постоянный источник дохода. Либо действующий бизнес, либо сельскохозяйственная деятельность, либо заработная плата.  
Если Вы занимаетесь бизнесом, то пенсионного подтверждения Вашего дохода не требуется. Наши кредитные сотрудники сделают анализ Вашего бизнеса (это бесплатная услуга) и на основании расчетов вынесут решение о кредитовании.  
Если Вы работаете в организации и получаете заработную плату, то необходимо пенсионное подтверждение Вашего дохода за последние 4 месяца.





*Здравствуйте! Я оформила у Вас кредит на сумму 600 000 тенге, у меня была хорошая кредитная история. Но за время погашения в одном месяце допустила просрочку 2 дня по очень уважительной причине. Я теперь подала заявку на следующий кредит и переживаю, что мне откажут в предоставлении кредита.*

Наша компания с пониманием относится к возможным причинам просрочек наших постоянных клиентов. И Ваш вопрос также должен быть рассмотрен в индивидуальном порядке. Вы, вероятнее всего, не потеряете доступ к кредитованию в целом. Но в течение года после допущенной просрочки будут некоторые ограничения в доступе к микрокредиту «Сезон»



*Здравствуйте! У меня 2 кредита в других банках. Я хотел бы их как-то объединить и оплачивать кредит в Вашей компании. Очень неудобны погашения в разные дни месяца, и я совсем запутался, когда и куда мне платить.*

Добрый день!  
Мы можем предложить рефинансировать Ваши кредиты в других финансовых институтах.  
Процесс рефинансирования кредита следующий:  
1. Вы получаете справку о сумме к полному досрочному погашению в другом финансовом институте и оставляете заявку на кредит сотруднику кредитного отдела филиала KMF;  
2. По Вашей заявке кредитный комитет филиала принимает решение;  
3. Если решение положительное, то утвержденная сумма кредит перечисляется на Ваши банковские счета клиента.  
Рефинансированию подлежит сумма основного долга (начисленные проценты и другие платежи клиент должен оплатить сам).  
Вы можете сразу выяснить примерный платеж по кредиту, воспользовавшись кредитным калькулятором на нашем сайте [www.kmf.kz](http://www.kmf.kz), либо обратившись в филиал по месту Вашего жительства (контакты наших филиалов Вы также найдете на нашем сайте).



*Добрый день! Я уже очень давно являюсь Вашим клиентом в продукте «Фермер», занимаюсь растениеводством. В преддверии весны мне предложили закупить большую партию семян по очень выгодной цене. Но проблема в том, что ваш продукт «Сезон» меня не спасет – там сумма слишком мала. Досрочно погасить остаток кредита тоже не смогу – он еще большой. Что Вы мне можете посоветовать?*

Добрый день!  
Мы можем предложить Вам рефинансировать Ваш остаток и получить новый кредит в продукте «МСБ».  
Финансирование в рамках Программы кредитования малого и среднего бизнеса производится на любые бизнес и 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.



*Вы всегда запрашиваете информацию по имеющимся кредитам в других банках. Это как-то влияет на решение по кредиту?*

Да, при оформлении кредита мы запрашиваем информацию из Кредитного Бюро. И это в интересах самого клиента. Наши сотрудники выносят решение о платежеспособности, исходя из возможности клиента платить по всем своим обязательствам. И, конечно, результаты запроса в Кредитное Бюро влияют на решение по кредиту. Мы не заинтересованы в том, чтобы у нашего клиента образовалась чрезмерная задолженность по кредитам.

КОНКУРС ДЛЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ!

# НАПИШИ ИСТОРИЮ СВОЕГО БИЗНЕСА И ПОЛУЧИ ОДИН ИЗ ПРИЗОВ!

В честь весенних праздников КМФ проводит интересный конкурс! Мы собираем истории наших клиентов, которые смогли построить свой собственный бизнес и продолжают его развивать. Мы хотим знать опыт наших клиентов, понимать лучше, какие аспекты вас беспокоят и волнуют.

Поделитесь с нами вашей историей и получайте призы. Главный приз – «День в Алматы с КМФ»: Для авторов 3-х лучших историй будет организована поездка в Алматы с проживанием и культурной программой. Также будет возможность побеседовать с главой КМФ Жусуповым Ш.А. и обсудить интересные аспекты за совместным обедом.

## ТРИ КАТЕГОРИИ ПРИЗОВ:

АВТОРЫ 3-Х ЛУЧШИХ ИСТОРИЙ –  
поездка в Алматы

10 ИСТОРИЙ –  
золотой сертификат (на 20 000 тенге)

10 ИСТОРИЙ –  
серебряный сертификат (на 10 000 тенге)

## УСЛОВИЯ:

- **Период проведения конкурса:**  
с 1 марта 2016 года по 31 мая 2016 года.
- Быть активным (или ожидающим) клиентом КМФ на момент сдачи истории
- Написать рассказ о своем бизнесе (1-2 страницы, можно написать от руки, главное разборчивым почерком)
- Предоставить рассказ до **31 мая 2016 года** с пометкой «Для конкурса»: ящик доверия во всех офисах, почтой – Алматы, Береговая, 39, на эл. ящик – [pr@kmf.kz](mailto:pr@kmf.kz)

Направляющие вопросы, которые могут быть полезны в подготовке вашей истории. Необязательно отвечать на все вопросы, вы можете построить рассказ в любом удобном для вас формате.

- Почему вы решили заняться бизнесом?
- Как бизнес помог повысить ваше благосостояние?
- Как вы справлялись с кризисными ситуациями в бизнесе?
- Какие трудности возникали?
- Важность стабильного финансирования
- Что самое важное в бизнесе?
- Чему бы вы хотели научиться?
- Что может сделать ваш бизнес успешнее (новые навыки, изменения в законодательстве, прочее)?
- Ваши планы.

**ЖДЕМ ВАШИ ИСТОРИИ!  
ЛУЧШИЕ БУДУТ ОПУБЛИКОВАНЫ!**











**«KMF» 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 (филиал на Розыбакиева):**

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, 158  
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, ул. Токатаева, 139,  
8 (72775) 4-03-20  
г. Капшагай, 4 мкр., 46, 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) 37-37-44  
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. Достык, 29  
8 (72149) 4 10 98  
п. Киевка: ул. Тәуелсіздік, 51  
8 (72144) 2-17-15  
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. Яглинского, д.5А  
8 (71646) 2-22-33  
с. Саумалколь, ул. Достык, 15  
8 (71533) 2-14-79

**КЫЗЫЛОРДА:**

г. Кызылорда, ул. Желтоқсан, 9 Д  
8 (7242) 26-38-47, 58-95-13  
г. Жалағаш, ул. Бухарбай Батыра, 129  
8 (72431) 3-26-43  
с. Жанакорган, ул. Мусаханова, 18  
8 (72435) 2-22-29  
р. Жосалы, ул. Е. Кошербаева 32/2  
8 (72437) 2-11-39  
г. Шиелі, ул. Даулеткерей, б/н  
8 (724 32) 4-27-99  
п. Теренозек, ул. Алиакбарова, 9 Б  
8 (724) 36 219 09  
Казалинский район, п. Айтеке би, ул. Айтеке би 9  
8 (724) 38 24141

**ПАВЛОДАР:**

г. Павлодар, ул. Бектурова, 62/2  
8 (7182) 70-40-96, 70-40-97, 70-40-98  
с. Акку, ул. Амангельды, 69, офис 112  
8 (71839) 2-10-40  
г. Аксу, ул. Астана, 44/1  
8 (71837) 5-03-22, 3-34-98  
г. Екибастуз, ул. Ауэзова, 54  
8 (7187) 37-42-38, 37-35-06, 37-36-06,  
с. Иртышск, ул. Желтоқсан, 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. Бескарағай, 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  
с. Кокпекты, ул. Абая, 40  
8 (72348) 2-10-34.

**ТАЛДЫҚОРҒАН:**

г. Талдықорған, 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  
с. Сарканд, ул. Жамбыла, 41 А  
8 (72839) 2-16-99  
с. Жансүгіров, 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, 1/4  
8 (72840) 3-19-51  
г. Жаркент, ул. Розыбакиева, 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. Байзақ 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, Байдыбена, 148  
8 (72636) 2-29-17

с. Кулан, ул. Жибек жолы, 90 А  
8 (72631) 2-16-89  
с. Мерке, ул. Исмаилова, 227 Б  
8 (72632) 2-29-07  
с. Б. Момышулы, ул. Латиканта, 4А  
8 (72635) 2-01-16  
г. Шу, ул. Науалиева, 7Б  
8 (72643) 2-13-16

**ТУРКЕСТАН:**

г. Туркестан, ул. С. Ерубаета, 249 А  
8 (72533) 4-33-41, 4-33-32  
г. Туркестан, ул. Султанова, 234/2  
8 (72533) 4-07-53  
г. Кентау, ул. Яссави, 83  
8 (72536) 3-51-84  
с. Шауелдир, пр. Жибек Жолы 24/2  
8 (72544) 2-20-24  
с. Шаян, ул. Кадырбаева, 15  
8 (72548) 2-16-27  
с. Төрткөл, ул. Кунаева, 1А  
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. М. 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. Ахмет Яссауи, 1  
8 (72539) 2-20-81  
г. Сарыағаш, ул. Дүйсебаева 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  
г. Шардара, ул. Төлеби, 29А,  
8 (72535) 2-13-02

**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. Аксукент, 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  
с. Явленка, ул. Ленина 9  
8 (71543) 2 23 01.

## ВАЖНО!

### ВЫХОДНЫЕ ДНИ:

7-8 марта

(5 марта – рабочий день)

21-23 марта

### 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:



[www.kmf.kz](http://www.kmf.kz)