

іскер



№ 3 (45) ДЕКАБРЬ 2017

КАЖДЫЙ КЛИЕНТ – ЗВЕЗДА

НАЗИПА МЫРЗАБЕКОВА
ПОШИВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ОДЕЖДЫ
г. ТАРАЗ



◆
НОМЕР
ПОСВЯЩЕН
20-ЛЕТИЮ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КМФ
◆

ЗА ЛЕТ **КМФ**

БЫЛО ВЫДАНО

1 706 000 МИКРОКРЕДИТОВ
НА СУММУ **488** МЛРД ТЕНГЕ

СОЗДАНО **173 500**
РАБОЧИХ МЕСТ





УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

В ваших руках очередной выпуск корпоративного журнала «Искер»! Этот номер завершает 2017 год – год 20-летия нашей компании. Мы подготовили для вас самые интересные статьи и расскажем о последних новостях компании. Вы узнаете, как мы провели одно из самых важных событий этого года – первый Микрофинансовый Форум, посвященный теме финансовой грамотности как фактору социально-экономического роста страны. Встреча экспертов из многих стран была очень насыщенной и продуктивной: участники поделились своим опытом и видением дальнейшего развития. Отраднo, что на форуме также участвовали наши клиенты, ведь мы стремимся к тому, чтобы у вас была возможность пообщаться на тренингах, форумах и конференциях.

20 ноября нам исполнилось 20 лет. Все эти годы мы неустанно работаем над тем, чтобы наши клиенты получали доступ к микрофинансированию через качественное обслуживание, имели возможность бесплатного обучения финансовой грамотности и могли развивать свой бизнес.

На страницах этого номера мы вспомним о том, как начинали, а из уст наших партнеров прозвучат отзывы о совместной работе. Кроме того, уверен, что вы с интересом прочтете, ставшие уже традиционными: истории успеха наших клиентов, советы об открытии бизнеса в малых городах.

Впереди зимний сезон и это не повод грустить, ведь зима это в том числе и теплые семейные вечера. Мы очень ценим семейные ценности и традиции, и очень надеемся, что наш журнал скрасит ваши вечера за чашкой чая.

Наши каналы коммуникации доступны каждому. Мы рады получить ваши идеи и предложения по улучшению корпоративного издания. Наш адрес pr@kmf.kz

Приятного чтения!

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



8

НОВОСТИ КОМПАНИИ

KMF – крупнейшая микрофинансовая организация в СНГ 6

Показатели KMF 7

KMF провел микрофинансовый форум 8

Экскурс по проекту
«Повышение финансовой грамотности населения» 10

О налогах за чашечкой кофе 10

Новый офис KMF в Кызылорде 12

Переезд Головного офиса в Алматы 12

20 ЛЕТ KMF

История в фотографиях 14

Кто возглавит финграмоту в стране? 16

Интервью со спикерами форума о финграмотности 18

Поздравления партнеров и инвесторов к 20-летию KMF 20

КАЖДЫЙ КЛИЕНТ – ЗВЕЗДА

Рекламная кампания «Каждый клиент-звезда». Вторая волна 24

День клиента KMF в юбилейный год 26



32



10

ПОЛЕЗНОЕ

Новый сайт KMF: Больше комфорта и сервиса для заемщиков 28

Как правильно взять микрокредит 30

МОЕ ПРИЗВАНИЕ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Семена жизни 32

Миллионер из аула 34

Как открыть бизнес, не имея работы, и передать его по наследству 36

В грузоперевозках выходных не бывает 38

КОНКУРС ДЛЯ КЛИЕНТОВ

Победители конкурса лучших бизнес-историй 40

Истории успеха клиентов-победителей конкурса 42

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Только 40% населения Казахстана финансово грамотно 46

О НАШИХ ПРОДУКТАХ

Групповое кредитование в KMF 48



40



12



50



18

ИДЕИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Путеводитель для начинающих бизнесменов.
 Каким бизнесом заняться на селе и заработать..... 50

СОВЕТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

7 советов, которые помогут вам эффективнее
 продвигать бизнес в Instagram.....52
 Советы для бизнесменов от Кевина Систрома.....54

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Витамин С и все о нем 56

ДОСУГ

Где отдохнуть зимой в Казахстане? 58

ВОПРОС – ОТВЕТ 60

НАШИ АДРЕСА62



28



56



58



Корпоративный журнал «Isker»

СОБСТВЕННИК:

ТОО МФО «КМФ»

АДРЕС:

г. Алматы, 050004, ул. Фурманова, 50
 Тел: +7 (727) 331-74-74
 Веб-сайт: www.kmf.kz
 f kmf.official i kmf_kz YouTube

Председатель Правления:

Жусупов Шалкар Амангосович

Главный редактор:

Ибрагимова Рауза Абдулвахитовна

Выпускающий редактор:

Абдраимова Элеонора

Над номером работали:

Пономаренко Павел

Дизайнер:

Артыгалиев Алишер

Издается: с 2007 года

Тираж: 40 000 экз.

Отпечатано в типографии:

ТОО «Бизнес-Медиа»

При цитировании ссылка на корпоративный журнал «Isker» обязательна.

Распространяется бесплатно.

КМФ – КРУПНЕЙШАЯ МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В СНГ

Казахстан — лидер на рынке микрокредитования стран СНГ. В нашей республике выдано порядка 33% всего объема микрозаймов в Содружестве.

Казахстанский рынок микрокредитования - самый крупный на территории стран СНГ. Данные международной организации Microfinance Information Exchange (без учета деятельности банков) показывают, что наша республика формирует порядка 33% совокупного кредитного рынка микрозаймов в Содружестве, или 464,3 млн. долларов. Крупнейшей организацией в СНГ с численностью активных заемщиков в 183,3 тыс. субъектов является казахстанская микрофинансовая организация КМФ. Это 16,8%

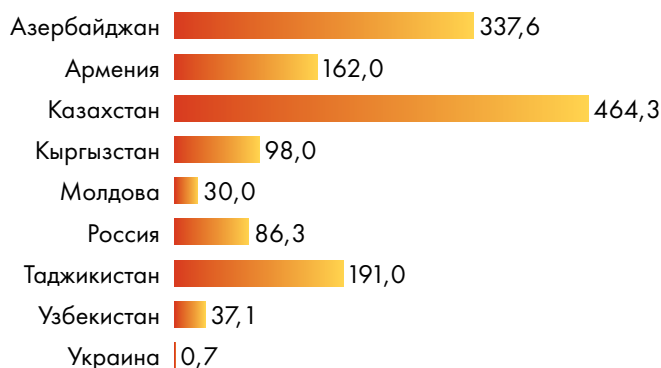
активной клиентской базы на рынке Содружества, сообщает finprom.kz.

Со значительным отрывом от Казахстана идет Азербайджан, где совокупный объем кредитного портфеля местных небанковских МФО составляет 337,6 млн. долларов, или 24% рынка СНГ.

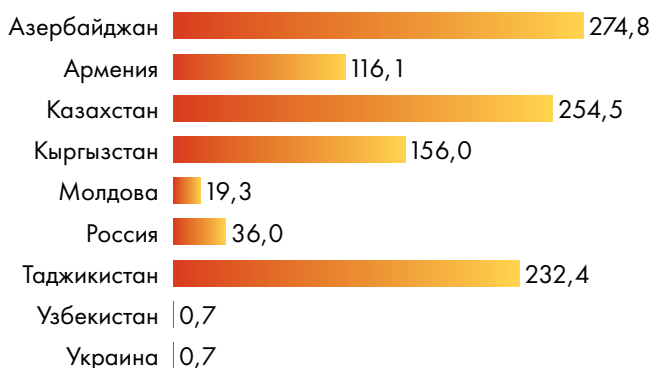
На третьем месте — Таджикистан, общая сумма предоставленных в стране микрозаймов оценивается в 191 млн. долларов. Это 13,6% совокупного объема по СНГ.

МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ В СНГ* (ПО НЕБАНКОВСКИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ)

Кредитный портфель (млн \$)



Число активных заемщиков (тыс.)



* без учета данных по Туркменистану

По числу активных заемщиков Казахстан несколько уступил Азербайджану — численность активной базы казахстанских МФО насчитывает 254,5 тыс. субъектов. У азербайджанских небанковских кредитных организаций таких клиентов — на 8% больше, или 274,8 тыс.

В тройку лидеров СНГ по числу активных заемщиков также вошел Таджикистан с показателем 232,4 тыс. субъектов.

Крупнейшей организацией в СНГ с численностью активных заемщиков в 183,3 тыс. субъектов является казахстанская микрофинансовая организация КМФ. Это 16,8% активной клиентской базы на рынке Содружества.

Ссудный портфель организации оценивается MIX в 154,4 млн долларов, или 11% объема рынка СНГ.

МФО-лидеры СНГ по числу активных заемщиков

	Число активных заемщиков (тыс. ед.)	Кредитный портфель (млн \$)	Страна
КМФ	183,33	154,37	Казахстан
FINCA Azerbaijan	121,74	111,29	Азербайджан
Mol Bulak Finance	114,23	49,66	Кыргызстан
IMON International	98,07	82,19	Таджикистан
Azercredit	64,7	46,82	Азербайджан
FINCA Armenia	41,62	55,26	Армения
Arvand	37,39	26,18	Таджикистан
HUMO	32,56	22,81	Таджикистан
FINCA Tajikistan	29,21	20,31	Таджикистан
AREGAK	26,49	33,97	Армения

В настоящее время КМФ формирует более 50% национального рынка микрокредитования. За последние 2 года доля организации в совокупном объеме предоставленных населению и бизнесу микрозаймов увеличилась существенно, на конец 1 полугодия 2015 года она оценивалась в 29,8%.

Источники: Microfinance Information Exchange, Комитет по статистике МНЭ РК, Национальный Банк РК



ПОКАЗАТЕЛИ КМФ



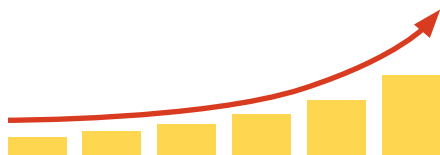
Размер кредитного портфеля за 9 месяцев года увеличился на 60% и составил 81 млрд. тенге, в том числе, 83,6% всего кредитного портфеля было выдано на развитие бизнеса и из них 32% портфеля приходится на кредиты в сельской местности; 51% из всех полученных кредитов взяты в составе группы заемщиков.

Количество активных клиентов с начала года увеличилось на 15,5% и достигло 211 700 казахстанцев.

КМФ сохраняет лидирующую позицию на рынке микрокредитования как по объему, так и по количеству выдаваемых микрокредитов.

За 9 месяцев в Казахстане было выдано микрокредитов на сумму 141,7 млрд. тенге, из них на сумму 100,5 млрд. тенге, или более 70% выдано КМФ.

Аналогичная ситуация на рынке сложилась и по количеству выданных микрокредитов. За 9 месяцев в Казахстане было выдано 318,7 тысяч микрокредитов, из них на 242 тысячи, или более 75% выдано КМФ.



**Доля КМФ от общего объема выданных кредитов
(данные ТОО «Первое кредитное бюро»)**



**Доля КМФ от общего количества выданных кредитов
(данные ТОО «Первое кредитное бюро»)**



ПЕРВЫЙ МИКРОФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ

КМФ выступила организатором первого в Казахстане микрофинансового форума, посвященного повышению финансовой грамотности.



7-8 сентября 2017 года в Алматы состоялся первый Казахстанский Микрофинансовый Форум на тему «Повышение финансовой грамотности, как фактор социально-экономического роста». Организатором Форума выступила микрофинансовая организация КМФ при поддержке Ассоциации микрофинансовых организаций РК (АМФОК) и Национального Банка РК. В Форуме приняли участие более 30 экспертов в области повышения финансовой грамотности из 12 стран, а также представители Национальных Банков Казахстана, Кыргызстана, Грузии, России. Всего Форум посетило более 220 участников, среди которых и клиенты микрофинансовой организации КМФ.

На мероприятии эксперты из стран Европы, Кавказа, России и Центральной Азии обсудили имеющийся опыт, и роль государственных органов, общественных объединений, финансовых ор-

ганизаций и образовательных учреждений в достижении результатов при реализации национальных программ по повышению финансовой грамотности. Участники отметили, что повышение уровня экономических знаний населения способствует росту благосостояния страны.

СОЗДАНИЕ МЕЖВЕДОМСТВЕННОГО ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Важной темой для обсуждения стало предложение участников форума, о необходимости создания Межведомственного Экспертного Совета, в качестве единой дискуссионной площадки по обсуждению и продвижению проектов по повышению финансовой грамотности в стране.



По словам директора Ассоциации микрофинансовых организаций Анатолия Глухова, сегодня финансовые организации уделяют большое значение финансовой грамотности, поскольку грамотный заемщик – это не только отсутствие проблемной задолженности, но также его успех и дополнительные возможности.

В свою очередь, заместитель председателя правления Национального банка Республики Казахстан Дина Галиева сообщила, что в рамках реализации Программы повышения финансовой грамотности населения, на 2016-2017 гг. Национальный банк планирует провести социологическое исследование уровня финансовой грамотности населения уже в следующем году. Оно станет показателем эффективности реализации программы и своеобразной отправной точкой для создания и реализации последующих программных документов в области повышения финансовой грамотности. «К прогнозным показателям, ожидаемым от реализации Программы, относятся такие прогнозные показатели как рост сбережений населения и рост кредитования экономики», – отметила Дина Галиева. В конце 2018 года по окончании реализации Программы повышения финансовой грамотности населения, предполагается начать работу по созданию Национальной стратегии. К данной работе предлагается привлечь Министерство образования Республики Казахстан, ОЮЛ «Ассоциация финансистов Казахстана», финансовые организации, местные исполнительные органы, общественные организации и СМИ. А также активизировать сотрудничество с международными организациями, осуществляющими работу по повышению финансовой грамотности населения.



ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ-УЧАСТНИКОВ ФОРУМА

Людмила Барахова, предприниматель из Южно-Казахстанской области:

Форум был просто замечательный! Тема для обсуждения была очень актуальной, особенно в наше время. Я открыла для себя новую сторону микрофинансовой организации КМФ. Помогая предпринимателям, компания стремится сделать для общества полезное дело, продвигая программы по повышению финансовой грамотности населения. Действительно, согласна со спикерами, которые говорили о необходимости внедрения уроков финансовой грамотности уже в школе. Спасибо КМФ за возможность стать участником столь масштабного форума.

Рая Шалабаева, предприниматель из Алматинской области:

На подобном мероприятии я была впервые. КМФ всегда дает своим клиентам возможность принимать участие в интересных мероприятиях. Это для нас очень важно, так как нам предоставляется возможность увидеть другую жизнь, кроме нашей предпринимательской. Тем самым расширяя круг знакомств, и получая бесценный опыт в развитии бизнеса. Я поняла в заключении, что если мои клиенты будут финансово грамотными, то и мне будет легче работать.

Запира Карыбаева, предприниматель из Жамбылской области:

Повышение финансовой грамотности населения, как оказалось, очень важное стратегическое решение для нашей страны. Хорошо, что такие темы обсуждаются и реализуются. Форум прошел на высоком уровне. Спикеры впечатлили своим опытом и знаниями. Было интересно и полезно узнать, какие появляются возможности у финансово грамотного населения. Спасибо КМФ за приглашение на форум.



Экскурс по проекту «ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ»

Проект по повышению финансовой грамотности населения стартовал в марте 2013 г. с исследования уровня финансовой грамотности среди клиентов КМФ. Реализация проекта по повышению финансовой грамотности в управлении семейным бюджетом началась с обучения бизнес-тренеров и издания первых брошюр, после чего уроки были тиражированы через кредитных экспертов на местах.

Напомним, что всего за время работы проекта было разработано 11 уроков на такие актуальные темы, как «Способы погашения кредита», «Домашний бюджет», «Как правильно выбрать кредит», и т.д. 11 уроков по финансовой грамотности доступны как в печатных брошюрах, так и в формате аудио-и видео-уроков на сайте КМФ.

По итогам 2014 года путем анкетирования был проведен опрос на предмет удовлетворенности клиентов программой обучения. Тогда по результатам исследования 86% ответили, что считают проект нужным и 72% хотели бы продолжить обучение, 79% используют полученные знания в жизни.

За период действия проекта с 2013г. было обучено 116 747 клиентов, 1000 – не-клиенты КМФ.

В 2017г. был проведен телефонный опрос клиентов КМФ. В результате было опрошено 11 327 клиентов. По итогам опроса уровень финансовой грамотности клиентов КМФ составил 80%.



В 2014 году для лояльных клиентов, после проведения исследования по оценке потребностей в обучении, было реализовано еще одно направление для предпринимателей - повышение финансовой грамотности - в управлении бизнесом.

В рамках проекта повышения финансовой грамотности в управлении бизнесом было разработано 5 семинаров, которые объединены в пособие «Путь к успеху».

Опрос, проведенный во время семинаров по бизнес - образованию, показал, что большинство обученных довольны ими, а именно 95% дали высокую оценку пособию, отметили понятность и доступность материала.

За период действия проекта более 3 000 лояльных клиентов посетили семинары по бизнес-образованию в КМФ.

О НАЛОГАХ за чашечкой кофе

«Женское кафе» - так называется новая инициатива КМФ по вовлечению женщин-предпринимателей в проекты по развитию лидерского потенциала, повышению эффективности бизнеса. Инициатива реализована в рамках Программы лояльности и программы ЕБРР «Женщины в бизнесе».

На встречу в кафе пришли 14 женщин-клиентов КМФ, которые имеют успешный бизнес, но им необходимы консультации в разных сферах своей деятельности: налоговом учете, или в совете по эффективности. Поскольку это важно для развития бизнеса КМФ стремится создавать такие возможности.

В непринужденной обстановке, за чашечкой кофе, клиенты узнали новое о налоговом учете, способах уплаты налогов и их оптимизации в презентации специалиста из корпоративного фонда КМФ-Демеу.

На встречу также были приглашены специалисты Европейского Банка Реконструкции и Развития и Франкфуртской Шко-



лы Финансов и Менеджмента, которые рассказали клиентам о нефинансовых услугах и диагностическом онлайн инструменте бизнес-линза.

В завершении встречи состоялась лотерея с розыгрышем трех сертификатов номиналом 10 тысяч тенге на покупку бытовой техники.

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

220 участников

30 экспертов в области
повышения финансовой
грамотности из 12 стран



КАЗАХСТАНСКИЙ
МИКРОФИНАНСОВЫЙ
ФОРУМ

Страны-участники:

-  Казахстан
-  Азербайджан
-  Белоруссия
-  Грузия
-  Италия
-  Кыргызстан
-  Польша
-  Россия
-  Таджикистан
-  Чехия
-  Франция

Организатор:

 Микрофинансовая организация КМФ

Поддержка:

 Ассоциация микрофинансовых
организаций Казахстана

 Национальный Банк Республики Казахстан

Партнеры:

 Microfinance Centre

 Корпоративный фонд КМФ Demeu

Медиа-партнер:

 Знай больше —
планируй меньше
prodengi.kz prodengi.kz



#kmforum2017

НОВЫЙ ОФИС КМФ В КЫЗЫЛОРДЕ

В августе в Кызылорде состоялось открытие нового офиса филиала в Кызылординской области. Офис расположен в новом, развивающемся районе города, оснащен просторным операционным залом и кассами, что позволило увеличить количество обслуживаемых клиентов, в том числе с ограниченными возможностями.

Площадь нового офиса КМФ в Кызылорде отражает масштабы и скорость роста регионального представительства КМФ. В здании, для клиентов, имеется большая операционный зал система электронной очереди, два платежных терминала, кассовая зона, которая оборудована пятью кассовыми кабинками, в том числе и для обслуживания людей с инвалидностью. Также здание оснащено подъемником для инвалидов колясок. Офис находится в жилом районе, где в перспективе строительство множества объектов инфраструктуры.

Филиал КМФ в областном центре Кызылординской области работает с 2007 года и обеспечивает широкий географический охват и доступность кредитных программ для населения. Филиал обслуживает более 18 500 граждан, из которых 69% - женщины, с кредитным портфелем в 5,6 млрд. тенге в шести районах области. С помощью кредитных средств филиала КМФ в области создано и финансируется 11 800 рабочих мест, в том числе 1700 рабочих мест для нанятых работников. Филиал активно способствует обеспечению доступными кредитными средствами аграриев – 78% заемщиков филиала являются сельскими жителями. Также филиал охватывает население во многих крупных населен-



ных пунктах региона – в поселках: Шиели, Жанакорган Теренозек, Жалагаш, Жосалы, Айтеке би.

«Открытие этого офиса – важное событие для всего КМФ. Рад, что теперь у нас будет больше возможностей оказывать услуги по микрокредитованию большому числу жителей области», - прокомментировал открытие Председатель Правления КМФ Шалкар Жусупов.

«Актуальность наших кредитных про-

грамм для жителей области, а также активный рост клиентов способствовали открытию нового офиса, более просторного и удобного. Здесь будет комфортно не только клиентам, но и сотрудникам. Появилась возможность обучать стажеров, без отрыва сотрудников от процесса кредитования» - рассказывает директор филиала КМФ в Кызылорде Любовь Овчинникова. *Новый офис расположен по адресу г. Кызылорда, пр. Астана д.35, тел.: +7(7242) 24 87 75*

ПЕРЕЕЗД ГОЛОВНОГО ОФИСА В АЛМАТЫ

В Алматы расширился и головной офис компании, который переехал в новое здание по улице Фурманова. Это деловой центр Алматы, где недавно была презентована реконструированная улица Жибек Жолы – алматинский Арбат.

Головной офис оснащен просторными конференц-залами, кабинетами, комнатами для обучения. Работа в новых условиях, в новом офисе будет способствовать

общей эффективности нашей компании КМФ.

Адрес Головной офиса: г. Алматы, ул. Фурманова д.50,

Обращаем также ваше внимание, что изменился телефонный номер Головного офиса: +7(727) 331-74-74.

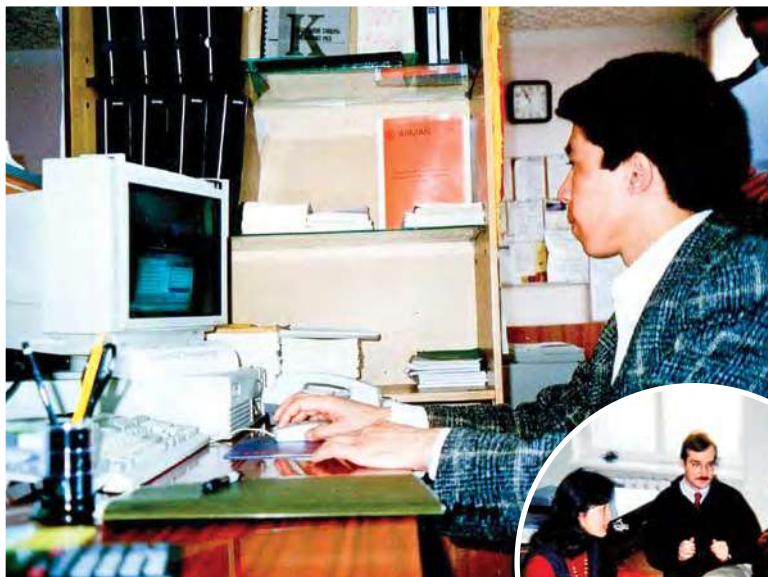
Напоминаем, что по всем вопросам клиенты могут обратиться в наш Колл-центр, 7474.



С ДНЕМ НЕЗАВИСИМОСТИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН!



ИСТОРИЯ В ФОТОГРАФИЯХ



Благодаря казахстанско-американскому сотрудничеству, был налажен хороший диалог с Американским Агентством по международному развитию - USAID, в результате которого, она, в 1997 году объявила тендер на развитие Программы микрокредитования в Казахстане.

Ш. Жусупов: «Проект начали в Талдыкоргане, потому что город лишился статуса областного центра и находился в упадке. Никто не предполагал, что проект получит дальнейшее развитие, как и все проекты, он был рассчитан на несколько лет. В то время я работал в областном управлении Национального Банка РК, планировал переехать в Алматы, но кто-то из друзей посоветовал участвовать в конкурсе. Мне самому тогда было странно слышать о микрокредитах размером в сто долларов, без залога. Сложно было представить, что их будут возвращать и как это обеспечивать. Мы получили лицензию 5 ноября 1997 г., и ровно через 15 дней выдали кредиты первым 21 заемщику. Это были люди, которые занимались бизнесом – 4 группы по 7 человек, на каждого человека они получили по 7500 тенге».

1997



Первые выдачи 1997 год.
20 ноября 1997 года состоялись первые выдачи микрокредитов трем группам заемщиков. Люди получили по 7500 тенге (100 долларов) на развитие своего бизнеса в Талдыкоргане.

Ш. Жусупов: «Первые два месяца мы просто ждали до первого погашения – будут ли платить? И заемщики оплатили. Это ведь ступенчатое кредитование - получить следующий кредит можно при условии своевременного погашения предыдущего. Клиенты стали доверять нам, а мы – им».



Первый номер корпоративного издания КФКО.

К 1998 году у Казахстанского Фонда Кредитования Общей (так раньше называлась КМФ) было всего около тысячи заемщиков. Но даже для такого небольшого количества клиентов мы начали выпускать корпоративное издание. В первом выпуске были новости компании, факты о деятельности компании и даже рубрика объявлений от наших заемщиков.

1998



1999

Председатель Правления КМФ Шалкар Жусупов в командировке в офисе ACIDI/VOCA с Джаннис Сталлард, имеющей огромный опыт развития микрокредитования в других странах. Ш. Жусупов: «С ее приходом мы стали понимать философию микрокредитования. Мы понимали методологию, но философия нет. А смысл заключается в том, что ты видишь отдачу моментально – приходит человек, имея совсем небольшое дело, и через некоторое время у него появляются обороты, он развивает бизнес и получает возможность обучать детей, и т.д., и ты видишь, как он растет. Таким образом, микрокредитование – это не просто выдача кредита, оно создает социальный эффект, способствуя повышению уровня жизни населения»

2000



Первоначально в компании работало не более 10 человек. Уже через год штат компании вырос до нескольких десятков человек-единомышленников, которых объединяло не только общее место работы, а нечто большее – миссия сделать микрокредитования доступным для каждого нуждающегося в нем казахстанца.



1999



Сертификаты участника тренинга
Параллельно с развитием микрокредитования, в КМФ был организован набор и обучающие тренинги для консультантов-инициаторов групп (КИГов), которые работали с заемщиками.

2015



Выдача миллионного кредита.
В 2015 году КМФ выдала миллионный по счету микрокредит. Это случилось в Алматы. Нашему заемщику-женщине, занимающейся торговлей, по этому случаю вручили специальный приз – бытовую технику.



КТО ВОЗГЛАВИТ ФИНГРАМОТУ В СТРАНЕ?

Финансовый рынок вплотную подошел к черте, когда отсутствие национальной стратегии и программы финансовой грамотности начнет серьезно вредить рынку и самим потребителям. В начале сентября 2017 года микрофинансовая организация КМФ провела специальный форум, посвященный финансовой грамотности, с приглашением заинтересованных лиц, включая Национальный банк.

Главное предложение организаторов – создание в Казахстане экспертного совета – рекомендательного органа, который стал бы мостом между различными группами влияния, занимающимися вопросом финансовой грамотности, и консолидировал их усилия по этой теме. Как сказал abctv.kz председатель правления КМФ Шалкар Жусупов, идея инициировать создание подобной структуры возникла в преддверии двадцатилетия компании. В КМФ поддержку инициативы ожидают от государственных органов, и задача конференции – обкатать идею, изучив мировой опыт и уточнив мнения финансового рынка. Инициатива говорит о том, что бизнес готов к просветительскому процессу, но ждет от государства сигнала о поддержке, и прежде всего финансовой. Давайте вспомним, что все недавние проекты, реализованные частным бизнесом в пла-

не финансового образования (программа финансовой грамотности и лояльности от Kaspi bank, а также выпуск специализированного журнала страховым сообществом), больше преследовали корпоративные цели и не имели долгосрочного характера в силу ограниченной платежеспособности по этой статье расходов (к тому же идея журнала-популяризатора не имела однозначной поддержки страхового рынка). А цеховая реклама и продвижение индустрии паевых фондов аккурат в период бурного развития фондового рынка в середине нулевых годов вообще не получилась из-за разногласий управляющих компаний по поводу тематики, бюджета и исполнителя проекта. С тех пор финансовые продукты технологически усложнились, и задача бизнеса не только научить население видеть пользу финансового продукта, но и грамотно им пользоваться.

На фоне наступления цифровых технологий практика управления финансами домохозяйствами остается на низком уровне, отмечали выступающие на конференции. Население не умеет считать налоги, правильно заполнять квитанции по оплате коммунальных услуг, а впереди – всеобщее декларирование доходов. На финансовом рынке появляются новые игроки, которые предлагают все большее количество продуктов, осознать выгоду и оценить преимущества которых население не в состоянии. Конференция лишний раз подтвердила, что в стране нет единого стратегического центра развития и координации финансовой грамотности. Зато есть разрозненная инфраструктура, в той или иной форме работающая на потребителей: различные общества по защите прав, банковский и страховой омбудсмены, Национальный банк, к которому добавился недавно созданный при АФК департамент по защите прав потребителей и финансовой грамотности.

К слову, представителей Ассоциации финансистов Казахстана, Ассоциации страховщиков Казахстана, а также министерства образования на форуме не было. Заместитель председателя правления Национального банка Дина Галиева сообщила, что работа по повышению финансовой грамотности ведется с 2007 года, однако разрозненность усилий бизнеса и государства не приводят к осязаемым результатам. «Необходимо объединиться, важна координация всех заинтересованных государственных органов, нужна адаптация мировых стандартов», – резюмировала представитель Национального банка. Наверное, вопрос, как все правильно организовать, приоритетный. Нужен единый организатор, нужна национальная долгосрочная программа и национальная стратегия. И, наверное, главным застрельщиком не должен выступать Национальный банк. Например, в Грузии по рекомендации международных финансовых организаций-доноров разделены финансовый надзор и защита прав потребителей, которая в том числе занимается финансовым образованием, поскольку во всем мире понимают, что подобное совмещение создает потенциальный конфликт интересов.

В Грузии вопрос повышения финансовой грамотности решили кардинально. «Только обучая с детства, мы можем получить образованных в финансовом плане людей», – пояснил президент Национального банка Грузии Коба Гвенетадзе. Со следующего года в грузинских школах с седьмого по девятый класс начнут преподавать

«Только обучая с детства, мы можем получить образованных в финансовом плане людей»

давать основы финансов на уровне полноценного предмета с выставлением оценок. «Образованный клиент – счастливый клиент» – слоган грузинской программы финграмотности. В программе объединены усилия банков второго уровня, микрофинансовых организаций, а также международных финансовых организаций-доноров. В Казахстане включение финансовой грамотности в школьную программу не находит стопроцентной поддержки. Мол, школьные образовательные программы перегружены, и в обязательном порядке вводить дополнительный предмет тяжело. Поэтому Национальный банк издает факультативные учебники для шестого-восьмого классов по финансовой грамотности.

Известный казахстанский экономист Ораз Джандосов, публично выразивший желание поучаствовать в работе экспертного совета, акцентировал внимание на обучении более взрослого населения, отметив, что с программой в любом случае не все так просто. В Казахстане сравнительно бедное население, и огромный вызов для программы – сегментированность и расслоение общества, поэтому подход к обучению каждой социальной группы должен быть разным. Кроме того, финансовая грамотность должна идти в ногу с финансовой доступностью, когда знания и опыт растут посредством роста интереса к финансовым операциям. Сейчас банки секторально держат монополию в финансовой доступности, а должны быть более активны, в том числе через механизм Ассоциации финансистов Казахстана. О том, что должно делать государство, а что частный бизнес, старая и нескончаемая дискуссия.

Финансовый сектор – это не только банки, но и страховые и брокерские компании, значительно отстающие от капитализации и финансовых возможностей банков. Они давно, хотя и не столь активно поднимают вопрос об усилении государственного вклада и даже софинансировании усилий в деле повышения финансовой грамотности и страховой культуры. Отвечая на вопрос abctv.kz о роли государства и частного бизнеса в реализации финансовой грамотности, Дина Галиева указала, что роль государства – правильно организовать, роль бизнеса, то есть профессиональных участников финансового рынка, – правильно рассказать. Она также отметила, что любая инициатива требует ресурсов, и расходы, которые появятся, «будут совместно решаться». Таким образом, финансовый рынок вплотную подошел к черте, когда отсутствие национальной стратегии и программы финансовой грамотности начнет серьезно вредить рынку и самим потребителям. Национальный банк обозначил позицию, и теперь развитие ситуации будет зависеть от активности и настойчивости финансовых организаций в лице различных ассоциаций. На мой взгляд, в авангарде должен идти не Национальный банк, не Министерство образования, а именно Ассоциация финансистов Казахстана и другие отраслевые профессиональные союзы. Сложно спрашивать результат с государства, если финансовому сообществу не интересно собственное будущее.



Автор Татьяна Батищева
Источник abctv.kz

ИНТЕРВЬЮ СО СПИКЕРАМИ ФОРУМА О ФИНГРАМОТНОСТИ

Эксперты о финансовой грамотности в разных странах



КОБА ГВЕНЕТАДЗЕ,
Президент Национального
Банка Грузии

- Если представить все население Грузии как одного человека, то, что умел грузин пять лет назад, каким знаниями по финграмотности обладал?

- За последние пять лет уровень знаний наших граждан, безусловно, изменился. Это связано как с ростом экономики страны, так и уровнем доходов людей. Мы чувствуем потребность людей в знаниях об экономике, о финансах, в том числе и личных финансах. Мы проводим большую работу в части повышения знаний о финграмотности совместно с финансовыми институтами. Как результат, согласно исследованиям многие граждане Грузии понимают и знают о планировании своего семейного или личного бюджета, понимают на перспективу о том, какие расходы и доходы у них будут в ближайшем или отдаленном будущем, куда вложить сбережения, чтобы получить большую выгоду.

- Какие обучающие мероприятия были организованы в стране за это время?

- Для Национального Банка Грузии финграмотность населения является частью защиты потребителей финансовых услуг. Мы стремимся к повышению сознатель-

ности и ответственности потребителей финансовых услуг. Для этого была принята Национальная стратегия повышения финграмотности, которая вобрала в себя лучшие международные практики, была адаптирована и структурирована для более эффективной реализации.

- Имеются ли у Вас какие-то данные о том, как сказывается повышение уровня финграмотности населения на экономику страны?

- Мне уже много раз задавали подобный вопрос. Могу сказать, что образованный заемщик – это счастливый заемщик. Наши заемщики знают и понимают условия по кредиту, исполняют договор и тем самым они вносят больший вклад в развитие экономики, чем не счастливые. В нашем случае эффективное образование и финграмотность являются частью развития экономики и страны в целом.



ЕЛЕНА СТРАТЬЕВА
вице-президент НАУМИР,
член Экспертного совета
Банка России по финансовой
грамотности

- Как известно, цель проведения Микрофинансового Форума – создание Экспертного совета для разработки единой страновой программы повышения финграмотности населения Казахстана. В России такой совет уже создан. Какие причины были для этого?

- Совет – один из элементов создания программы финграмотности. Его создание позволило консолидировать усилия всех участников финрынка, поскольку в этой области было огромное, неосвоенное поле для деятельности.

В настоящее время вопросами финграмотности в России занимается как государство в лице Министерства финансов, Банка России, а также правозащитные организации, Роспотребнадзор, как структура защиты потребителей финуслуг. Также этим занимаются профессиональные объединения банков, так и сами банки. Задействовано и Министерство образования, ВУЗы и школы. Сложно назвать тех, кто этим не занимается. Поэтому на площадке Экспертного совета обозначаются все инициативы, практики что позволяет не дублировать друг друга.

- На каком этапе разработки находится национальная стратегия повышения финграмотности?

- Национальная стратегия повышения финграмотности в высокой степени готовности, но еще не утверждена. Однако, работа в этом направлении ведется всеми участниками совета уже в рамках этой программы. Мы ее исполняем, и в рамках совета уже идет отчет об этом исполнении; презентуем различные исследования на тему финграмотности, которые доступны все его членам и которые могут корректировать свою деятельность.

- Какова цель реализации национальной стратегии по финграмотности?

- Конечная цель нашей стратегии – это повышение уровня жизни населения. Попутно, двигаясь ней, мы решаем частные задачи: снижение уровня проблемных заемщиков и проблемных займов для финсектора, снижение социальной напряженности, повышение у населения уровня личных накоплений и их навыков управления ими. К сожалению, люди не имеют навыков финансового планирования, не создают финансовую «подушку» безопасности, не думают о пенсии, опять же проблема низкой финдисциплины и просроченных кредитов.

Вообще, вопрос «в состоянии ли человек вернуть полученный заем» вторичен. Первично взять заем, который будет для человека финансово выгодным. Объяснить, что покупка в кредит смартфона последней модели в кредит – финансово невыгодный кредит, а положить имеющуюся в наличии сумму на депозит, чтобы накопить – более разумный вариант.

«Конечная цель нашей стратегии – это повышение уровня жизни населения»



ВЛАДИМИР ТУНИЦКИЙ
международный эксперт по финансовой грамотности

- Вы были одним из тех экспертов, кто стоял у истоков программы финграмотности, которую компания KMF начала в 2013 году и проводили исследования на эту тему. Какие были получены результаты?

- Мы начали с исследования потребностей клиентов KMF. Нам важно было знать: как люди распоряжаются получаемыми доходами. Мы увидели, что финансовое планирование в семьях отсутствует, часто люди не понимают, куда уходят деньги. Второй момент: несмотря на раз-

личный уровень доходов у населения есть потребность в сбережениях.

К примеру, в селах лишние деньги в семьях тратят на покупку скота. Этот способ сбережения превалирует. Но не учитываются разные обстоятельства в виде болезни животных. То есть существует очень большой риск потери этих сбережений. Еще одна особенность финансового рынка Казахстана – динамичное развитие и появление новых услуг. Не все категории населения успевают понять условия использования этих продуктов. К примеру, пожилым людям трудно пользоваться банковскими картами при получении пенсии, они просят незнакомых людей снять деньги в банкомате, сообщают им пин-код.

Учитывая результаты этого исследования, мы разработали 11 модулей-уроков, посвященных различным темам.

- Какие культурные особенности финансового поведения казахстанцев вы можете отметить?

- Назову несколько особенностей поведения людей, которые обусловлены культурными традициями. Первое – сезон свадеб, когда семья получает большое количество приглашений на торжества и вынуждена зачастую занимать под высокие проценты деньги на подарки. Вторая особенность – стремление людей материально обеспечить быт своих детей, а порой даже и внуков. Это с одной стороны хорошо – дети получают стартовые возможности и могут начать самостоятельную жизнь в более комфортных условиях. С другой стороны, человек зачастую берет займы и не тратит на себя или свой бизнес, вынужден платить кредит. В своих обучающих программах мы учитываем и эти особенности, находя еще один аргумент в пользу создания «подушки» безопасности, дополнительных накоплений.

«Мы увидели, что финансовое планирование в семьях отсутствует, часто люди не понимают, куда уходят деньги»



ЛАДА ОРОЗБАЕВА
заместитель Председателя
Национального банка
Кыргызстана

- Скажите, какие причины побудили Кыргызстан заняться решением проблемы повышения финансовой грамотности?

- Основным катализатором стала проблема с проблемными заемщиками. Уровень невозвратов стал стремительно расти, появилась массовая невозможность обслуживать текущие кредиты и, как следствие, социальная напряженность. Стало понятно, что это связано в большей степени с низкой финансовой грамотностью. Люди привыкли получать кредиты, но не ощущали полной финансовой ответственности. С другой стороны, сами финансовые организации не способствовали повышению уровня финансовой грамотности своих клиентов.

- Как обстоят дела с внедрением финансовой грамотности сейчас?

- Отношение финсектора меняется, появилось понимание того, что население нужно обучать. Нацбанк, коммерческие банки, МФО и другие участники рынка активно взаимодействуют между собой, появляются отдельные программы по повышению финграмотности. В 2016 году мы приняли страновую программу развития финграмотности населения, начиная со школьного возраста. Партнерами в ней выступают Министерства образования, финансов, Союз банков, ассоциация микрофинансовых организаций. К нашему счастью, у нас министерство понимает важность реализации этой программы.

- Какие выгоды Вы видите в реализации программы по повышению финграмотности?

- Кроме снижения уровня закредитованности населения и невозвратных кредитов, мы ожидаем рост депозитной базы, т.е. накоплений населения. Повышение уровня знаний об инструментах инвестирования: страховые и инвестиционные. Причем, мы стремимся, чтобы об этом имели представление уже школьники.

ПОЗДРАВЛЕНИЯ ПАРТНЕРОВ И ИНВЕСТИТОРОВ К 20-ЛЕТИЮ КМФ

1. Компании КМФ – 20 лет, и она стала ровесником создания целого рынка микрокредитования. Что Вы можете сказать о значении микрокредитования для населения, и о роли КМФ в развитии рынка микрокредитования?
2. Расскажите о вашем опыте сотрудничества с КМФ? Причины и факторы побудившие вашу компанию начать партнерские отношения с КМФ?
3. Ваши пожелания команде КМФ? И какой вы видите КМФ еще через 20 лет?



ДЖАНИС СТАЛЛАРД
первый куратор КМФ от ACDI/VOCA
(Организация экономического развития, которая способствует широкому экономическому росту, повышая уровень жизни и создавая активные сообщества)

1. КМФ стала первой микрофинансовой организацией в Казахстане и стала лидером в кредитовании малого бизнеса. Когда компания начинала свой бизнес, никто не верил, что этот вид кредитования возможен на рынке. Но КМФ доказала, что все они ошибаются, превратившись в сильную и растущую компанию. Работа КМФ по поддержке малого бизнеса в Казахстане установила стандарты для других компаний, кредитующих малый бизнес в стране. Благодаря этой работе КМФ продемонстрировал, что кредитование малого бизнеса имеет первостепенное значение для роста и процветания экономики Казахстана.

2. Я имела честь работать вместе с Шалкармом Жусуповым и многими другими основоположниками КМФ, когда они еще только начинали свою деятельность с небольшого офиса в Талдыкоргане. Я работала 4 года с командой КМФ, и мы многому научились в те ранние годы: как быть клиентоориентированными, как важно иметь сильную команду менеджмента и многое другое. Именно управленческая команда КМФ создала модель организации для всего региона - организации, которая поддерживает экономический рост и вдохновляет других на достижение своей мечты.

3. Я желаю КМФ всего наилучшего! Будучи лидером в регионе, КМФ готов стать примером для других кредитных организаций и, вероятней всего, продолжит свой рост за пределами Казахстана. Я с нетерпением жду новостей о потрясающих достижениях КМФ в ближайшие 20 лет!



ИОАХИМ БОЛД
независимый член
наблюдательного совета КМФ
Франкфуртская Школа Финансов
и Управления (Frankfurt School of
Finance & Management)

1. Наше видение микрокредитования менялось и зрело со временем. Некоторое время назад, примерно в 2005 году, когда

ООН объявила год микрокредитования, казалось, что любая проблема экономического развития может быть решена с помощью микрокредитования. Сегодня мы рассматриваем роль микрокредитования скорее в более широком контексте повышения доступа к финансовым услугам, т.е. развития деятельности мелких предпринимателей. Чтобы обеспечить успех доступности финансовых услуг, клиенты микрофинансирования должны обладать некоторыми рыночными навыками и предпринимательским мышлением. Именно поэтому микрокредитование так хорошо работает в Казахстане. Люди, особенно в сельской местности, могут быть относительно бедными, но при этом хорошо образованными и умными деловыми людьми. Имея хоть какой-то доступ к финансированию, они могут свершать большие дела и процветать. В этом и заключается секрет успеха КМФ: в наших талантливых клиентах, ориентированных на бизнес.

2. Я являюсь независимым членом Наблюдательного Совета КМФ. Я не представляю напрямую какого-либо конкретного инвестора или делового партнера КМФ. Всю свою профессиональную жизнь я работал в финансовом секторе и много лет консультировал небольшие банки и микрофинансовые организации на развивающихся рынках по всему миру. Моя роль в КМФ заключается в предоставлении руководству компании рекомендаций относительно развития компании и бренда КМФ, а также относительно того, как помочь нашим клиентам развивать их собственный бизнес.

3. Через 20 лет! Я лично надеюсь, что на тот момент моей основной работой станет игра с моими внуками. Скорее всего, к тому времени все финансы будут полностью цифровыми и гиперэффективными. Возможно, КМФ будет задумываться об открытии первого филиала в космосе, а кредитные эксперты будут ездить на работу и обратно с космодрома Байконур!

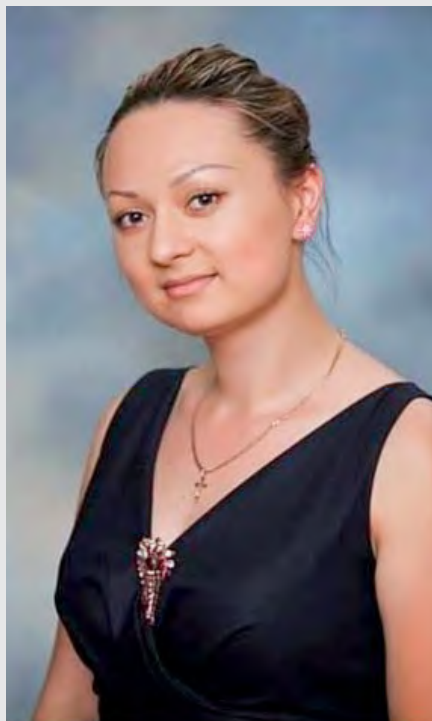


АГРИС ПРЕЙМАНИС
глава офиса Европейского Банка
Реконструкции и Развития (ЕБРР)
в Казахстане

1. Микрокредитование играет важную роль в развитии экономики, поскольку предоставляет доступ к заемным средствам людям с низким уровнем дохода, не имеющим доступа к традиционным финансовым услугам, и таким образом дает возможность сформировать положительную кредитную историю. Микрокредитование также способствует преодолению бедности и созданию новых рабочих мест, особенно в регионах. Являясь крупнейшей микрофинансовой организацией в стране, КМФ играет значимую роль в данном секторе. Помимо предоставления кредитов, КМФ также реализует социальные проекты по повышению финансовой грамотности населения и принимает активное участие в различных законодательных инициативах.

2. В 2005 году Европейский банк реконструкции и развития запустил программу по развитию микро, малого и среднего бизнеса в Казахстане, в рамках которой ЕБРР и КМФ подписали соглашение о партнерских отношениях. С тех пор было подписано 11 соглашений на общую сумму около 12 миллиардов тенге. КМФ - надежный партнер и динамично развивающаяся микрофинансовая организация с большой филиальной сетью. Благодаря чему КМФ и ЕБРР могут предоставлять доступ к микрофинансированию жителям отдаленных населенных пунктов.

3. Нам приятно работать с профессиональной командой КМФ и мы хотим поздравить успехов и дальнейшего процветания компании.



МАРИНА КАХИАНИ
юридическая фирма «Грата»

1. Микрокредитование приносит, бесспорную пользу населению, расширяя возможности для самореализации, способствуя благосостоянию и повышению финансовой грамотности населения.

За 20 лет компания КМФ не только создала успешный бизнес для собственников, став одним из лидеров на рынке микрокредитования, но и помогла множеству начинающих предпринимателей начать свое дело, встать на ноги и осуществить свои мечты.

Достижения КМФ достойны уважения и от лица всей нашей фирмы поздравляю КМФ с юбилеем!

2. С КМФ мы постоянно работаем как минимум 3 года и опыт сотрудничества только положительный. Помимо профессионализма, в команде очень важны личные качества ее членов. Одним из главных преимуществ КМФ является профессиональная и сплоченная команда.

3. Желаю КМФ дальнейшего процветания и уверенного движения вперед, и надеюсь через 20 лет увидеть КМФ в мировых лидерах финансового рынка.



БЕНУА БУЭ
региональный менеджер по
финансовым институтам Восточная
Европа и Центральная Азия/
Ближний Восток и Северная
Африка, ResponsAbility

1. В такой стране, как Казахстан, которая перешла от системы государственного управления к системе, в которой богатство сосредоточено в руках нескольких человек, микрокредитование позволяет предпринимателям, а в более широком смысле активному населению инвестировать в свой бизнес и улучшать условия жизни. Это дает много возможностей быть независимым. КМФ является ключевым элементом в создании здорового сектора микрокредитования благодаря своей прозрачности, высоким стандартам и способности продвигать сектор, регулируя его.

2. Я сотрудничаю с КМФ уже почти 10 лет, в составе двух инвестиционных компаний, представляющих кредитные средства. КМФ соблюдает принципы защиты клиентов, предоставляя различные типы кредитов для небогатых граждан страны. Поэтому, присутствие КМФ, в том числе в труднодоступных сельских районах, всегда было очень позитивным фактором.

3. Я надеюсь, что КМФ будет продолжать развиваться и преодолет любой возможный кризис. Думаю, что КМФ станет - и намного раньше, чем через 20 лет - первым, по-настоящему, микрофинансовым банком в Казахстане.



НАТАЛЬЯ АКЕНТЬЕВА
заместитель Председателя
Правления АО «Altyn Bank»

1. Микрофинансовые организации сегодня являются одним из наиболее эффективных инструментов повышения доступности финансовых ресурсов в регионах, малых городах и сельской местности, где проникновение финансовых институтов сопряжено с рядом трудностей. Это безусловно важный сегмент внебанковского финансирования, который дополняет традиционную систему кредитования.

Также микрокредитование решает целый спектр социально-экономических задач – это сокращение уровня безработицы и бедности в стране, повышение уровня финансовой грамотности общества, повышение социально-экономической и гражданской активности населения.

КМФ, как лидер данного сектора, играет важную роль в развитии рынка микрокредитования. Компания не просто поддерживает представителей малого бизнеса, но и внедряет лучшие международные практики в области микрокредитования, обучает население основам финансов, поднимает актуальные проблемы сектора, как перед участниками рынка, так и перед самим регулятором.

2. Altyn Bank и КМФ начали сотрудничество в 2015 году. На тот момент КМФ уже зарекомендовала себя, как опытный игрок микрофинансового рынка с большими планами на будущее и командой профессионалов высокого уровня. Про-

ведя комплексный анализ компании, мы отметили лидирующие позиции на рынке микрофинансирования, высокое качество кредитного портфеля, быстрые темпы роста и, конечно, социально-ориентированную модель бизнеса. Все эти факторы повлияли на наше стремление стать основным банком-партнером КМФ в Казахстане.

Мы знали, что наше партнерство положит начало долгосрочному взаимовыгодному сотрудничеству и дружбе.

3. Всегда сложно определить с пожеланиями компании, которая уже является лидером в своей области. За 20 лет своей работы вы зарекомендовали себя гарантом надежности и внесли огромный вклад в развитие самых разных сфер – сельское хозяйство, производство товаров и многое другое. Только благодаря профессионализму и сплоченности вашей команды, а также нестандартности в подходе к каждому индивидуальному случаю вы превратились в уважаемую компанию, известную не в одной стране.

Мы уверены, что следующие 20 лет станут для вас такими же плодотворными: расширятся географические границы вашей деятельности, увеличится количество представительства в разных странах, и конечно, станет гораздо больше клиентов и их успешных проектов. Ведь уважение и забота об интересах ваших клиентов сделали вас тем, кем вы являетесь сейчас!



ТАТЬЯНА БАБИЙ
региональный директор по
Казахстану, Triple Jump

1. Микрокредитование совершило переворот на рынке финансовых услуг Казахстана, обеспечив доступ к кредитам тем, кто наиболее нуждается в финансовой поддержке. За 20 лет существования на рынке КМФ прочно утвердилась в позиции лидера рынка микрокредитования, вытеснив стереотипы о «финансовых услугах для избранных» и завоевав доверие сотен тысяч микро предпринимателей по всей стране. КМФ задала качественно новый стандарт сервиса на финансовом рынке, став ролевой моделью развития для других игроков рынка и для самих микро предпринимателей.

2. В прошлом году компания Triple Jump отметила свой 10-летний юбилей, и мы с радостью отмечаем, что столько же лет прошло с момента предоставления нами первого кредита на развитие микрокредитования компании КМФ. За эти годы мы были вместе с КМФ в хорошие и трудные периоды и высоко ценим доверительное партнерство, которое сложи-

лось между нашими организациями. Зная о деятельности компании очень много, мы в каждый свой приезд отмечаем, что компания не стоит на месте и постоянно работает над внедрением новых продуктов, проектов и инновационных методик. Но одно остается неизменным – это слаженная команда профессионалов на всех уровнях организации и близость к своим клиентам. Благодаря этому КМФ была и остается для нас серьезным стратегическим партнером в регионе в долгосрочной перспективе.

3. Мы желаем команде успехов в дальнейшей реализации стратегии роста и удержании лидерства на рынке микрокредитования на долгие годы! Мы надеемся, что и через 20 лет компания будет оставаться ведущим игроком и новатором в области микрофинансовых услуг. Возможно, в том числе и за пределами Казахстана, проявляя гибкость и в очередной раз доказывая свое умение адаптироваться к новым реалиям рынка.



СОФИЯ ТУЛУПОВА
инвестиционный аналитик
Symbiotics SA

1. Безусловно, микрокредитование в Казахстане по многим показателям вышло на высокий уровень за 20 лет своего существования. Важно то, что огромное количество семей, домохозяйств и предпринимателей как и в крупных городах, так и в регионах, улучшили условия жизни и приобрели не только финансовую грамотность, но еще и, своего рода, финансовую независимость. KMF, непосредственно, внес огромный вклад в успех этой миссии микрокредитования и заложил фундамент для создания положительного имиджа микрокредитования в самом Казахстане. При этом, благодаря профессионализму своей команды и непрерывному желанию расти и развиваться, KMF удержал здоровый баланс с точки зрения финансовой составляющей, что подстегнуло продолжительный и высокий рост сектора на протяжении этого долго времени и обеспечило долговечность микрофинансирования – на сегодняшний день, важной составляющей всего финансового сектора Казахстана.

2. Инвестиционная компания Симбиотикс сотрудничает с KMF уже чуть более 10 лет, нас подкупила открытость, талант и невероятный профессионализм местной команды. За этот долгий промежуток времени KMF непрерывно рос в плане понимания самой индустрии, и ее особенностей в Казахстане, при этом постоянно повышая уровень квалификаций и качество процессов необходимых для воплощения своих задач. Таким образом, Симбиотикс рос вместе с KMF. Приятно, что благодаря сотрудничеству с KMF мы не только сделали вклад в развитие микрофинансирования в Казахстане, но и также выросли с профессиональной точки зрения.

3. Мы желаем всей команде KMF дальнейшего роста и развития, и с нетерпением ждем продолжения нашего плодотворного сотрудничества. Очень сложно сказать, каким будет KMF через 20 лет, так как эта компания не перестает нас удивлять. В более среднесрочной перспективе, мы видим KMF одним из лидирующих МСБ банков в СНГ, пионером новых финансовых технологий и завидным местом работы для подрастающего поколения.



ДУРДОНА КАДЫРОВА
инвестиционная компания Incofin
Investment management

1. Микрокредитование играет важную роль в плане экономического развития. Изначально микрокредитование преследовало цель - снижение уровня бедности. В процессе экономического развития цели микрокредитования расширились. На сегодня микрофинансовые институты направлены как на поддержку действующих бизнесов, так и на создание рабочих мест и открытие новых предприятий. Одним из ключевых элементов экономического развития является также поддержка населения в сельской местности, за счет предоставления доступных кредитов.

2. Incofin IM уже давно сотрудничает с KMF, крупнейшим и системообразующим микрофинансовым институтом, который на протяжении уже нескольких десятилетий способствует экономическому развитию Казахстана предоставляя доступные кредиты.

И даже несмотря на то, что рынку микрофинансирования в Казахстане 10 лет назад не хватало инвестиционной привлекательности, инфраструктуры, сильных и конкурентных микрофинансовых институтов, Incofin выбрал KMF благодаря его креативности, амбициозности и командному духу, тем же качествам, которые присущи KMF и сегодня.

Incofin IM видит в KMF передовой микрофинансовый институт и надежного партнера, и готов продолжать тесное долгосрочное сотрудничество.

3. 20 лет KMF упорно продолжал развивать экономику и способствовать улучшению благосостояния населения страны. На все последующие года, Incofin IM желает добра и процветания всей команде KMF! Также желаем устойчивого роста и успешного развития, достижения всех поставленных целей и реализации всех задуманных планов и идей. Желаем, что бы на достижения KMF равнялись далеко за пределами региона! Дальнейших побед!



НИНА ПАТАРИЯ
специалист по инвестициям
BlueOrchard Finance

1. Микрофинансирование важно, поскольку оно позволяет повысить уровень благосостояния в развивающемся мире. Позволяя малым предпринимателям стать более устойчивыми благодаря собственным усилиям в бизнесе, микрокредит дает им возможность выстоять во времена экономических потрясений. KMF вносит немалый вклад в развитие финансовых услуг, заполняя пробел в отрасли финансовых услуг, предлагая небольшие кредиты людям, не имеющим доступа к традиционным кредитным услугам. К ним относятся женщины, безработные. Примечательно, что KMF поддерживает сильную социальную

направленность, причем около 60% ее клиентов составляют женщины, а 65% клиентов – сельские жители. KMF обеспечивает эффективное обеспечение микрофинансовыми услугами через широкий географический охват и ответственную и прозрачную практику кредитования. На наш взгляд, KMF создает прецедент позитивного воздействия в развивающихся странах.

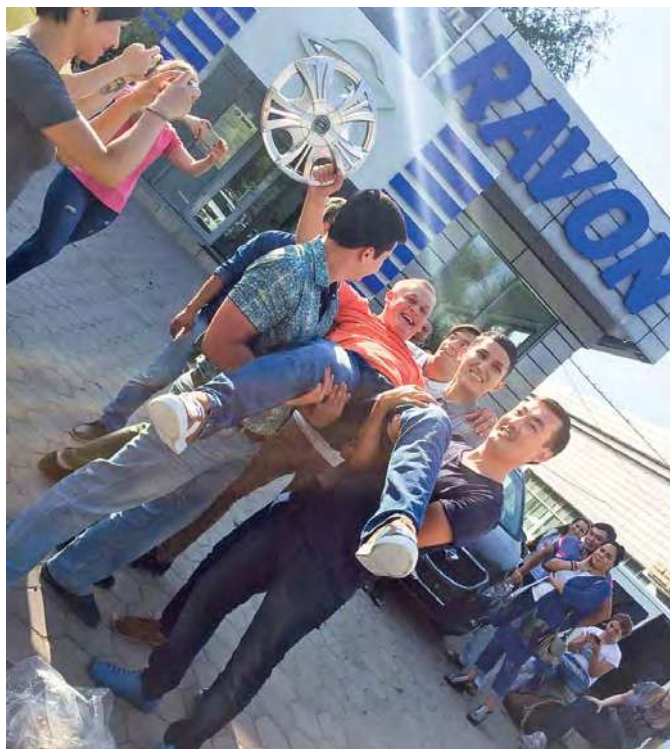
2. Уже восемь лет BlueOrchard Finance работает с KMF. Все это время KMF демонстрирует сильную способность решать самые сложные социальные проблемы сегодняшнего дня, что также является большой частью корпоративной философии BlueOrchard. Способность KMF найти баланс в достижении как социальных, так и финансовых целей, а также твердая приверженность своей миссии на всех уровнях организации - это залог успешных долгосрочных отношений.

3. BlueOrchard Finance сердечно поздравляет KMF с 20-летием. С уважением отмечаем ваше мужество, которое требуется чтобы идти по выбранному пути, что делает достижения KMF еще более впечатляющими. С решимостью, настойчивостью, которые, безусловно, есть у команды KMF, мы уверены, что вы преодолете проблемы и препятствия на своем пути и будете процветать еще через 20 лет!

РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ «КАЖДЫЙ КЛИЕНТ-ЗВЕЗДА»

Вторая волна

В предыдущем номере журнала мы рассказали о старте рекламной кампании в честь 20-летия КМФ «Каждый клиент – звезда». В августе прошел второй этап съемок рекламной кампании. Наши заемщики вновь приехали в Алматы, чтобы стать героями и звездами самой масштабной рекламной кампании в микрофинансовом секторе.



**РУСТАМ КАИРГОЖИН, ФЕРМЕР, ВЛАДЕЛЕЦ
КРЕСТЬЯНСКОГО ХОЗЯЙСТВА. СЕЛО КЫЗЫЛАГАШ
БУРАБАЙСКОГО РАЙОНА АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ.**

Рустам уже 12 лет занимается разведением крупного рогатого скота. Его хозяйство насчитывает свыше 100 голов коров и более 150 лошадей.

«Начинал свою предпринимательскую деятельность в 90-е годы: торговал продуктами питания и мясом. Со временем решил, попробовал самому заняться разведением скота. «Купил телят, так и пошло...», – вспоминает Рустам.

Уже пять лет фермер развивает свое дело вместе микрокредитами КМФ.

– Почему Вы стали сотрудничать с КМФ?

– Условия получения кредита понравились: рассматривают и выдают всегда в срок. Очень удобно и быстро, что в моем деле очень важно, когда нужно закупать молодняк.

– Вас выбрали одним из пяти героев рекламной кампании «Каждый клиент – звезда»? Что думаете по этому поводу?

– Неожиданно и приятно, конечно. Я уже снялся в первой серии и биллборды с моим портретом знакомые и соседи уже видели и в Кокшетау, и в других городах и поселках. Вообще, компания много внимания уделяет нам – простым людям. Не просто кредит дают, но постоянно спрашивают: не нужен ли совет, зовут на День клиента. Спасибо КМФ!»

**МАКСИМ ЕЛЬКИН ИЗ ПЕТРОПАВЛОВСКА,
ЗАНИМАЕТСЯ ТОРГОВЛЕЙ АВТОЗАПЧАСТЯМИ.**

«Беру в КМФ кредиты уже три года. Удобнее и быстрее, чем в банке. После участия в первой части рекламной кампании, ко мне стали обращаться знакомые, с просьбой оформить кредит. Это, конечно, забавно! Отправляю всех в КМФ! В целом, я доволен сотрудничеством с этой микрокредитной организацией».

**ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ О РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ
«КАЖДЫЙ КЛИЕНТ – ЗВЕЗДА» ДЕЛИТСЯ АЛИШЕР
КАРИМОВ, ИЗВЕСТНЫЙ КАЗАХСТАНСКИЙ
ИСПОЛНИТЕЛЬ.**

Напомним, Алишер Каримов принял участие в съемках кампании в первой волне, которая состоялась весной этого года.

– На предложение об участии в рекламной кампании КМФ я ответил положительно. Организаторы кампании мне сообщили о том, что выбирала участников – звезд эстрады ни сама организация, а клиенты компании и это очень приятно. Ранее я не получал подобного предложения и чаще всего на все предложения отвечал отказом, потому как не доверяю компаниям или продуктам. Решил принять участие в кампании благодаря, многолетнему опыту микрофинансовой организации КМФ и ее довольных клиентов.

Одна из клиентов – участниц кампании на съёмочной площадке оказалась поклонницей моего творчества, она имеет свой бизнес по пошиву одежды и при нашей встрече швея подарила мне вышитое полотенце с моим именем. Это очень приятно. Спасибо!

Клиенты КМФ смелые люди! Они стремятся жить лучше, сделать свою жизнь ярче! Я увидел как КМФ способствует осуществлению их целей. Желаю всем клиентам КМФ и читателям журнала процветания и веры в себя!



КАЖДЫЙ КЛИЕНТ – ЗВЕЗДА

АГИЛЯ ТОЛЕБАЕВА,
ПЕКАРЬ,
г. АКТОБЕ



ДЕНЬ КЛИЕНТА В ЮБИЛЕЙНЫЙ ГОД

День клиента это ежегодное мероприятие для клиентов компании. И в этом году, в год 20-летия КМФ с момента своего основания, мероприятие стало особенно торжественным! День клиента прошел под эгидой рекламной кампании «20 лет кредитуем настоящих звезд!». Ведь каждый наш клиент КМФ – звезда своего бизнеса, своего жизненного пути.



В этом году День клиента прошел в 39-ти офисах КМФ по всей нашей республике. Праздник посетило свыше 1 000 гостей, в том числе и клиенты, участвующие в программе лояльности «Каждый клиент – звезда».

День клиента - это возможность подробнее ознакомиться с деятельностью компании, узнать о последних достижениях, получить ответы на вопросы, завести полезные знакомства, и просто провести время в приятной обстановке среди других предпринимателей.

ЯРМАРКА БИЗНЕСА

Наших клиентов и гостей ждала ярмарка бизнеса – это выставка товаров, продукции и услуг предпринимателей. Ведь клиенты КМФ имеют самые разнообразный бизнес это магазины, мини производство, ателье, народные промыслы, кафе и т.д. Такой формат ярмарки бизнеса, когда товар находит своих покупателей, а клиенты имеют возможность обменяться контактами для дальнейшего сотрудничества очень удобен для наших клиентов и дает возможность для зарождения новых бизнес коммуникаций.

Особенностью юбилейного Дня клиента были новые тематики презентаций и семинаров на такие темы как, клиентоориентированность, налогообложение, продвижение бизнеса в интернете, бизнес - образование, программа лояльности.

Все эти темы очень заинтересовали клиентов и помогут развивать бизнесы еще эффективней.

Клиенты КМФ участвуют в программе лояльности и всегда заинтересованы узнать новости по действующей программе «Каждый клиент – звезда», а точнее о том какие привилегии, бонусы имеются, влияет ли стаж и суммы кредитования. Клиенты в течение последних трех лет пользуются программой, и каждый имеет свою звезду, которая дает право доступа к скидкам, бонусам, а также проходить бесплатно тренинги и семинары.

Еще одной особенностью юбилейного формата Дня клиента стали приятные сюрпризы. Среди участников Дня клиента состоялся розыгрыш подарочных сертификатов на бытовую технику.



ЯРМАРКА ИДЕЙ

Одна из основных целей проведения Дня Клиента - услышать пожелания заемщиков и постараться максимально воплотить их в жизнь! Формат мероприятия может меняться из года в год, но его главной целью является сбор идеи и предложений клиентов - ярмарка идей. Это сессия, где каждый наш клиент может предложить свои идеи и пожелания по улучшению качества обслуживания, продуктов, услуг и даже может пожаловаться. Все предложения мы принимаем и внедряем при целесообразности.

КОМПЛИМЕНТЫ

День клиента - это праздник, в честь юбилея компании сотрудники компании в разных регионах подготовили в качестве подарка выступления самых талантливых местных музыкантов. Музыканты исполнили свои произведения на таких инструментах как саксофоне, домбре, кобызе, скрипке и жетгыене. И по традиции завершилось мероприятие праздничным дастарханом.

Дни клиента на этот год завершены. Компания дополнила свой ящик обратной связи новыми тысячами предложениями, с которыми будет работать в рамках стратегии на ближайшие годы. Ведь именно благодаря нашим клиентам у нас появляется стремление работать лучше, что позволяет нам быть лидером на рынке микрокредитования.

Наша деятельность направлена на то, чтобы потребности каждого заемщика были удовлетворены, а сотрудничество с КМФ было плодотворным и долгосрочным.

Берите кредиты и участвуйте в Программе Лояльности КМФ «Каждый Клиент – Звезда»!



Для участия в программе лояльности необходимо быть клиентом КМФ и погашать микрокредит без просрочек

Уровни Программы Лояльности	Условия	Бонусы
1 ЗВЕЗДА ★	1-й кредит до 400 тыс тенге*	◆ Бесплатные тренинги
2 ЗВЕЗДЫ ★★	Больше 2-х закрытых кредитов общей суммой более 400 тыс тенге*	◆ Каждый новый кредит на 1%** дешевле ◆ Бесплатные тренинги
3 ЗВЕЗДЫ ★★★	Больше 2-х закрытых кредитов общей суммой более 1 млн тенге*	◆ Каждый новый кредит на 1%** дешевле ◆ Бесплатные тренинги ◆ Подарки при выдаче нового кредита
4 ЗВЕЗДЫ ★★★★	Больше 2-х закрытых кредитов общей суммой более 2 млн тенге*	◆ Каждый новый кредит на 1%** дешевле ◆ Бесплатные тренинги ◆ Розыгрыш на участие в международной бизнес-конференции ◆ Подарки при выдаче нового кредита
5 ЗВЕЗД ★★★★★ PREMIUM	Быть нашим активным Клиентом от 10 лет и более*	◆ Каждый новый кредит со скидкой 5% ◆ Бесплатные тренинги ◆ Розыгрыш на участие в международной бизнес-конференции ◆ Подарки при выдаче нового кредита

*Без просрочек свыше 30 дней

**Максимальный размер скидки 4%

Будьте клиентом КМФ и зажгите свою звезду!



www.kmf.kz
f/kmf.official





НОВЫЙ САЙТ КМФ: Больше комфорта и сервиса для заемщиков

Для тех наших заемщиков, кто активно пользуется Интернетом, а также для тех, кто туда заходит редко, появился хороший повод чаще открывать наш сайт по адресу www.kmf.kz

С ноября 2017 года сайт компании полностью обновлен. Дело не только в новом, адаптированном для смартфонов, дизайне с концепцией удобства для заемщиков в навигации по кредитным продуктам. На сайте впервые в компании реализован личный кабинет заемщика. Именно этот раздел сайта ориентирован, в основном, на действующих заемщиков, которым открываются множество удобных опций и возможностей взаимодействия с KMF через Интернет.

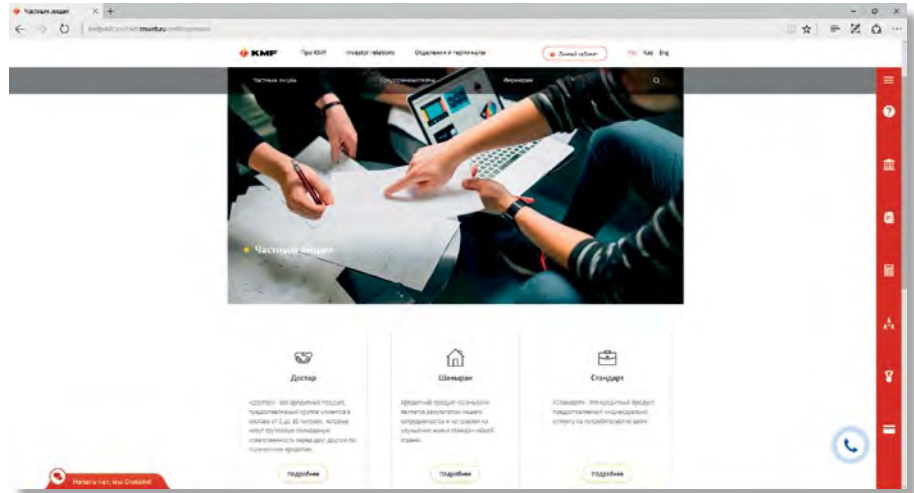
РАССКАЖЕМ ПОДРОБНЕЕ О ЛИЧНОМ КАБИНЕТЕ, КАК СОСТАВНОЙ ЧАСТИ САЙТА.

Идея создания личного кабинета клиента KMF озвучена самими клиентами и сотрудниками KMF в рамках ежегодных Дней клиента. В 2016 году начата работа над этим проектом. Главная цель личного кабинета заключается в том, чтобы дать каждому заемщику KMF возможность дистанционного взаимодействия с KMF, чтобы уменьшить количество походов в офис, сэкономить свое время и время сотрудников KMF на обработку информации.

ИТАК, КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДАЕТ ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ?

По текущим (обслуживаемым) кредитам:

- Возможность просматривать остатки по погашаемым займам
- Узнать дату следующего погашения
- Узнать полную сумму для досрочного платежа, без обращения в отделение
- Видеть переплату по кредиту, если Вы



внесли ежемесячный платеж через терминал, который не выдает сдачу.

- Видеть сумму к погашению в следующем месяце с учетом остатка, если внесли в предыдущий месяц сумму больше необходимой.

Программа лояльности:

- Можно узнать свой статус: количество звезд, уровень скидки по кредиту, другие привилегии, на которые можете рассчитывать.

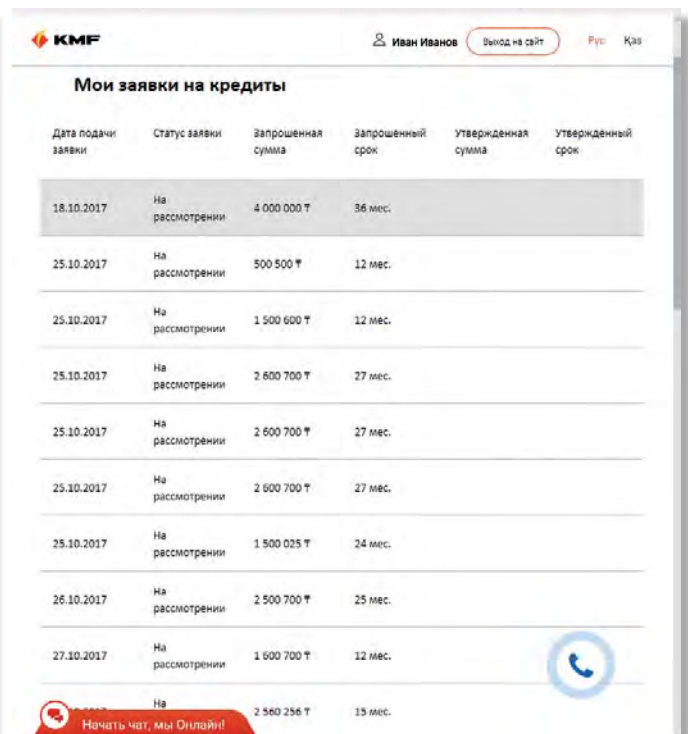
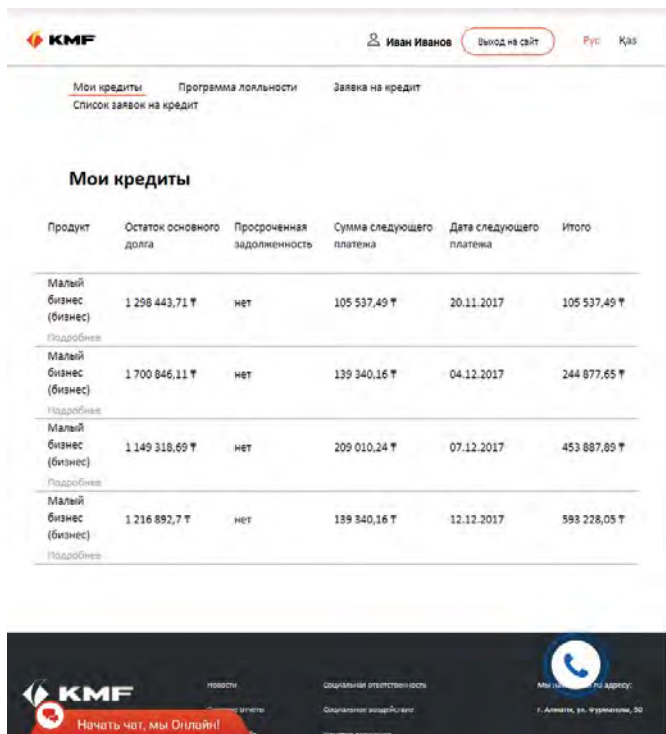
По новым кредитам

- Можно сделать индивидуальный расчет по планируемому кредиту: узнать сумму ежемесячного платежа, всю сумму переплаты.

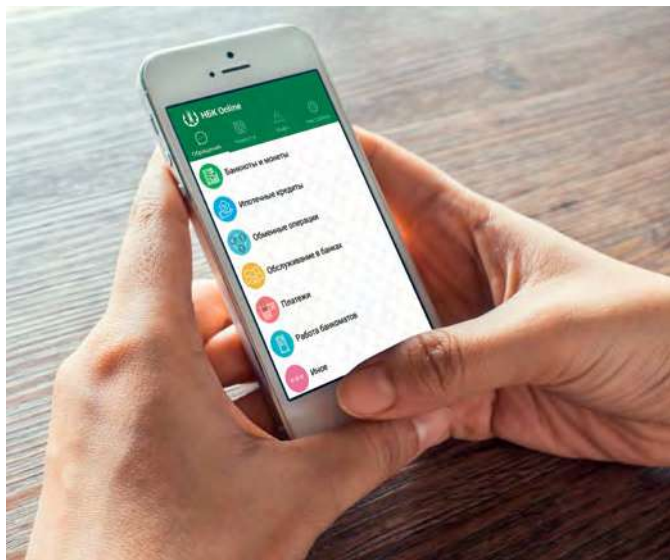
- Можно подать заявку на кредит, которая сразу попадет к вашему кредитному эксперту. Теперь нет необходимости для подачи заявки посещать офис KMF.

Мы надеемся, что множество наших заемщиков по достоинству оценят личный кабинет. Станут его частыми гостями, ведь это удобно: многие операции, для которых раньше приходилось идти в отделение KMF, теперь стали доступны дистанционно. Это значительно экономит не только ваше время, но и рабочее время кредитных экспертов, которые теперь смогут посвятить больше времени индивидуальному обслуживанию и консультациям клиентов.

Будем рады видеть вас в числе постоянных посетителей сайта www.kmf.kz



КАК ПРАВИЛЬНО ВЗЯТЬ МИКРОКРЕДИТ



Рынок микрозаймов в Казахстане стремительно растет, как и количество МФО, так и незарегистрированных в Нацбанке онлайн-компаний. Сегодня получить микрокредит можно не только в традиционном офисе микрофинансовой организации, но и в Интернете на многочисленных сайтах по выдаче займов до зарплаты, в течение пяти минут оформив заявку.

Лишь после оформления кредита выясняется что, в некоторых случаях, подобные займы были выданы с грубыми нарушениями прав потребителей финансовых услуг. Национальный банк фиксирует все больше таких нарушений, главным образом, со стороны интернет-компаний.

ВОТ НЕБОЛЬШОЙ СПИСОК ОСНОВНЫХ НАРУШЕНИЙ, КОТОРЫЕ ВЫЯВИЛ НАДЗОРНЫЙ ОРГАН:

- в несоответствии Договора о предоставлении микрокредита требованиям законодательства Республики Казахстан;
- в предоставлении микрокредитов, на сумму, превышающую предельный размер, установленный законом о МФО (это не более 8 тыс. расчетного показателя);
- в превышении предельного размера ГЭСВ (годовая эффективная ставка вознаграждения);
- в неправомерном взимании комиссий и иных платежей, в связи с выдачей и обслуживанием микрокредита;
- в предоставлении недостоверных сведений в кредитное бюро.

ЧТОБЫ НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ НЕДОБРОСОВЕДНОЙ МИКРОФИНАНСОВОЙ КОМПАНИИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И В ИНТЕРНЕТЕ, СОВЕТЫ ОТ НАЦБАНКА О ТОМ, КАК ПРАВИЛЬНО ВЗЯТЬ МИКРОКРЕДИТ.

Обратите внимание на договор займа. В нем обязательно должна быть следующая информация:

- 1) наименование МФО и фамилию, имя и отчество (при его наличии) заемщика - физического лица или наименование заемщика - юридического лица;
- 2) сумма предоставленного микрокредита;
- 2-1) полный перечень комиссий и иных платежей, а также их

размеры, подлежащие взиманию в связи с выдачей и обслуживанием микрокредита;

- 3) сроки погашения микрокредита;
- 4) способ погашения микрокредита (в наличном и (или) безналичном порядке, одновременно либо частями);
- 5) метод погашения микрокредита: аннуитетный или дифференцированный, либо другой метод в соответствии с правилами предоставления микрокредитов;
- 5-1) очередность погашения задолженности по микрокредиту;
- 5-2) порядок исчисления и размер неустойки (штрафа, пени) за несвоевременное погашение основного долга и уплату вознаграждения;

6) график погашения микрокредита, подписанный обеими сторонами договора о предоставлении микрокредита, с указанием дат погашения и размеров очередных платежей, содержащих суммы погашения микрокредита и вознаграждения, остатков суммы микрокредита на дату следующего погашения, а также с указанием общей суммы микрокредита и вознаграждения на дату подписания договора о предоставлении микрокредита;

7) обеспечение исполнения заемщиком обязательств по договору о предоставлении микрокредита (при его наличии);

8) размер ставок вознаграждения по микрокредиту, в том числе размер годовой ставки вознаграждения и ГЭСВ; (реальную стоимость микрокредита), рассчитанной в порядке, установленном статьей 5 Закона о МФО;

8-1) права и обязанности сторон договора о предоставлении микрокредита;

9) ответственность сторон;

Таким образом, МФО по договору о предоставлении микрокредита физическому лицу вправе взимать только те комиссии, которые предусмотрены Перечнем и отражены в договоре о предоставлении микрокредита.

КАСАТЕЛЬНО ПРЕДЕЛЬНОЙ ГЭСВ ПО МИКРОКРЕДИТАМ

Статьей 5 Закона о МФО установлено, что ГЭСВ является ставкой вознаграждения в достоверном, годовом, эффективном, сопоставимом исчислении по микрокредиту, рассчитываемая с учетом расходов заемщика, включающих в себя вознаграждение, при наличии - комиссионные и иные платежи, подлежащие уплате микрофинансовой организации за предоставление, обслуживание и погашение (возврат) микрокредита.

При этом постановлением №377 утверждён предельный размер ГЭСВ, который не может превышать 56 процентов.

На дату заключения договора о предоставлении микрокредита, изменения ставки вознаграждения и (или) изменения или введения новых комиссий и иных платежей в связи с выдачей и обслуживанием микрокредита ГЭСВ не может превышать предельный размер, утверждённый постановлением №377.

Как отметили в Нацбанке, потребители финансовых услуг при нарушении своих вправе обратиться: в Нацбанк РК; в раздел «Защита прав потребителей финансовых услуг» мобильного приложения «НБК «Online», являющегося своего рода мобильной версией Общественной приемной Нацбанка, а также к банковскому омбудсману.

Если у вас возникли вопросы, по полученным в КМФ кредитам, просьба обратиться в колл-центр компании по номеру 7474 (бесплатно с мобильного).



«МОЕ ПРИЗВАНИЕ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»

Проект к 20-летию микрофинансовой организации КМФ, рассказывающий истории казахстанцев, чьим призванием в жизни стало предпринимательство.

Когда речь идет о 90-х, кажется, что это происходило в прошлой жизни. Но именно та эпоха дала старт массовому предпринимательству в Казахстане - поначалу стихийному и неопытному - бери клетчатую сумку и езжай за шмотками в Китай, и если прогоришь, твоя семья натурально пойдёт по миру, спустя время – осознанному, когда приходит понимание что предприниматель – собственник, ответственный за себя, работников и качество своего товара.

Двадцать лет назад была основана компания КМФ – главной целью, которой, стало кредитование тех, кто остался без работы, на изломе эпох потерял ориентир и нуждался в зарплате, поддержке своей новой деятельности. Многие из них прошли суровую предпринимательскую школу, состоялись как бизнесмены.

КМФ видит потенциал в каждом своем клиенте, стремящемся начать свое дело. Более того, компания относится с большим уважением к людям, готовым действовать, создавать что-то свое и менять действительность на пользу общества. Эти трудяги для КМФ – настоящие «звезды».





СЕМЕНА ЖИЗНИ

Как переехать из депрессивной деревни и построить бизнес на торговле семенами

Ирина Урынбаева – крупный реализатор семян овощей и цветов в Актобе. Посевной материал в трех специализированных магазинах у нее покупают многие фермеры и горожане, которые занимаются выращиванием на своих приусадебных участках. В сезон (с марта по июнь) здесь обслуживаются около 100 человек в день. Некоторым фермерами Ирина привозит семена редких культур и цветов на заказ из России.

Трудно поверить, что этот бизнес начался двадцать лет назад, с продажи на городском рынке двух мешков отборной картошки. Ее Ирина привезла вместе с мужем из родного села.

Поселок Петропавловка в 35 километрах от Актобе называют «картофельным» – местные жители давно выращивают этот овощ и продают в городе. В 1997 Ирина закончила здесь школу, вышла замуж. Родился сын, но работы в поселке никакой не было – вместе с мужем перебивалась сезонными заработками. Когда ребенок подрос, в 2000-ом году молодая семья решила ехать в Актобе – «подниматься». Взяли два мешка отборной картошки, которую продали на семена на городском рынке. Этих денег хватило на первое время – аренду временки и питание. Ирина устроилась продавцом на рынке – продавала корма для птиц и семена. Муж помогал Ирине – покупал семена в специализированных агрофирмах, где есть сертификаты на продукцию.

«Что посеешь, то и пожнешь. Эта поговорка как раз про мое дело. Здесь главное качество и ассортимент посевного материала, – объясняет Ирина. – Здесь на глаз не определишь – опыт нужен и проверенные поставщики. Поэтому фермеры у меня годами берут семена».

С 2005 года Ирина стала торговать семенами самостоятельно. Еще восемь лет торговли на лотке под открытым небом понадобилось Ирине, чтобы завоевать доверие покупателей. Тогда она запланировала открыть собственный торговый павильон, но средств на аренду помещения и закуп большого объема товара не хватало.

В 2013 году Ирина, узнала о микрофинансовой организации КМФ и решила взять кредит. На полученные 350 тысяч тенге арендовала крытый павильон на колхозном рынке, закупила товар. Благодаря хорошему ассортименту и качественным семенам количество покупателей значительно выросло. Тот кредит Ирина закрыла досрочно и взяла новый, уже на 500 тысяч тенге для покупки удобрений и новых партий семян. Уже через год Ирина решила открыть второй магазин по продаже семян цветов и зоотоваров, где продавцом стала ее мама, для которой эта работа стала весомой прибавкой к пенсии.

В 2015 году Ирина снова расширяет свой бизнес – открыла третий магазин по продаже посевного материала, благодаря взятому в КМФ кредиту в 1 млн. тенге удалось приобрести большую партию семян напрямую в агрофирмах в России.

«Раньше я приобретала семена у поставщиков – перекупщиков, а в тот год впервые вышла на конечных производителей семян овощей в Подмоскowie. Снижение посреднической цепочки отразилось и на ценах для моих покупателей», – рассказывает Ирина.

За то время, когда Ирина с мужем приехала в Актобе и занимается торговлей семенами, она смогла построить дом, дать образование сыну. В планах у женщины открыть цветочный магазин, где она сможет продавать не только семена, но и уже готовые растения. В КМФ у нее открыта кредитная линия, которая в осуществлении этих планов обязательно придется кстати.

Текст Павел Пономаренко

Фото Виктор Магдеев

«Что посеешь, то и пожнешь. Эта поговорка как раз про мое дело. Здесь главное качество и ассортимент посевного материала»





МИЛЛИОНЕР ИЗ АУЛА

Азат Курманбеков из аула Когам Южно-Казахстанской области - потомственный верблюдовод. Разведением этих животных занимался его отец, дед, прадед и его дед. Восемь лет назад, после смерти отца, Азат взял семейный бизнес в свои руки. Тогда в стаде было всего 10 голов, но с помощью микрокредитов он увеличил поголовье в пять раз. Получаемое верблюжье молоко фермер продает в гостиницы Туркестана и туристам, которые посещают святыне места региона.

Курманбеков по меркам Южно-Казахстанской области зажиточный фермер. Имеет стадо в пятьдесят верблюдов, каждый из которых стоит от миллиона тенге, пятнадцать гектар пахотной земли и собственный большой дом. Несмотря на это, каждое утро ни свет, ни заря, Азат садится на лошадь и гонит свое стадо на выпас, а вечером вместе с семьей доит животных, чтобы приготовить верблюжье молоко (шубат).

Разведение верблюдов – трудоемкое и хлопотное занятие. Но в семье Курманбековых знают все тонкости выращивания «кораблей пустыни». Верблюды в домашнем хозяйстве живут до 30-40 лет. Периодически им нужно делать прививки от различных болезней и обеспечивать хороший выпас на открытой местности. Это неприхотливое животное, питается любым подножным кормом, стадо в поисках корма может уйти на десятки километров от дома. Взрослое животное не боится волков и стадом может противостоять волчьей стае. Уязвимое место – рождение потомства, которое появляется раз в два года.

«Верблюдица вынашивает детеныша 12 месяцев и перед родами старается уйти подальше от людей. Родившийся верблюжонок очень слаб. Если родится в степи – может погибнуть от переохлаждения или стать добычей волков, поэтому в такие периоды мне приходится быть рядом со стадом в течение всего дня», – объясняет фермер.

Разводят верблюдов из-за шерсти, но главным образом получают шубат. Взрослая верблюдица дает 12 литров молока в день, всего от стада, в котором 35 взрослых самок получается больше 400 литров. По области средняя цена шубата 400 тг/литр, но Азат продает в санатории и частным покупателям дешевле – по 350 тг.

«Молока много, и я его водой не разбавляю, как делают некоторые. Поэтому покупателей много и мне выгодно продавать дешевле и большими объемами», – объясняет животновод.

Благодаря этому число постоянных заказчиков растет. Недавно появился спрос у иностранных туристов, посещающих мавзолей Ходжа Ахмета Яссауи и другие достопримечательности области.

Еще восемь лет назад в семье Курманбековых было только десять верблюдов. Молока хватало, чтобы продавать в соседнее село и соседям. Но Азат хотел увеличить объемы производства – растить пятерых детей нужны немалые средства. Но с помощью естественного прироста на значительное увеличение поголовья потребовались годы. На второй способ –

купку молодых самок, каждая из которых стоит от 250 до 750 тысяч тенге у фермера денег не было.

Выход подсказали в микрофинансовой организации КМФ, где в 2009 году Курманбеков получил кредит на покупку молодняка.

«Я начал ездить по соседним хозяйствам и покупать по 1-2 верблюжонка. У них есть особенные признаки, которые отличают молочных особей, тех, кто дает больше молока, – рассказывает фермер. – Я таких сразу вижу и беру в стадо».

С этого времени мужчина 11 раз обращался за микрокредитами, каждый раз увеличивая поголовье и суммы займов. Сегодня Азат Курманбеков владеет не только крупнейшим в Отырарском районе стадом верблюдов, но и стал агрономом. От продажи молока купил 15 гектар земли, где выращивает кукурузу и люцерну на корм скоту.

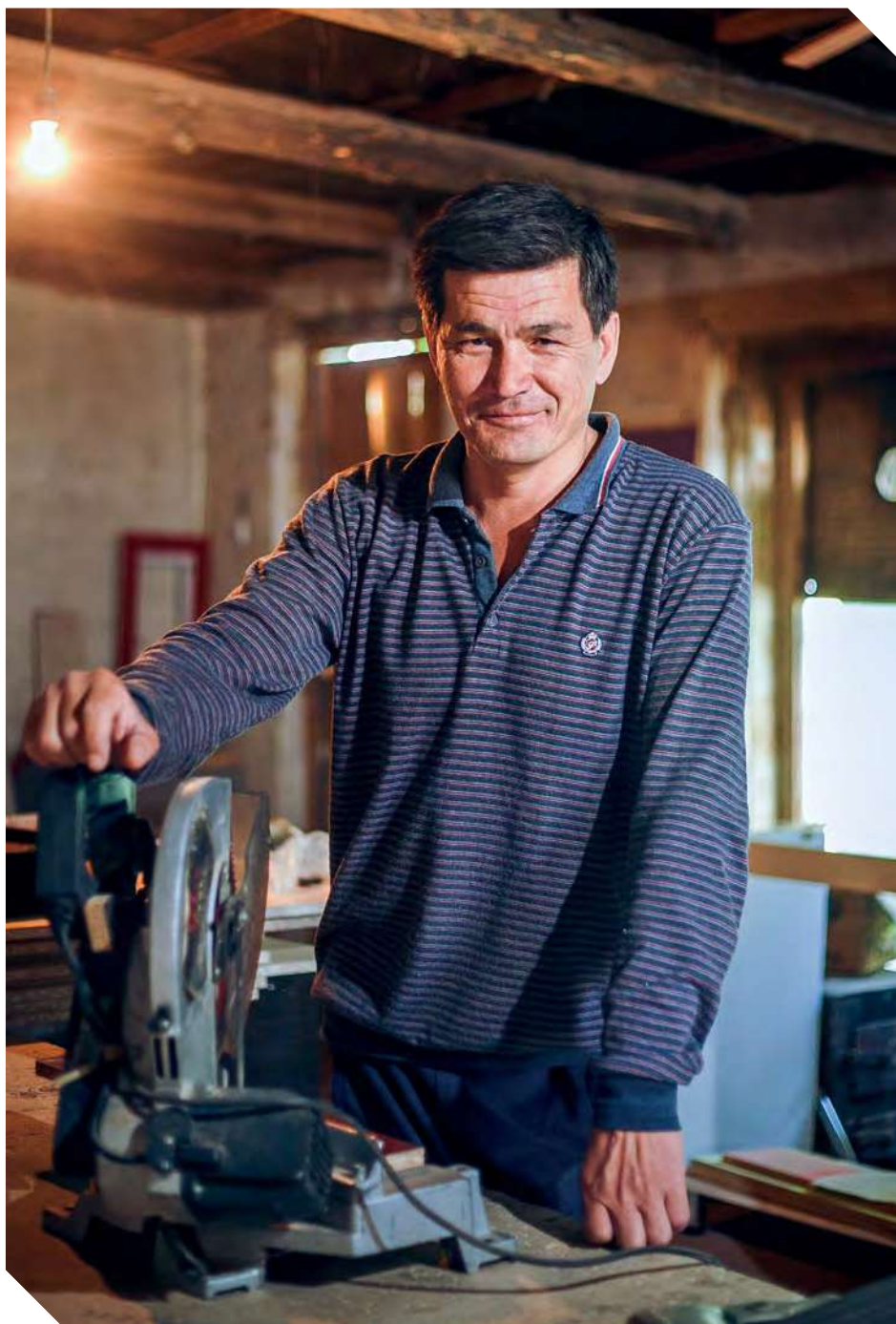
Его семейный бизнес благодаря упорному труду и помощи жены и детей процветает. Секреты своего ремесла по разведению верблюдов Курманбеков передает своим детям: трое сыновей и две дочери активно помогают отцу по хозяйству и знают, что это дело перейдет им по наследству.

Текст Павел Пономаренко

Фото Виктор Магдеев

**«Молока много,
и я его водой не
разбавляю, как
делают некоторые.
Поэтому покупателей
много и мне выгодно
продавать дешевле и
большими объемами»**





КАК ОТКРЫТЬ БИЗНЕС, не имея работы, и передать его по наследству

Фархад Бабаханов из Кентау больше двадцати лет занимается производством мебели. В 90-е годы, когда закрылись все крупные предприятия и город «умирал», он открыл мебельный цех. С тех пор его бизнес переживал и расцвет, и сложности, но все это время мужчина остается верен своему делу, в котором ему помогают уже подросшие сыновья.

Многие кентаусцы заказывают мебель у Фархада Бабаханова, потому что везти из областного центра дорого. Это единственный мебельный мастер в городе, который сделает качественно и в срок. К тому же в городе его все знают – Фархад занимается сборкой мебели с 1995 года.

В начале 90-х когда Кентау закрылись рудники и многие промышленные предприятия, началась массовая миграция. Фархад Бабаханов не уехал из умирающего города, а устроился в одну из первых фирм по сборке мебели. Научился работать и с мягкой мебелью, и с кухонными гарнитурами, шкафами. На дворе был 1995 год...

«Работали много. Владелец цеха часто нас обманывал с оплатой, да и саму зарплату бывало получали товарами или другими услугами. Поэтому я через полгода решил уйти и работать самостоятельно, - вспоминает мастер. – Арендовал цех и нанял двух подмастерьев».

Через два года в город пришли первые зарубежные инвестиции, началось восстановление рудников и предприятий. Это медленно отразилось на благосостоянии жителей города.

«Спрос на мебель был хороший. Ведь я на всю мебель гарантию даю. И потом, город маленький, все друг друга знают, некачественно сделать не получится, - смеется Бабаханов. – За десять лет, я смог открыть второй цех, два магазина мебельных. Всего 20 человек работало у меня».

С развитием производства пришла и необходимость расширения. По словам мужчины, на приобретение станков оборотных средств не хватало, а в банках давать кредит не спешили, аргументируя тем, что в залог поставить нечего.

«Выручила микрофинансовая организация КМФ, где оценили бизнес и выдали 200 тысяч тенге на покупку раскроечного станка, - объясняет Бабаханов. – С тех пор постоянно беру кредиты на покупку материалов»

Трудности у мебельного производства наступили в 2010 году. Владельцы цеха и магазинов подняли арендную плату почти в два раза. На такой шаг мебельное производство не было рас-

считано. Бабаханову пришлось распустить людей. Но совсем закрывать производство и прощаться с любимым делом в планы мебельщика не входило.

Фархад Бабаханов: «У меня ведь частный дом, а рядом хороший гараж. Вот я его и переоборудовал в цех. С тех пор собираю мебель на дому. За аренду платить не нужно, от дома до работы – только через огород пройти».

Вот уже двадцать два года Фархад Бабаханов собирает мебель. У него два сына, старший уже подросток, обучился мебельному ремеслу и активно помогает отцу в бизнесе: принимает заказы через WhatsApp, делает раскрой деталей и другую работу. Младший тоже проявляет интерес и, как надеется Фархад, тоже пойдет по его стопам.

Текст Павел Пономаренко

Фото Виктор Магдеев

«Спрос на мебель был хороший. Ведь я на всю мебель гарантию даю. И потом, город маленький, все друг друга знают, некачественно сделать не получится»





В ГРУЗОПЕРЕВОЗКАХ ВЫХОДНЫХ НЕ БЫВАЕТ

Как после 20 лет в шоп-туризме организовать фирму по грузоперевозкам и управлять штатом дальнотбойщиков. **Валентина Еременко** из Щучинска с утра до вечера на телефоне – ей звонят из разных городов с заказами на перевозку грузов по Казахстану и России.

Профессиональный логист, в советское она время работала в дорожном строительстве, после, долгие годы торговала на рынке - ездила в Алматы, Китай, Турцию и Иран на закупы. Больше десяти лет назад вместе с мужем Валентина приобрела грузовик и начала возить товары из Китая, Алматы и Шымкента на север. Сегодня ее семейный бизнес – три фуры, приобретенные с помощью микрокредитов и штат водителей-дальнобойщиков. Среди заказчиков торговые центры Щучинска, Степногорска, множество оптовых магазинов и частных лиц.

НАЧАЛО СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

После окончания техникума Валентина Еременко больше восемнадцати лет проработала в дорожно-строительном управлении Кокчетавской области КазССР, формировала подряды спецтехники для строительства дорог. Ответственный и дисциплинированный сотрудник, она заведовала материальной частью 13 автобаз области. В 1993 году, когда после выхода из декрета, в управлении уже более полугодом не платили заработную плату, Валентина написала заявление, и ушла в никуда.

«Чем заниматься я не знала. Выручила меня сестра в Алматы, которая торговала на базаре. Она и подсказала что где купить и как продать. Вот так и начала: покупала в Алматы вещи, везла на поезде и продавала в Щучинске», – вспоминает Валентина. Через пару месяцев в торговом деле стал помогать и муж, который также остался без работы. Особым спросом пользовались осветительные приборы: фонарики, лампы от аккумуляторов и батарейки – свет в Щучинске отключали регулярно и подолгу.

Больше десять лет ездила Валентина Еременко в шоп-туры из Щучинска в разные города и страны.

«Потом посуду и люстры возила, куртки из Москвы, кожаные сумки из Китая. А еще сало и мясо покупала в деревне, коптила и продавала в городе», – говорит предприниматель.

В 2006 году мужу Валентины предложили приобрести пассажирский миниавтобус из Германии и старенькую грузовую фуру. Здесь женщине пригодился советский опыт работы: посчитав стоимость перевозок – вместе с мужем она начала возить коммерсантов и грузы: зерно и продукты, одежду из Щучинска в Алматы.

ПРОДВИЖЕНИЕ И РОСТ

Через три года на заработанные средства купили туристический автобус на 60 мест, с туалетом, багажным отсеком и раскладывающимися креслами. В городе от коммерсантов, желающих с комфортом съездить в Алматы, не было отбоя, рассказывает Валентина.

В 2009 году предприниматель покупает в Германии новую грузовую фуру на 40 тонн и решает заняться только грузоперевозками. С этого момента на ее бизнес обращают внимание оптовые заказчики и магазины Щучинска. Каждую неделю она привозит в город по 150 кубометров грузов.

«Заказы стали поступать на перевозку бытовой техники, мебели, возили стройматериалы для отеля, строящегося в курортной зоне Борового. Бывали случаи и краж в пути: например, однажды везли партию обуви - на стоянке, пока обедали, порезали тент и вытащили часть груза. Но я всегда компенсирую своим заказчикам такие потери», – говорит Валентина Еременко.

Обслуживание грузовых фур – большая статья расходов. Только разовая замена резины – 650 тыс. тенге. Здесь на помощь предпринимателю пришла микрофинансовая организация КМФ. С 2011 года Валентина Еременко регулярно берет кредиты на покупку шин, ремонт и обновление автопарка. С помощью кредитов от КМФ были куплены и еще два грузовика «Мерседес».

В 2014-2015 годах объемы перевозок вместе курсом рубля упали в два раза – в Северном Казахстане появились транспортные

компании и одиночки-дальнобойщики из России. Для местных предпринимателей наступили тяжелые времена.

«В направлении Омска мы вообще ездить перестали - все заказы перебывали россияне. Выручали традиционные направления: на Алматы и Шымкент», – вспоминает Валентина.

После девальвации тенге ситуация кардинально поменялась: теперь казахстанские грузоперевозчики стали выходить на рынок России. Сейчас фуры Валентины Еременко обсуживают направления на Екатеринбург, Челябинск, Омск. Стабильно увеличиваются и объемы перевозок внутри страны в направлении «юг-север». В связи с этим Валентина Еременко планирует расширение автопарка: покупку новых фур за счет кредитной линии в КМФ.

Текст Павел Пономаренко

Фото Виктор Магдеев

После девальвации тенге ситуация кардинально поменялась: теперь казахстанские грузоперевозчики стали выходить на рынок России.





ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА ЛУЧШИХ БИЗНЕС-ИСТОРИЙ

В октябре 2017 года четверо наших клиентов, которые стали победителями конкурса, получили главный приз - поездку в Алматы и обед с Председателем Правления Шалкаром Жусуповым. КМФ второй год подряд организует конкурс среди своих заемщиков на лучшую историю развития своего бизнеса. Конкурс стал традиционным и будет проходить ежегодно. В прошлом году победителями стали клиенты из Петропавловска, Караганды и Актобе. В этом году четыре призера – из разных населенных пунктов Алматинской области.



Наш красочный фотоотчет об их поездке в Алматы, где была экскурсия по обновленному Арбату и ул. Панфилова, поездка в метро, где ранее никто из наших клиентов не был, обстоятельная беседа с руководителем КМФ, посещение, Медеу, поездка до высокогорного курорта Шымбулак, посещение горы Кок-Тобе. Целый день полный впечатлений и положительных эмоций.

Во время обеда наши клиенты задавали много вопросов о кредитных продуктах, планах компании, рассказывали об интересных и сложных моментах своей жизни и бизнеса, обращались за советами к Шалкару Жусупову. В свою очередь глава КМФ рассказал об истории основания ком-

пании и о ее миссии, как ответ на вопрос о том, почему КМФ занимается микрокредитованием предпринимателей, а не выходит на новый, более высокий уровень.

У каждого нашего победителя есть своя интересная история развития бизнеса. Так, **Серик Байганусов** из Жаркента, вместе с женой имеют несколько магазинов по продаже одежды. За более чем десять лет их бизнес вырос из маленького контейнера. Сегодня Серик строит отель в Жаркенте и планирует заняться гостиничным бизнесом.

Гульсайран Есенбаева из Капшагай уже семь лет занимается торговлей. «У меня не было ни дома, ни магазина. Благодаря кредитованию я смогла построить стабиль-

ный бизнес. В прошлом году открыла собственный ресторан на 200 человек».

Замзагуль Бекбаева из Талдыкоргана - руководитель сети магазинов по продаже продуктов, одежды, бытовой химии и многого другого. За пятнадцать лет женщина смогла развить свое дело из небольшого бутика, и обеспечить работой 15 человек.

Венера Касымова из села Шелек Алматинской области. До 37 лет она работала парикмахером, после вышла в декрет и поняла, что хочет стать самостоятельным бизнесменом, обеспечить развитие своего ребенка.

Открыла продуктовый магазин и за десять лет кропотливой работы развила свой бизнес в торговую сеть. Сегодня она успешная бизнесвумен, которая обеспечивает работой односельчан.

Подробные истории развития бизнеса наших победителей читайте на страницах 42, 44.



ИСТОРИИ УСПЕХА

клиентов-победителей конкурса



ГУЛЬСАЙРАН ЕСЕНБАЕВА:

«ВСЕГДА ХОТЕЛА БЫТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ!»

Гульсайран Есенбаева из города Капшагай Алматинской области – предприниматель с 7-летним стажем. После окончания учебы в университете, она решила не работать по профессии, а заняться предпринимательством. В 2011 году женщина взяла микрокредит в размере 500 тыс. тг в КМФ на строительство магазина. Поначалу Гульсайран торговала только продуктами питания, потом расширила торговую площадь. Появились отделы строительных материалов и одежды.

«Когда начинала, у меня не было ни дома, ни магазина, – вспоминает Есенбаева.

– Первое время я арендовала торговое место. В развитии моего бизнеса КМФ сыграла большую роль. С помощью микрокредитов я не только построила и расши-

рила свой магазин, но и смогла построить собственный дом, где сегодня живу вместе с семьей».

Бизнес у Гульсайран процветает и женщина на заработанные средства недавно закончила строительство ресторана на 200 мест.

– Знаете, сегодня я уверена в себе и своей будущей жизни. Обеспечиваю людей постоянной работой. Строю планы. Благодаря кредитам КМФ я стала успешной бизнесвумен. Благодаря КМФ начался новый этап в моей жизни, открылись новые возможности. Поэтому желаю и всем читателям «Искера» пробовать свои силы, искать свою нишу, много работать, и удача и достаток обязательно придут к вам.



СЕРИК БАЙГАНУСОВ:

ОТ КОНТЕЙНЕРА НА БАЗАРЕ ДО СОБСТВЕННОЙ ГОСТИНИЦЫ

средств на пополнение ассортимента, чтобы дальше развивать бизнес, было недостаточно.

«Тогда, по совету своих друзей по бизнесу, в 2012 году обратился в КМФ, – вспоминает Серик. – Получил кредит на 500 тыс.тг. В том же году открыл магазин в ТД «Элем». Спустя 6 месяцев закрыл кредит и взял следующий кредит в сумме 1 млн. тенге. Благодаря этому кредиту и кропотливой, упорной работе мой бизнес динамично развивался. В 2013 году полностью погасил кредит, и решил взять очередной кредит на сумму 3 млн. тенге».

Следующим шагом Серик открыл уже три магазина мужской одежды и один по продаже женской одежды в ТД «Болашак». Сегодня в этих магазинах работает 10 человек

Плоды успешного предпринимательства не заставили ждать. Серик смог купить автомобиль, на покупку дома взял кредит в КМФ.

«Слава богу, мой бизнес хорошо развивается. Сейчас строю отель в Жаркенте. После открытия здесь будут жить иностранцы, которые идут на работу в приграничье с Китаем», – рассуждает предприниматель.

«Нельзя сказать, что весь это бизнес дался мне легко. Были трудности, были

времена, когда я ходил в одной рубашке несколько сезонов. Но для достижения цели, я старался идти вперед несмотря ни на что».

В планах у Серика построить рядом с гостиницей культурный центр и ресторан.

– И в прошлом, и сейчас проблема предпринимателей – нехватка финансовых средств. Многие из них не могут получить кредит в банках. Поэтому хочу выразить огромную благодарность компании КМФ за поддержку микро и малого бизнеса.

«До объявления главой государства матория на проверку малого и среднего бизнеса, предпринимателям приходилось очень туго, – рассказывает Байганусов.

– Нескончаемые проверки не давали возможности нормально работать. Конечно, в данное время тоже встречаются административные преграды у предпринимателей. Но, думаю, что все решится в недалеком будущем. Ищите, думайте днем и ночью, как лучше сделать, как создать новую продукцию, которой еще нет. Умных людей у нас немало. То есть государство помогает, поддерживает предпринимателей. А мы, в свою очередь, должны реализовывать проекты, с помощью которых сможем внести хоть какую-нибудь лепту в развитие страны».

Как с помощью микрокредитов человек становится предпринимателем и создает рабочие места для других.

Серик Байганусов из города Жаркент Алматинской области – человек, построивший крупный успешный бизнес с нуля за семь лет. Начиная в 2010 году с арендованного контейнера на городском рынке Жаркента. Вместе с супругой начали торговлю детскими вещами. Торговля постепенно набирала обороты, но собственных

ВАШ



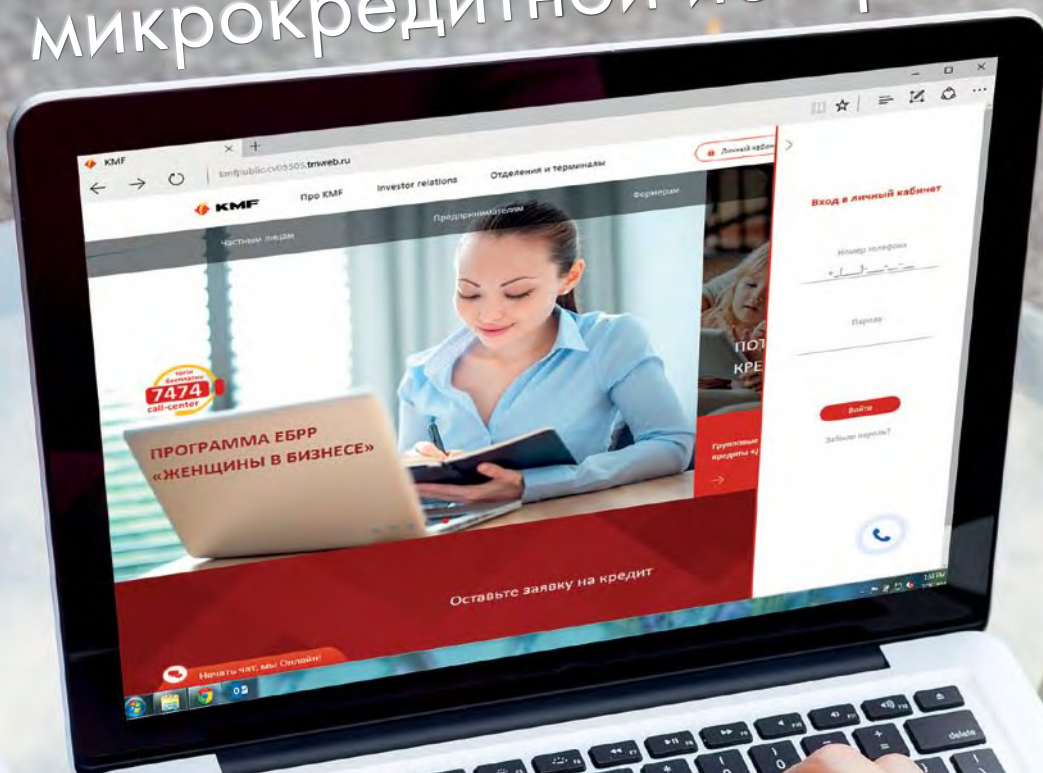
Личный кабинет

НА САЙТЕ

www.kmf.kz



Будьте в курсе вашей
микрокредитной истории!



www.kmf.kz
 /kmf.official

/kmf_kz
 YouTube



«Мне было 37 лет, когда я впервые задумалась о собственном деле. До этого, я долгое время работала парикмахером – любимое дело моей жизни. Жила в городе и мне казалось, что такой ритм работы у меня будет всегда, - вспоминает Венера.

ВЕНЕРА КАСЫМОВА: «НИКОГДА НЕ ПОЗДНО НАЧАТЬ СВОЕ ДЕЛО!»

Но благодаря судьбе, в жизни женщины произошло радостное событие – родилась дочь. Венера вернулась в родное село Шелек Алматинской области. Работы в селе не было. Венеру выручила родная сестра, которая занималась бизнесом – торговлей на рынке. Женщина предложила сестре поработать в магазине продавцом. «Зарплата была маленькая – всего 15 тыс. тг., - рассказывает Венера. – Но других вариантов заработка у меня не было и я согласилась».

Поработав год продавцом, Венера получила опыт и навыки ведения этого бизнеса. Сестра вновь сделала ей предложение – открыть собственную торговую точку.

«Я долго думала над этим предложением. У меня не было денег, и кредиты, как сейчас, не выдавали». Взяв займы у сестры 200 тыс. тг., Венера начала собственный путь в предприниматели.

«Первое время было тяжело, - вспоминает женщина. - Ни машины, ни контейнера, каждый день приходилось таскать в руках тяжелые сумки с товаром. Но

уже назад хода не было».

С небольшим ассортиментом покупателей было мало. Оборотных средств на закуп дополнительного товара не было. В это время Венера узнала от знакомых предпринимателей о возможности получить микрокредит в КМФ. Полученный заем она использовала для закупа товара, что сразу положительно отразилось на торговле.

Постепенно объемы торговли росли, Венера приобретала опыт управления своим небольшим делом, приходило понимание цели.

«Сегодня, я считаю, что мое дело процветает. За десять лет мне удалось открыть четыре торговые точки. Я построила дом, купила автомобиль, и, конечно, воспитываю свою любимую дочь», - рассказывает предприниматель.

Завершив свой рассказ, Венера Касымова советует: «Если хочешь чего-то достичь, никогда не поздно начать. В свои 47 лет я не останавливаюсь. В следующем году планирую осуществить мечту молодости - открыть салон красоты».



ЗАМЗАГУЛЬ БЕКБАЕВА: 16 ЛЕТ ВМЕСТЕ С КМФ

Замзагуль Бекбаева из Талдыкоргана начала собственное дело в 2001 году. Арендовала киоск, в котором круглосуточно торговала продуктами. Через год от знакомых узнала о существовании КМФ (тогда - КФКО), и решила обратиться в микрофинансовую компанию для получения закупа товара и расширения ассортимента.

Тогда в КМФ получить кредит можно было только в составе группы. Замзагуль собрала группу из шести человек. Это были ее подруги и знакомые по бизнесу. Была создана группа «Блиц-2», которая существует сейчас. Благодаря оперативной и слаженной работе сотрудников КФКО, Замзагуль Бекбаева в короткие сроки смогла получить кредит. Женщина,

как и остальные члены группы получили доступное финансирование, смогли расширить и развить свое дело, и, в конечном счете, улучшить достаток своих семей.

«Больше пятнадцати лет я беру кредиты в КМФ. За это время открыла десять магазинов различного профиля в Талдыкоргане, - рассказывает Замзагуль. - За счёт повышения прибыли и собственного капитала, мне удалось обучить детей, дав им возможность получить высшее образование. Сегодня я обеспечиваю работой 15 человек, которые трудятся в магазинах в качестве продавцов. Не так давно, с помощью микрокредитов КМФ помогла старшей дочери открыть оптовый отдел по продаже хозяйственных товаров».

С НАМИ ВАШ ДОМ БУДЕТ КРЕПОСТЬЮ!

СОЦИАЛЬНОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ

ШАҢЫРАҚ



до 2 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев

Предназначен для
ремонта и
реконструкции
имеющегося объекта
жилой
недвижимости.

Данный продукт
доступен
параллельно к
действующему
кредиту в КМФ.



МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ В:

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

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.



[f/kmf.official](https://www.facebook.com/kmf.official)

[kmf_kz](https://www.instagram.com/kmf_kz) [YouTube](https://www.youtube.com/)

www.kmf.kz

Только 40% населения Казахстана ФИНАНСОВО ГРАМОТНО



Финансовая грамотность – эффективный инструмент повышения культуры кредитования, развития взаимовыгодных отношений между кредитором и заемщиком. Под финансовой грамотностью исследователи понимают умение человека сберегать, инвестировать и одалживать деньги.

В 2014 году рейтинговое агентство Standard&Poor’s провело исследование уровня финансовой грамотности взрослого населения в 148 странах мира.

Задавались вопросы из 4 областей, которые считаются базовыми для определения уровня финграмотности: умение диверсифицировать риски, понимание инфляции, знание простейшей математики и умение считать сложные проценты. Если взять за максимум 100%, то в мире уровень финграмотности населения варьируется от 71% до 13%.

4 ОБЛАСТИ ФИНГРАМОТНОСТИ:



Экономическое развитие страны напрямую связано с финграмотностью его населения. В половине самых богатых и развитых стран мира население обладает финграмотностью выше 60%, и наоборот, 50% самых бедных страны мира имеют население, уровень финграмотности которого не превышает 30%. Финграмотность напрямую оказывает влияние на уровень ВВП страны.

Уровень финграмотности существенно различается, когда речь о таких характеристиках как пол, уровень образования, доход и возраст.

Во всем мире 35% мужчин финансово грамотные, по сравнению с 30% женщин.

В развитых странах с возрастом население становится более образованным, в развивающихся – наоборот, с возрастом люди утрачивают такие знания.



В крупных странах с развитыми экономиками уровень финансовой грамотности у населения повышается с возрастом. Молодые люди до 25 лет, в среднем имеют уровень финграмотности в 56%, в то время как у населения в возрасте 35-50 лет этот показатель выше – 63%. И обратная тенденция: в странах развивающихся экономик наибольший уровень финграмотности (32%) наблюдается у молодежи, в то время как у пожилых наблюдается наименьший показатель – 17%.

Быть финансово грамотным – сделать важный шаг к финансовой стабильности. Развитие цифровых технологий и повышение уровня финграмотности способны дать людям больше возможностей для обеспечения себя и своих семей, создания накоплений на будущее, что также сглаживает последствия для населения во время экономических кризисов.

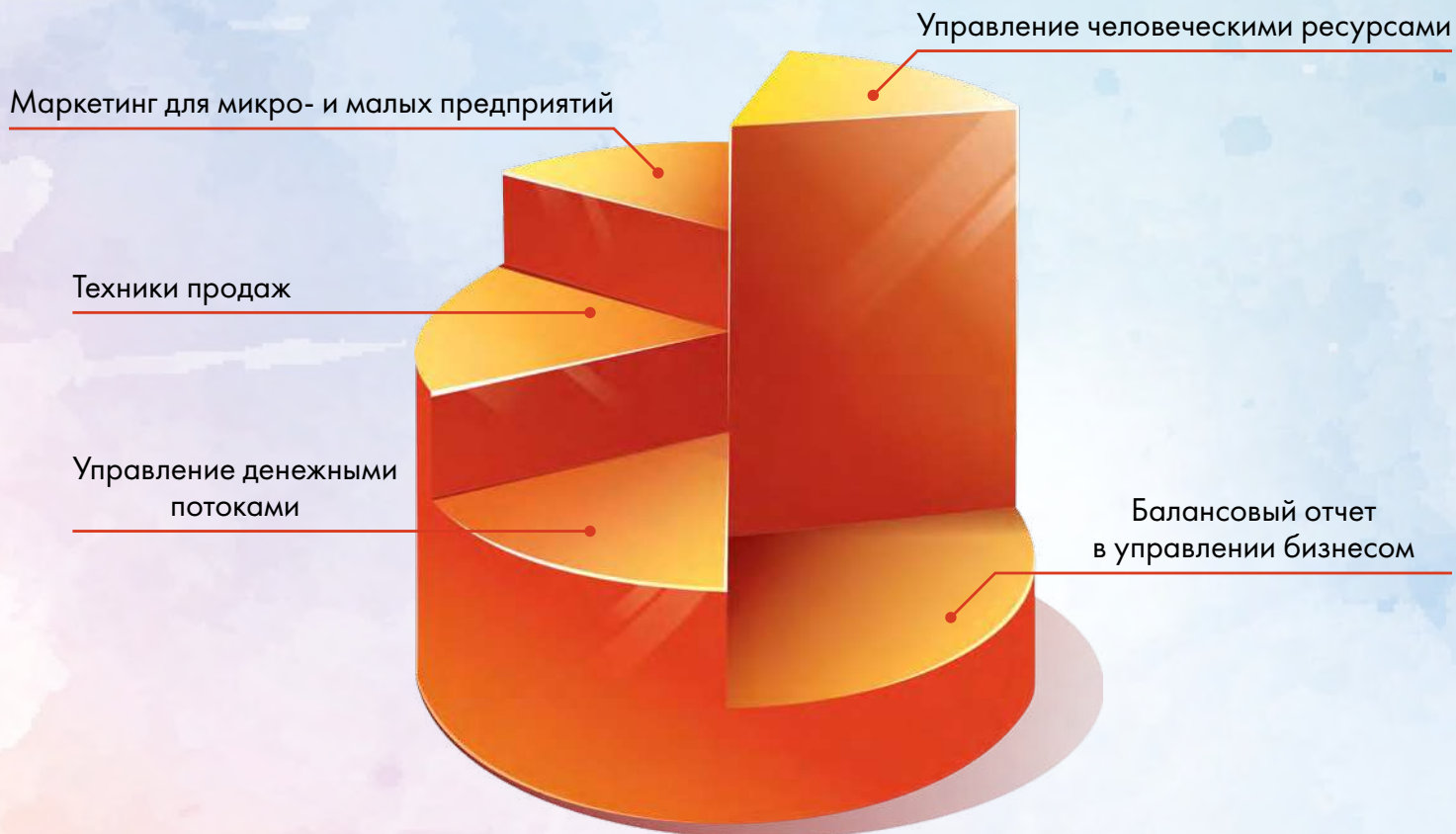
Создадим общество финансово грамотных!

УЧИСЬ И ВЫИГРЫВАЙ!

С целью повышения заинтересованности клиентов в посещении уроков по бизнес - образованию среди лояльных клиентов с 1 октября 2017 г. объявлен розыгрыш призов среди участников семинаров по бизнес – образованию.

Итоги розыгрыша будут подведены **1 марта 2018 г.**

Участниками розыгрыша могут стать **ВСЕ СЛУШАТЕЛИ СЕМИНАРОВ «Финансовая грамотность в управлении бизнесом».**



КАК СТАТЬ УЧАСТНИКОМ РОЗЫГРЫША?

- ◆ Пройдите один семинар и участвуйте в розыгрыше призов!
- ◆ Пройдите два семинара и участвуйте в розыгрыше дважды!
- ◆ Пройдите три семинара и участвуйте в розыгрыше трижды!
- ◆ Пройдите четыре семинара и участвуйте в розыгрыше четыре раза!
- ◆ Пройдите пять семинаров и участвуйте пять раз в розыгрыше призов!



Вы можете стать обладателем денежных сертификатов на покупку крупной и мелкой бытовой техники, а также денежных сертификатов на покупку книг и других призов!

Для получения подробной информации обращайтесь к вашему кредитному эксперту.

БОЛЬШЕ ЗНАЕШЬ – БОЛЬШЕ ВЫИГРЫВАЕШЬ!

ГРУППОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В КМФ

Кому подойдет и в чем преимущества таких кредитов?



В КМФ существует уникальный для финансового рынка нашей республики кредитный продукт «Достар», с групповой моделью кредитования.

Продукт очень удобен для предпринимателей, особенно, если существуют определенные сложности с предоставлением традиционного залогового обеспечения.

Групповыми кредитами «Достар» в настоящее время пользуются свыше 93 тысяч заемщиков КМФ, на сумму 35,6 млрд. тенге.

ПРЕИМУЩЕСТВА ГРУППОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ:

- является очень доступным и удобным;
- оценка платежеспособности проводится на рабочем месте клиента - на месте бизнеса, в организации, на месте ведения сельскохозяйственного бизнеса; При этом предварительное решение по кредиту может быть дано клиенту в течение нескольких минут;
- члены группы сами формируют состав группы: самостоятельно принимают новых участников в группу, выводят недобросовестных;
- возможность постепенного увеличения суммы кредита, по мере развития бизнеса клиента.
- сроки, оптимальные для каждого члена группы, также в зависимости от платежеспособности и сезонности бизнеса каждого.
- таким образом, члены одной группы могут получать разные суммы в разные сроки в зависимости от платежеспособности каждого.
- возможность получения дополнительного кредита в сезонный период бизнеса;
- нет штрафов за досрочное погашение кредита;

- существует возможность установления льготного периода для оплаты только процентов по кредиту.

- кредит выдается в тенге, несмотря на инфляцию и исключает влияние курсов валют. Это, в конечном итоге, исключает лишние переплаты для клиентов.

Самозанятые предприниматели, имеющие источник дохода от бизнеса/агробизнеса, либо постоянную работу, проживающие в одной местности могут создать группу в количестве от 2 до 10 человек на принципе взаимного доверия и получать кредиты каждый индивидуально, со своей суммой и сроком. Залогом при такой форме кредитования является групповая гарантия (солидарная ответственность группы) – каждый участник группы несет ответственность за добросовестное исполнение обязательств другого члена группы по суммам выдаваемых кредитов.

В данное время у нас кредитуются более **42 584** групп, из них со стажем свыше 5 лет со дня создания **6 079** групп, а групп которые с нами более 10 лет **1 255!**

Поэтому самое главное в групповом кредитовании: она создана из людей, которые знают и доверяют друг другу, они сотрудничают не только для получения кредита, а чаще всего они знают друг друга по бизнесу еще до получения кредита, у них хороший предпринимательский опыт коммуникаций и доверия. С получением кредитов они получают и опыт поддержки друг друга в развитии бизнеса.

Более подробную информацию вы можете получить, обратившись в колл-центр КМФ по номеру 7474.

НЕ ИМЕЙ 100 РУБЛЕЙ, А ИМЕЙ 100 ДРУЗЕЙ!

ГРУППОВОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ

ДОСТАР



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

В данном продукте
доступна кредитная
линия на длительный
срок.

Кредитная линия может
быть как возобновляемой
так и не возобновляемой.



[f /kmf.official](https://www.facebook.com/kmf.official)

[kmf_kz](https://www.instagram.com/kmf_kz) [YouTube](https://www.youtube.com/kmf_kz)

www.kmf.kz



Группа из 2-х человек
до **1 000 000 ₸**

до **36** месяцев

Группа от 3-х человек и более
1-ый кредит

◆ до **1 500 000** тенге

2-ой кредит

◆ до **3 000 000** тенге

◆ до **5 000 000** тенге

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ БИЗНЕСМЕНОВ

Каким бизнесом заняться на селе и заработать



ПЧЕЛОВОДСТВО

Бизнес-идея предусматривает организацию деятельности по пчеловодству и производству меда. Деятельность целесообразно организовывать в сельской местности. Желательно иметь дом с большим земельным участком.

Сегодня наша республика находится далеко от мирового уровня развития пчеловодства, что подтверждает и мизерный объем потребления меда в расчете на одного человека. Признанная в мире многократно доказанная годовая норма потребления меда на человека составляет 2 килограмма. В Казахстане среднестатистический житель республики потребляет примерно 40 граммов. Пчеловодством у нас занимаются, в – основном, мелкие частные хозяйства, которые слабо применяют прогрессивные технологии кормления и содержания пчел, использования высокопродуктивных и хорошо приспособленных к условиям республики пчелиных пород.

ВЫРАЩИВАНИЕ САЖЕНЦЕВ ПЛОДОВЫХ ДЕРЕВЬЕВ

Бизнес – идея предусматривает выращивание саженцев плодовых деревьев (яблонь, груш). Бизнес организуется в сельской местности при условии наличия земельного участка.

Бизнес, связанный с выращиванием и продажей саженцев культурных растений, не требует серьезных финансовых вло-

жений, что, несомненно, является большим его преимуществом. Как правило, саженцы выращиваются в специальном питомнике. Однако многие мелкие и даже средние предприятия обходятся собственными приусадебными участками.

ДОМАШНИЕ ГРИБЫ

Бизнес – идея состоит в организации деятельности по солению грибов. Данный бизнес можно создать в лесистой местности.

Это очень перспективная идея, так как соленья любят все. К сожалению, в состав магазинных солений входит большое количество красителей, консервантов и прочей химии, а домашние соленья не содержат вредной химии и приготовлены с большой любовью.

Домашние соленья – это обширная сфера, так как можно солить многое. Наиболее распространенные соленья – грибы, огурцы, помидоры. Данная бизнес – идея предусматривает соление грибов. Цена на грибы высока, а спрос на них имеется всегда. Домашние соленья могут стать неплохим источником прибыли.

ЗАГОТОВКА ТРАВЯНОГО ЧАЯ

Бизнес-идея предусматривает заготовку травяного чая. Бизнес необходимо организовывать в сельской местности с хорошей экологией.

В наши дни травяные чаи приобретают все большую популярность. Ведь травяные настои издавна использовались не только обычными людьми в качестве вкусного и ароматного напитка, но и знахарями, которые видели в них источник здоровья, бодрости и жизненных сил. Сегодня пропорционально популярности на прилавках магазинов растет и ассортимент таких чаев.

Травяные чаи можно легко изготовить самостоятельно дома. Вкусный и полезный чай можно приготовить из листьев таких растений: лапчатка кустарниковая и кипрей узколистный.

ВЫРАЩИВАНИЕ ЦВЕТОВ

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности по выращиванию цветов. Бизнес можно организовать в сельской местности, желательно вблизи от города.

Непременным сопровождением любого значимого события, подчеркивающим торжественность момента, традиционно являются цветы.

Цветочный бизнес в Казахстане является перспективным направлением. Если раньше Казахстан был только импортером цветочного бизнеса, то теперь превращается в крупного производителя. В стране появляются крупные компании, выращивающие цветы в действительно широком масштабе. Поэтому в ближайшее время заниматься цветочным бизнесом в Казахстане станет еще более выгодно.



ВЫРАЩИВАНИЕ КЛУБНИКИ

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности по выращиванию клубники. Бизнес необходимо организовать в сельской местности, желательно вблизи от города.

Клубника всегда считалась высоко востребованным продуктом. Рестораны и кафе готовы приобретать ее у местного производителя в виде обычной упаковки или в форме готовых десертов, например, знаменитая «клубника в шоколаде». Клубнику можно выращивать круглый год, поэтому такой бизнес обеспечен успехом в любом относительно крупном населенном пункте.

Клубника в отличие от многих других ягод неприхотлива к условиям выращивания и при этом даёт стабильный высокий урожай.

ВЫРАЩИВАНИЕ ЯБЛОК

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности по выращиванию яблок. Бизнес организуют в сельской местности при обязательном наличии большого земельного участка.

Бизнес по выращиванию овощей и фруктов, пожалуй, один из самых привлекательных на сегодняшний день, по причине достаточно небольших первоначальных вложений. Рынок действительно испытывает дефицит продуктов экологически чистых и выращенных с учетом аграрных технологий. Поэтому их стоимость постоянно растет, и тенденций к снижению не предвидится. Дело в малом – любви к земле и трудолюбию.



ЦЕХ ПО РОЗЛИВУ ПИТЬЕВОЙ ВОДЫ

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности цеха по розливу питьевой воды. Бизнес можно организовать как в сельской местности, так и в черте города, но в городе предпочтительней, т.к. высокий спрос на бутилированную воду наблюдается в городах.

Розлив питьевой воды – это достаточно конкурентный бизнес, он развивается уже на протяжении более десяти лет, и ежегодно все больше пользуется популярностью у предпринимателей-новичков, желающих начать свое дело.

ИЗГОТОВЛЕНИЕ МЫЛА РУЧНОЙ РАБОТЫ

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности по изготовлению мыла ручной работы. Бизнес можно организовать в любом месте, используя минимальную площадь.

Производство мыла – отличная идея бизнеса, поскольку, во-первых, для старта нужно минимальное количество капиталовложений; во-вторых, товар имеет спрос, а конкуренция минимальна; в-третьих, мыло постоянно расходуется, вы найдете постоянных покупателей и будете приобретать новых; в-четвертых, продукт безотходный, залежавшийся товар можно утилизировать и сделать из него новый кусочек мыла.

Производство мыла ручной работы привлекает частных инвесторов небольшими вложениями, высокой рентабельностью на уровне 50%, быстрой окупаемостью – в течение 4-5 месяцев.

ПРОИЗВОДСТВО ТВОРОГА

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности по производству творога. Бизнес можно организовать как в сельской местности, используя молоко собственного производства, так и в городской, используя покупное сырье.

Для казахстанских производителей молочной продукции деятельность в условиях рынка оказалась сопряжена с серьезными проблемами и немалыми рисками. Несмотря на то, что аграрному сектору традиционно отводилась заметная роль в развитии национальной экономики, а значит, под развитие индустрии производства молочных продуктов должна быть подведена как минимум достойная сырьевая база, сами производители и аналитики констатируют снижение темпов роста отрасли и с тревогой говорят о наступлении импорта.

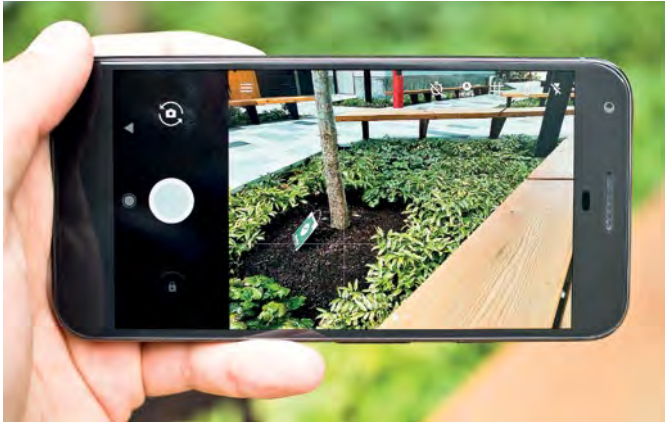


7 СОВЕТОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВАМ ЭФФЕКТИВНЕЕ ПРОДВИГАТЬ БИЗНЕС В INSTAGRAM

Многие компании ломают голову над тем, как увеличить охваты своих публикаций в Instagram. Оказывается, все не так сложно.

Instagram уже давно является неплохой площадкой для ведения бизнеса. Для того, чтобы посты приносили необходимые резуль-

таты, к их оформлению и публикации нужно подходить с умом. Вот несколько полезных советов на этот счет.



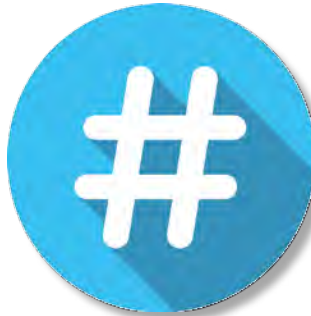
ЗАБУДЬТЕ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАМЕРЕ

Многих предпринимателей от ведения своих страничек в Instagram останавливает лишь отсутствие профессионального оборудования. Оказывается, оно и не нужно. Достаточно обычного смартфона с хорошей камерой, а также мастерства работы с фильтрами.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ХЭШТЕГИ

(специальные языковые метки, позволяющие пользователям быстрее находить нужные посты).

Именно по ним пользователи могут находить ваши фотографии. Instagram позволяет добавлять до 30 хэштегов. Почему бы даже не использовать все. К примеру, информация для кафе о новом блюде: #новое_блюдо, #выпечка.



СОЗДАВАЙТЕ КРАСИВЫЕ ФОНЫ

Красота и популярность фотографий зависит от их оформления. Снимая, например, свою продукцию, уделите внимание красивому фону. Для этого можно использовать как оберточную бумагу, так и всевозможные элементы дизайна.

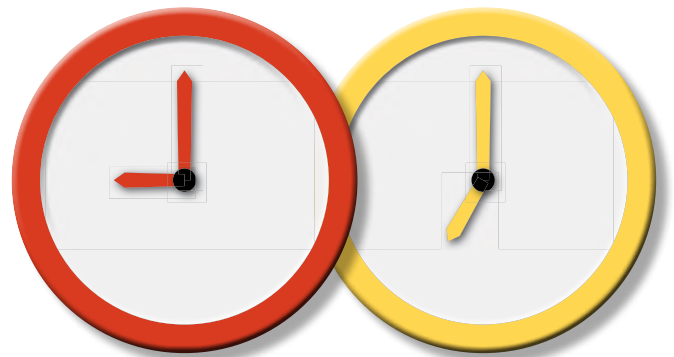


НЕ ЗАБУДЬТЕ ПРО СВЕТ

Профессиональные фотографы знают, насколько важен правильно выстроенный свет. Тени и искусственное освещение могут придать фотографии ненужных оттенков. Самый лучший выход в такой ситуации – фотографировать днем.

СЛЕДИТЕ ЗА СТИЛЕМ

Если вы хотите привлекать внимание, придерживайтесь единого стиля для всех фотографий и будьте последовательны.



УСТАНОВИТЕ ЧАСТОТУ ПУБЛИКАЦИЙ

Ваша задача – выработать схему, согласно которой вы будете представлять своим пользователям новый контент. Некоторые эксперты советуют делать посты несколько раз в день, другие – раз в неделю. Все зависит только от вашего выбора.

НЕ ОСТАНАВЛИВАЙТЕСЬ

Даже если количество просмотров на ваших фото пока оставляют желать лучшего, не прекращайте делать новые посты и продвигать их. Именно в этом и кроется залог успеха.



Источник ubr.ua

СОВЕТЫ ДЛЯ БИЗНЕСМЕНОВ ОТ КЕВИНА СИСТРОМА

Читайте полезные рекомендации от основателя Instagram Кевина Систрома по правильному ведению своего бизнеса. Берите на заметку и пользуйтесь!

Кевин Систром (Kevin Systrom) — американский программист и предприниматель, ставший известным в 2010-м году после запуска своего проекта Instagram, площадки, позволяющей пользователям загружать и редактировать свои фотографии с помощью нескольких фильтров и инструментов. В течение первой недели после запуска проекта фотоприложение набрало 120 000 пользователей.

По мнению Кевина Систрома, предприниматель должен обзавестись навыком принятия простых решений. Т.к. все проблемы, как заявляет один из со-основателей приложения, также являются простыми.

И для обретения такого навыка предпринимателю необходимо следовать набору простых правил.





И для обретения такого навыка предпринимателю необходимо следовать набору простых правил.

1. ПРИВЕТСТВУЙТЕ ПЕРЕМЕНЫ.

- Развивайте свой продукт с учётом пользовательского поведения.
- Важно уметь прислушиваться к своим пользователям.
- Более того, недостаточно просто слышать, что они говорят.
- Нужно обращать внимание на то, что они делают.
- Не прислушиваясь к потребителю, вы не сделаете свой продукт популярным.
- Изучайте обратную связь.
- Уберите всё, что не используется.
- Внимательно наблюдайте за поведением потребителей.

2. СОЗДАВАЙТЕ ВЕЛИКУЮ КОМАНДУ.

«Соберите для решения задачи лучших исполнителей. Для создания великого продукта Вам не понадобится большая команда. Великие продукты создаются великими командами. От одного выдающегося исполнителя будет больше пользы, чем от 10 посредственностей!»

3. ДОВЕРЯЙТЕ ПРОФЕССИОНАЛАМ.

Одним из основных составляющих успеха является подбор в команду увлеченных людей.

Важно найти увлеченного своей работой человека, делегировать ему полномочия и выразить доверие.

4. УДЕЛЯЙТЕ БОЛЬШОЕ ВНИМАНИЕ СОБСТВЕННО ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА.

Предпринимательство не ограничивается построением продукта. Много сил и времени забирает работа над решением текущих ор-

ганизационных вопросов. Если эти организационные задачи не решать своевременно и не иметь соответствующего навыка для их решения, даже безупречное знание самого продукта окажется недостаточным.

5. НАУЧИТЕСЬ РАССКАЗЫВАТЬ О СВОЁМ ПРОДУКТЕ ЗА 30 СЕКУНД.

Важно уметь донести до потенциального клиента суть своего продукта за полминуты.

Если потратите на объяснения больше времени, внимание собеседника может оказаться потерянным.

Укладывайтесь в 30 секунд, оставляйте всё самое основное и простое. Усложнить вы всегда успеете.

6. ВЫ ПОТЕРЯЕТЕ ВСЁ, КОГДА РЕШИТЕ, ЧТО УЖЕ ПОБЕДИЛИ.

Мысль о победе часто становится для бизнесменов первым шагом к проигрышу. Вы решаете, что победа достигнута и теряете концентрацию. С этого момента вы действуете иначе, и шансы на достижение успеха начинают снижаться. Не позволяйте чувствам завладеть вами.

7. НА ПУТИ К УСПЕХУ ВАС ПОДСТЕРЕГАЕТ НЕМАЛО ПАДЕНИЙ.

Однако не бойтесь неудач – они являются ступеньками по лестнице к идее о том, что в вашем успехе вам просто улыбнулась удача!

Источник dnevnyk-uspeha.com



ВИТАМИН С

или почему болеть с аскорбинкой легче

В нашей рубрике мы расскажем о том, что такое витамин С на самом деле и почему так важно его принимать именно при простудных заболеваниях.

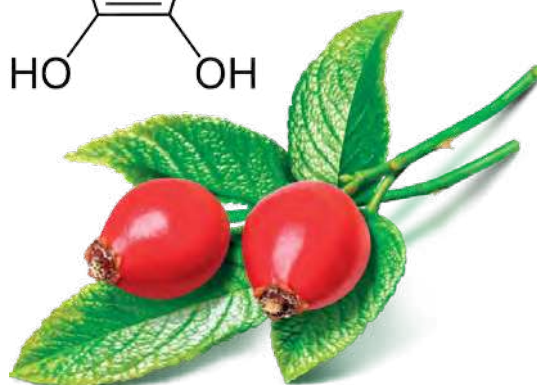
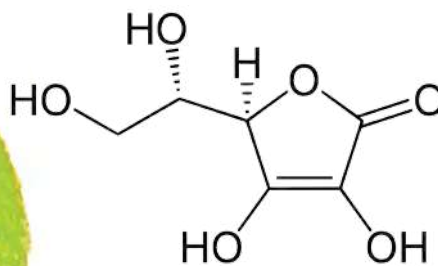


В Эдинбурге в XVIII веке студент-медик обнаружил, что цитрусовые эффективно лечат от цинги. Лишь спустя два столетия выяснили, что веществом, лечащим мучительную болезнь, является аскорбиновая кислота или витамин С. Синтезировать удалось его только в 1928 году из лимонного сока.

Витамин С – является растворимым в воде витамином. Витамин С важен для роста и восстановления клеток тканей, десен, кровеносных сосудов, костей и зубов, способствует усвоению организмом железа, ускоряет выздоровление (калоризатор). Его польза и ценность очень велика для защиты от инфекций. Он действует как стимулятор запуска иммунных процессов. В качестве пищевой добавки обозначается как E300. Потеря витамина С может возникнуть при неправильной обра-

ботке пищи и длительном хранении готовых пищевых продуктов. Сохранность витамина С обеспечивает правильная кулинарная обработка овощей и плодов. Овощи не следует подолгу оставлять на воздухе очищенными и разрезанными, при варке их надо закладывать в кипящую воду непосредственно после очистки. Замороженные овощи необходимо опускать в кипящую воду, так как медленное оттаивание увеличивает потерю витамина С.

Важно знать, что Витамин С разрушается под воздействием металла и быстро разрушается в очищенных овощах, даже если они погружены в воду. А при тепловой обработке овощей и фруктов потеря аскорбиновой кислоты зависит от вида обработки.



ПИЩЕВЫЕ ИСТОЧНИКИ ВИТАМИНА С

Наиболее богаты аскорбиновой кислотой: киви, шиповник, красный перец, цитрусовые, чёрная смородина, лук, томаты, листовые овощи (салат, капуста, брокколи, брюссельская капуста, цветная капуста, и т.д.), печень, почки, картофель.

СУТОЧНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ВИТАМИНЕ С

Суточная потребность человека в витамине С зависит от ряда причин: возраста, пола, беременности, климатических условий, вредных привычек. Средняя суточная доза витамина С – 70-100 мг. Курильщики и престарелые люди имеют повышенную потребность в витамине С (одна выкуренная сигарета разрушает 25 мг С).

ВРЕДНЫЕ СВОЙСТВА ВИТАМИНА С

Сам по себе витамин С является безопасным. Но при применении аскорбиновой кислоты в огромных количествах может развиваться аллергическая реакция в виде зуда и мелкой сыпи на коже. Тем людям, у которых проблемы с желудком, например гастрит или язва, большое количество этого витамина может вызвать ряд осложнений. Передозировка может вызвать расстройство желудка, боль в животе, диарею или судороги.

УСВОЯЕМОСТЬ ВИТАМИНА С

Витамин С лучше усваивается в сочетании с кальцием и магнием.

ДЕФИЦИТ ВИТАМИНА С В ОРГАНИЗМЕ

При гиповитаминозе (дефиците) С появляются следующие симптомы: сердечная слабость, утомляемость, одышка, понижается устойчивость к различным заболеваниям (calorizator). В детстве задерживаются процессы окостенения.

ИЗБЫТОК ВИТАМИНА С В ОРГАНИЗМЕ

Витамин С считается безопасным даже в больших количествах, так как организм легко выводит неиспользованные остатки витамина.

Но все же чрезмерное употребление витамина С может привести к:

- диарея;
- тошнота;
- рвота;
- изжога;
- вздутие живота и спазмы;
- головная боль;
- бессонница;
- камни в почках.

Источник calorizator.ru

ПОЛЕЗНЫЕ СВОЙСТВА ВИТАМИНА С

Аскорбиновая кислота является мощным антиоксидантом. Витамин С укрепляет иммунную систему человека, а также предохраняет её от вирусов и бактерий, ускоряет процесс заживления ран, оказывает влияние на синтез ряда гормонов, регулирует процессы кроветворения и нормализует проницаемость капилляров, участвует в синтезе белка коллагена, что необходимо для роста клеток тканей, костей и хрящей организма, регулирует обмен веществ, выводит токсины, улучшает желчеотделение, восстанавливает внешнесекреторную функцию поджелудочной и щитовидной железы.

Витамин С замедляет процесс старения организма, снижает интоксикацию организма у алкоголиков и наркоманов. Аскорбиновая кислота применяется как общеукрепляющее средство при различных болезнях.





ГДЕ ОТДОХНУТЬ ЗИМОЙ В КАЗАХСТАНЕ?

Вот и настала зима – пора вечерних посиделок у телевизоров с кружкой теплого чая. Зимние вечера – у многих это семейные традиции, а вот у немногих возможность путешествия по заснеженным местам. Предлагаем вам краткий обзор самых снежных и прекрасных мест Казахстана.

В Казахстане достаточно много горнолыжных комплексов, чтобы весело и интересно провести время. Вас ждут зимние виды спорта, конные прогулки зимой, туры и многое другое. Спуски с горы на санках, лыжах, сноубордах. Также можно бронировать гостиничные номера на территории комплексов. А часто путешественники просто снимают квартиру вблизи комплекса. В любом случае если

вы будете отдыхать на горнолыжных курортах, вас ждет много незабываемых впечатлений.

Замечательная возможность не просто познакомиться с южной столицей Казахстана, но и отдохнуть на горнолыжном курорте Шымбулак, слава о котором вышла далеко за пределы своей страны...

Также мы познакомим вас еще с двумя курортами:



ВОСТОЧНЫЙ КАЗАХСТАН «АЛТАЙСКИЕ АЛЬПЫ»

Горнолыжный курорт «Алтайские Альпы» расположен в Восточном Казахстане в урочище Горная Ульбинка, в 24 километрах от Усть-Каменогорска.

База отдыха «Алтайские Альпы» известна как горнолыжный курорт, где зимой просто идеальные условия для катания на лыжах и сноуборде, причем для людей с разным уровнем подготовки. Есть снежные склоны для новичков, есть - для любителей и есть склоны для профессионалов.

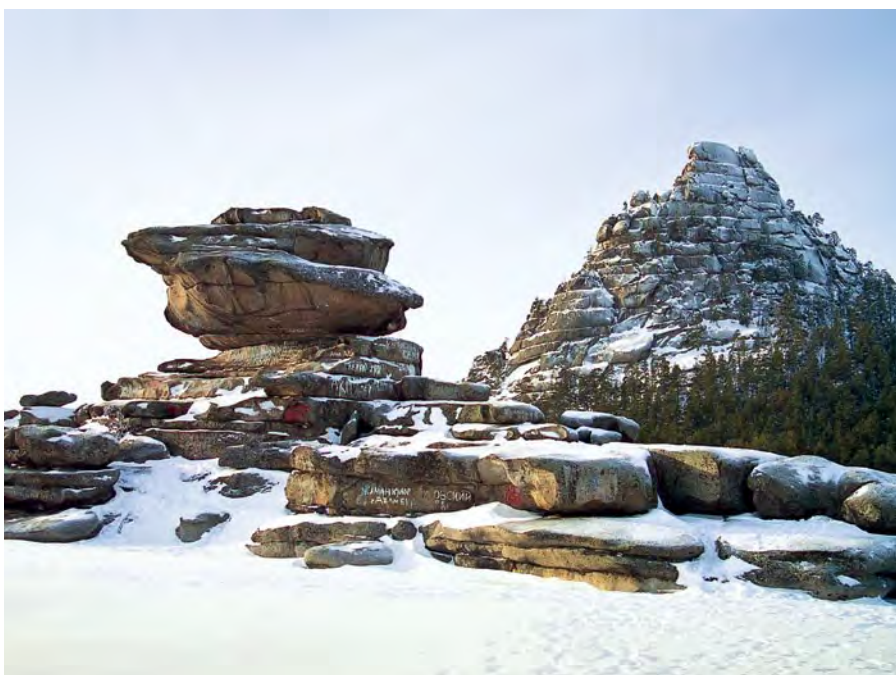
Снега много всю зиму, снег чистый и мягкий. Сильные морозы бывают, но кратковременно - почти весь лыжный сезон с ноября по апрель стоит идеальная погода для катания. Четыре канатных дороги, пункты проката лыжного снаряжения, 10 подготовленных склонов и склоны для фрирайда, уютные альпийские домики для проживания и вкусное сытное питание в нашем альпийском кафе - все, что необходимо для отличного зимнего отдыха!



БОРОВОЕ

Боровое считается самым известным курортом Казахстана, славящимся своей природой, десятками здравниц, чистым воздухом. Летом - это прекрасный отдых у озера, а зимой - спортивные развлечения. Главной достопримечательностью местности называют скалу Жумбактас - скала-загадка, которая своими очертаниями с одной стороны напоминает египетского сфинкса, с другой - старуху, а с третьей - девушку-красавицу.

Но каждый уголок Казахстана уникален и можно отдохнуть, в местности, где вы живете. Благодаря развитию бизнеса таких мест становится больше. В зимний тур можно и нужно поехать всей семьей. Это хорошая заправка для организма, приятный отдых, где можно увидеть и красоты нашей природы, а заодно и активно покататься на лыжах, санях, да и просто скатиться с горки или подышать свежим воздухом. Удачного вам отдыха!



ФОТОКОНКУРС ДЛЯ ЧИТАТЕЛЕЙ «КАК Я ОТДЫХАЮ ЗИМОЙ!»

1. Сделайте красивое фото с вашего зимнего отдыха или занятия зимним спортом.

2. Пришлите фото в редакцию журнала на **WhatsApp 8 701 801 7474 до 10 февраля 2018 года.**

Фото можно выслать только одно. В подписи к фото **необходимо указать:**

ФИО участника конкурса, где, когда и с кем сделано фото.

Приз:

Автору лучшего, по-нашему мнению, фото мы подарим набор для летнего пикника: походный набор с сумкой и посудой, коврик.



Нам задержали заработную плату, могу я закрыть кредит через 2-3 дня? Мне за это ничего не будет?



Если согласно графику сегодня у вас день погашения, то к сожалению, при неуплате ежемесячного платежа, у Вас появится просрочка, что отрицательно повлияет на вашу кредитную историю. Необходимо уведомить вашего кредитного эксперта о сложившейся ситуации.



Моей маме на сотовый телефон пришло СМС о погашении кредите в КМФ - скажите пожалуйста - какую сумму она у вас брала?



Информация является конфиденциальной и не подлежит разглашению. Рекомендуем Вашей маме обратиться в КМФ самостоятельно.



Мне отказали в выдаче кредита без объяснения причин. У меня стабильный заработок, я хочу узнать - почему мне не выдали кредит?



Микрофинансовая организация КМФ оставляет за собой право не разглашать причину отказа в кредите. Возможные причины отказа: недостаточная платежеспособность, плохая кредитная история и др.



Какие требования у вас к легковому автомобилю, чтобы поставить его в залог?



Требования к автомобилям: 1. Левый руль управления 2. возраст - до 20 лет для автомобилей стран производства - Европы, Япония, США, до 10 лет для автомобилей стран производства СНГ, Южная Корея и до 5 лет для автомобилей страна производства которых Китай. 3. Обязательное предоставления право управления автомобиля.



Я пенсионер, мне 69 лет, у меня свой действующий магазин с хорошим доходом. Почему мне не выдают кредит без гаранта или созаемщика?



Для заемщиков, чей возраст старше 68 лет (на момент выдачи кредита) - применение гаранта - является обязательным условием. Созаемщик в Вашем случае не требуется.



У вас есть депозиты?



Нет, у нас нет депозитов.



Я преподаю в школе, хотел бы начать свое дело - закупить несколько голов КРС и заниматься разведением. Вы можете мне выдать кредит?



Если Вы имеете опыт ведения сельского хозяйства, в частности в разведении скота, то Компания может рассмотреть Вашу заявку на получение кредита для увеличения поголовья скота.



Я у вас кредитовалась 5-6 лет назад и тогда по некоторым причинам испортила свою кредитную историю, и попала в черный список. Но сейчас у меня стабильная работа, с хорошей зарплатой - могу я возобновить кредитование у вас?



Испорченная кредитная история может быть причиной отказа. Если просрочка в данный момент погашена, то вы можете подать заявку на кредит. Решение по кредиту принимает Кредитный комитет.



Я взял у вас кредит на 6 месяцев. Если я буду вносить сумму в 2 раза больше чем ежемесячный платеж - я заранее погашу свой кредит, за 3 месяца?



Если вы хотите погасить кредит раньше срока, то рекомендую Вам написать заявление на частично досрочное погашение с реструктуризацией. Вы можете погасить часть основного долга, и сократить срок кредитования.



У меня ИП. Я успешно занимаюсь тепличным бизнесом в течении 5-ти лет. Сейчас мне необходимы денежные средства, около 7-ми миллионов тенге на постройку второй теплицы. Какой кредит вы мне можете предложить?



Вы можете получить кредит на финансирование малого и среднего бизнеса - МСБ. 7 млн.тг. мы выдаем сроком от 2-х до 60-ти месяцев, в залог можете предоставить - недвижимость/комбинации с недвижимостью.



Я у вас брала кредит в прошлом году и закрыла, недавно я взяла такую же сумму на тот же срок - почему % больше в этот раз?



По сравнению с прошлым годом у нас произошли некоторые изменения в условиях кредитования и по процентной ставке.



Какие у вас есть страховки, комиссии и иные расходы при выдаче кредита?



У нас удерживается только одна комиссия при выдаче кредита - 1 или 2 % от суммы выдачи. Никаких других удержаний, скрытых комиссий, страховок у нас нет.



Мне одобрили кредит, но вчера я потерял удостоверение личности. Паспорта у меня нет. Мне могут выдать кредит по копии удостоверения личности?



Нет, к сожалению, по копии удостоверения личности Вы не сможете получить кредит.

НЕМНОГО ЮМОРА

НА ЧАТ САЙТА КМФ НАПИСАЛ КЛИЕНТ:



Клиент: Привет



Оператор: Добрый день! Чем мы можем Вам помочь?



Клиент: Оплатите за меня кредит пожалуйста. Очень надо. Будут деньги, я же отдам.



Оператор: Мы не сможем этого сделать.



Клиент: А коллекторы у вас есть?



Оператор: Есть специалисты по возврату долгов.



Клиент: А требуются?



Оператор: Информацию о наличии вакансии в КМФ в вашем городе можете узнать на сайте компании - <http://kmf.kz/> Резюме можете отправить на электронный адрес - cv@kmf.kz



Клиент: А что по поводу погашения моей задолженности?



Оператор: Вы должны оплачивать свой кредит согласно условиям Договора.



Клиент: Ой все!



Оператор: Если у вас возникли проблемы с погашением - рекомендую обратиться к своему кредитному эксперту.



Клиент: Жадина, говядина...





«КМФ» МФО Головной офис:

г. Алматы, ул. Фурманова, 50
8 (727) 331-74-74



АКТЮБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Актобе, ул. Братьев Жубановых, 285 Д
8 (7132) 55-43-42, 55-40-25
г. Хромтау, ул. Ауэзова, 3
8 (71336) 5-99-99
г. Актобе, ул. Ахтанова 48
8 (71 32) 21 12 80
г. Кандыагаш, ул. Баймуханбетова 20 А, здание газеты Мугалжар.,
8 (71333) 7 50 52

АЛМАТЫ

г. Алматы, ул. Калдаякова, 30
8 (727) 382-46-46, 382-46-45
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 45 Г
8 (727) 374-20-53, 374-20-54
г. Алматы, ул. Жангельдина, 187 А
8 (727) 290-88-13

АЛМАТИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

с. Иргели, ул. Конаева, 158
8 (727) 307-12-17
г. Каскелен, ул. Байгазиева, 39
8 (727) 371-76-48, 8 (72771) 2-94-54
с. Узынагаш, ул. Жамбыла, 101 А
8 (72770) 2-12-84
ст. Шамалган, ул. Дүйсекова, 37 А
8 (72771) 5-80-75
г. Есик, ул. Токатаева, 139
8 (72775) 4-03-20
г. Капшагай, 4 мкр., 46, н.п. 82
8 (72772) 7-99-80, 2-93-94
г. Талгар, ул. Конаева, 59
8 (727) 295-60-46, 295-60-43
с. Шелек, ул. Орынтаева, 69 А
8 (72776) 2-42-19
г. Талдыкорган, ул. Тәуелсіздік, 40
8 (7282) 246-735, 246-736
с. Балпык би, мкр. «Шадрин», 4 А ТД БУМ
8 (72838) 2-05-29
с. Карабулак, ул. Панфилова, 115/117, кв. 1.
8 (72836) 3-19-87
г. Уштобе, ул. Абылайхана, 6 А, 5
8 (72834) 2-05-31
г. Сарканд, ул. Жамбыла, 41 А
8 (72839) 2-16-99
с. Жансугуров, ул. Желтоқсан, 4, 32
8 (72832) 2-11-77
г. Ушарал, ул. Кунаева, 62
8 (72833) 2-35-03
с. Кабанбай, ул. Абылайхана, 253 А
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. Жаркент, пр. Жибек Жолы, 61 кв. 3
г. Чунджа, ул. К. Исламова, 25
8 (72778) 2-44-98
с. Кеген, ул. Б. Атыханулы, 22
8 (72777) 2-20-66

АСТАНА

г. Астана, пр. Абая, 75
8 (7172) 55-93-27/28/29/32
г. Астана, пр. Богенбай Батыра, 56, ВП 3
8 (7172) 44-22-07/82
г. Астана, шоссе Алаш, 13
8 (7172) 53-15-41/46

АКМОЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Кокшетау, ул. Ауельбекова, 62
8 (7162) 26-45-34, 26-46-05
г. Степногорск, 3 мкр., 10 А
8 (71645) 6-14-26, 6-43-66
г. Атбасар, ул. Ауэзова, 19
8 (71643) 5-53-19, 5-53-18
с. Зеренда., ул. Мира, 77
8 (71632) 2-10-14
г. Щучинск, ул. Ауэзова, 45
8 (71636) 4-32-80
г. Макинск, ул. Яглинского, 5 А
8 (71646) 2-22-33

с. Саумалколь, ул. Достык, 15 А
8 (71533) 2-14-79
с. Новоишимское, ул. Зерновоя, 46 Б
8 (71535) 2-10-25

КАРАГАНДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Караганда, пр. Н. Абдирова, 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, 91/1
8 (72156) 5-66-44
г. Темиртау, пр. Мира, 98
8 (7213) 95-95-57
с. Осакаровка, ул. Достык, 29
8 (72149) 4-10-98
с. Киевка, ул. Тәуелсіздік, 47
8 (72144) 2-17-15
с. Атасу, пр. Сейфуллина, 20
8 (71030) 2-76-01

КЫЗЫЛОРДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Кызылорда, проспект Астана 35
8 (7242) 24-87-75, 24-87-81
г. Кызылорда, ул. Журба, 35 А
8 (7242) 26-38-47
п. Жалагаш, ул. Бухарбай Батыра, 129
8 (72431) 3-26-43
п. Жанакорган, ул. Мусаханова, 18
8 (72435) 2-22-29
п. Жосалы, ул. Коркыт ата 64 А
8 (72437) 2-11-39
п. Шиели, ул. Даулеткерей, б/н
8 (724 32) 4-27-99
п. Теренозек, ул. Алияжбарова, 9 Б
8 (724) 36-219-09
п. Айтеке би, ул. Айтеке би, 6
8 (724) 38-241-41

ПАВЛОДАРСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Павлодар, ул. Бектурова, 62/2
8 (7182) 70-40-98, 70-40-97, 70-40-96
с. Акку, ул. Амангельды, 69, офис 12
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
с. Теренколь, ул. Байтурсынова, 99, кабинет 3
8 (71833) 2-20-70

ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Семей, пр. Шакарима, 82 Б
8 (7222) 63-59-02
г. Семей, ул. Утепбаева, 9А
8 (7222) 30-71-24
с. Бескарагай, ул. Сейфуллина, 157 А
8 (72236) 9-07-44
с. Караул, ул. Мухаметханова, 77
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.
с. Самарское, Горохова, 58
8 (72333) 3-19-12
г. Усть-Каменогорск, ул. Максима Горького, 67
8 (7232) 26-86-53, 26-91-96
г. Шемонаиха, ул. Максима Горького, 3
8 (72332) 3-02-63
г. Риддер, пр. Независимости, 7
8 (72336) 4-16-35
с. Курчум, ул. Бунтовских, 9-14
8 (72339) 2-14-54

ЖАМБЫЛСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Тараз, ул. Ы.Сулейменова, 18,Б
8 (7262) 54-64-33, 54-66-30
г. Тараз, мкр. «Телецентр», 1 А
8 (7262) 51-02-65
г. Жаңатас, 2 мкр., 6

8 (72634) 6-29-43
г. Каратау, ул. Молдагуловой, 59-61
8 (72644) 6-16-74
с. Кордай, ул. Байдибека, 148
8 (72636) 2-29-17
с. Кулан, ул. Жибек жолы, 90
8 (72631) 2-16-89
с. Мерке, ул. Исмаилова, 227 Б
8 (72632) 2-29-07
с. Б.Момышулы, ул. Латиканта, 4 А
8 (72635) 2-01-16
г. Шу, ул. Науалиева, 7 Б
8 (72643) 2-13-16

ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Уральск, ул. Сарайшык, 89/1
8 (7112) 26-75-23, 26-75-54
с. Чапаево, ул. Панфилова, 31 А
8 (71136) 92-7-91

СЕВЕРО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Петропавловск, ул. Е. Букетова, 16
8 (7152) 46-38-45, 46-38-53
с. Явленка, ул. Ленина 9
8 (71543) 2 23 01.

КОСТАНАЙСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Костанай, ул. Баймагамбетова, 201
8 (7142) 59-32-47, 59-32-49
г. Рудный, пр. Комсомольский, 34
8 (71431) 9-16-20
п. Карабалык, ул. Космонавтов, 35
8 (71441) 3-22-82
п. Федоровка, ул. Советская, 66
8 (71442) 2-28-22
с. Ауликоль, ул. Байтурсынова, 25
8 (71453) 21100

ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Шымкент, ул. Төле би, 27 А
8 (7252) 53-55-05, 53-52-99, 54-51-77
г. Шымкент, ул. Тыныбаева, 28 А-Б
8 (7252) 39-30-70, 39-30-71,
с. Абай, ул. Т. Рыскулова 150
8 (72532) 3-01-93
с. Казыгурт, ул. Ахмет Яссауи, 1
8 (72539) 2-20-81
г. Сарыагаш, ул. Дүйсебаева 4 А
8 (72537) 2-36-01
г. Ленгер, ул. Төле би
8 (72547) 6-01-92
с. Коксайек, ул. Төле би, б/н
8 (72547) 5-16-63
г. Шымкент, мкр «Восток», 89, кв. 11
8 (7252) 20-12-03
г. Шымкент, ул. Отегенова уч. № 1884
8 (7252) 770-740
с. Аксукект, 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) 2-13-19
с. Карабулак, ул. Рүстемова, 19
8 (72531) 2-78-69
г. Арысь, ул. Төле би, 25 А
8 (72540) 2-15-04
г. Шардара, ул. Төле би, 29 А.
8 (72535) 2-13 02
г. Туркестан, ул. С. Ерубаява, 249 А
8 (72533) 4-33-41, 4-33-32
г. Туркестан, пр. Тауке хана, 227
8 (72533) 4-26-29
г. Кентау, ул. Яссауи, 83
8 (72536) 3-51-84
с. Шауелдир, ул. Жибек Жолы., 24/2
8 (72544) 2-20-24
с. Шаян, ул. Кадырбаева, 15
8 (72548) 2-16-27
с. Торкколь, ул. Кунаева, б/н
8 (72530) 4-26-69
с. Шолакорган, ул. Жибек Жолы, 101
8 (72546) 4-27-92



2018

*С Новым
годом!*





СПАСИБО,
ЧТО ВЫ С НАМИ!



www.kmf.kz

 /kmf.official

 /kmf_kz

 YouTube