

іскер



№ 2 (42) ДЕКАБРЬ 2016

14

ИНТЕРВЬЮ

Микрокредиты сделали тысячи казахстанцев успешными бизнесменами

22

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Что Вам дает постоянное кредитование в KMF?

34

ИСТОРИИ КЛИЕНТОВ

Кредитование с женским лицом

46

СОВЕТЫ РОДИТЕЛЯМ

Чем занять ребёнка зимой?

55

НОВЫЙ ГОД

Что должно быть на новогоднем столе?



**Уважаемые
клиенты КМФ!**

По всем возникшим
вопросам,
пожалуйста,
обращайтесь
по номеру

7474

(звонок с мобильного
телефона
бесплатный).



**График работы
Call-центра:
понедельник-пятница
с 8:00 до 19:00**

тегін
бесплатно

7474
call-center



ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

2016 год стал особенным для каждого гражданина Республики Казахстан. В этом году страна отмечает 25-летие Независимости Республики. Позвольте Вас поздравить со знаменательной датой. Пусть небо над головой будет ясным, а страна наша достигает все больших вершин!

Мы подготовили для Вас новогодний выпуск журнала «Искер». Новый год - это самый тёплый праздник, несмотря на то, что проходит он в самое холодное время года. Это праздник волшебства и мира. Это возможность загадать заветное желание. Чудесное время, когда каждая минута в преддверии нового года наполняется волшебством. Провожая старый год, как правило, мы подводим его итоги. И самое время заглянуть в будущее с новыми планами, идеями и желаниями.

Вы можете найти много полезной и интересной информации в нашем журнале. В этом году, мы впервые провели конкурс среди наших читателей «История лучшего бизнеса», победители которого получили путёвку в г. Алматы. По всей стране прошёл праздник «День клиента». Запустили и презентовали новую программу лояльности «Каждый клиент звезда». Тысячи предпринимателей посетили уроки по финансовой грамотности.

Позвольте от имени KMF поздравить Вас и Ваших родных с 25-летием Независимости Республики Казахстан и с Новым 2017 годом. Желаю Вам и всем близким крепкого здоровья, мирного неба над головой, благополучия и успехов в деле.

Мы надеемся, что «Искер» скрасит Ваш досуг и вдохновит Вас на новые идеи, которые возможно, Вы воплотите вместе с нами в следующем году.

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



НОВОСТИ КОМПАНИИ

Филиал КМФ в Талдыкоргане открыл двери в новом здании.....6
 Новый офис КМФ в селе Шелек7
 В городах Атбасар и Степногорск появились скамейки от КМФ.....7
 Обновлен сайт www.kmf.kz.....8
 Результаты КМФ за 10 месяцев 2016 года.....10
 День языков народа Казахстана с КМФ12

ИНТЕРВЬЮ

Шалкар Жусупов: микрокредиты сделали тысячи казахстанцев успешными бизнесменами.....14

КОНКУРС ДЛЯ КЛИЕНТОВ

Поездка победителей весеннего конкурса «Мой любимый бизнес» в Алматы18

ДЕНЬ КЛИЕНТА

Как прошёл праздник «День Клиента» в КМФ20

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Как получить выгоду в программе лояльности?.....22

КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ

Возможности кредитования в КМФ24

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

КМФ делает упор на повышение финансовой грамотности казахстанцев26
 День семьи с финансовой грамотностью от КМФ в Алматы.....27

ИСТОРИИ УСПЕХА

Домовята для уюта.....28

ИНТЕРВЬЮ С КЛИЕНТОМ

КМФ научил меня считать деньги29

ИНТЕРВЬЮ

Город, где начинался КМФ30

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

Как начать бизнес в ауле?.....32

ИСТОРИИ КЛИЕНТОВ

Кредитование с женским лицом34

ИСТОРИЯ

Всемирная история микрофинансирования36
 20 шагов к успеху.....40

СОВЕТЫ

5 советов от успешных предпринимателей Казахстана42

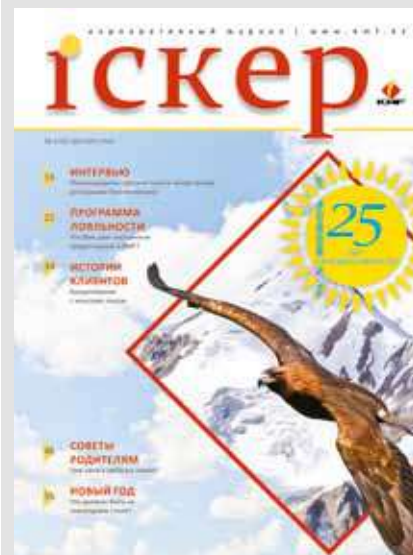




18



20



БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Нести добро – задача сотрудников КМФ44

СОВЕТЫ РОДИТЕЛЯМ

Чем занять ребёнка зимой?46

СЕЗОН ПРАЗДНИКОВ

Новогодние поделки в технике квиллинг своими руками48

ЗИМНИЙ ТУРИЗМ

Где можно отдохнуть в зимний период,
не выезжая из страны50

НОВЫЙ ГОД

Что должно быть на Новогоднем столе?.....54
Как правильно загадывать желания на Новый 2017 год?.....56

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Укрепляем иммунитет в зимний период58

ВОПРОС – ОТВЕТ.....60

ГОРОСКОП.....62

НАШИ АДРЕСА63

Корпоративный журнал «Іскер»

СОБСТВЕННИК:

ТОО «МФО «КМФ»

АДРЕС:

г. Алматы, 050010, ул. Береговая, 39

Тел: +7 (727) 250 68 77, 250 68 78

Веб-сайт: www.kmf.kz

 kmf.official

Председатель Правления:

Жусупов Шалкар Амангосович

Главный редактор:

Ибрагимова Рауза Абдулвахитовна

Выпускающий редактор:

Абдраимова Элеонора

Над номером работали:

Гаухар Курманбаева

Пономаренко Павел

Дизайнер:

Артыгалиев Алишер

Издается: с 2007 года

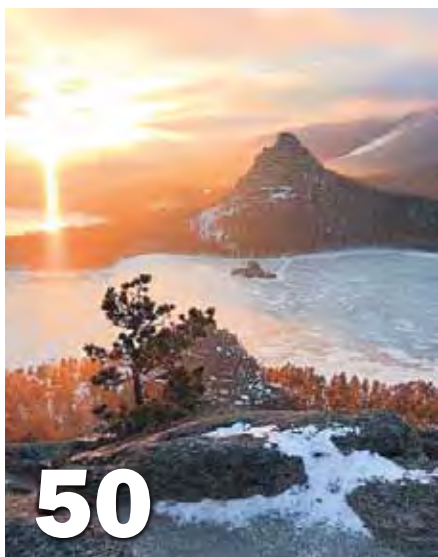
Тираж: 31 100 экз.

Отпечатано в типографии:

ТОО «Азия ПолиПресс»

При цитировании ссылка на корпоративный журнал «Іскер» обязательна.

Распространяется бесплатно.



50



56



ФИЛИАЛ КМФ В ТАЛДЫКОРГАНЕ ОТКРЫЛ ДВЕРИ В НОВОМ ЗДАНИИ



28 сентября в Талдыкоргане состоялось открытие нового офиса микрофинансовой организации КМФ. Офис расположен в центре города, оснащен операционным залом и кассами, что позволит увеличить количество обслуживаемых клиентов.

Площадь нового офиса КМФ в Талдыкоргане 1000 кв. м. - в три раза больше прежнего здания, что отражает масштабы и скорость роста регионального представительства микрофинансовой организации. История КМФ началась именно здесь, в Талдыкоргане, в 1997 году, с открытия проекта группового микрокредитования в рамках «Казахстанского Фонда Кредитования».

Сегодня филиал КМФ в областном центре Алматинской области обеспечивает широкий географический охват и доступ-

ность кредитных программ для населения, обслуживая более 24 500 граждан с кредитным портфелем в 6 млрд. тенге. С помощью кредитных средств филиала КМФ создано и финансируется 15 700 рабочих мест, в том числе более 2 тысяч рабочих мест для нанятых работников. Также филиал охватывает население во многих крупных населенных пунктах региона – в городах: Сарканд, Ушарал, Жаркент, Уштобе, в селах и поселках: Чунджа, Жансугурово, Карабулак, Кегень, Сарьозек, и т.д.

«Открытие этого офиса в собственном здании – важное событие для всего КМФ. Сейчас представительство в Талдыкоргане является одним из крупнейших филиалов. Рад, что теперь у нас будет больше

возможностей оказывать услуги по микрокредитованию большему числу жителей области», - сказал на открытии Председатель Правления КМФ Шалкар Жусупов.

Поздравил с открытием офиса и заместитель акима Алматинской области Серик Турдалиев. Область в последние годы лидирует по темпам развития микрокредитования, серьезное финансирование выделяется на развитие сельского хозяйства. КМФ поддерживает этот тренд, представляя займы мелким фермерам и аграриям, там, где государство в лице фондов развития, не успевает.

«Актуальность наших кредитных программ 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 Талдыкоргане Жаркын Садакасов.

Новый офис выделяется своими размерами и расположением: рядом все крупные торговые комплексы и базары, а значит и клиенты КМФ. Регион имеет давние традиции кредитования и микрокредитования, конкуренция с банками и другими МФО высокая. Теперь филиал сможет успешнее конкурировать на рынке за клиента, предоставлять ему больше комфорта, оперативности в получении и погашении средств.

НОВЫЙ ОФИС КМФ В СЕЛЕ ШЕЛЕК

Шелек – крупное село в Алматинской области, где проживает около 26 тысяч человек. Офис проектировался специально под нужды КМФ и теперь задает новый уровень обслуживания: просторные помещения с видеонаблюдением и кондиционерами, кассы, какие есть не в каждом банковском отделении, просторный конференц-зал, удобные кабинеты для сотрудников.

Сельчанам еще предстоит привыкнуть к уровню комфорта и сервиса, который они могли получить только в Алматы, несмотря на то, что здесь уже давно работают крупнейшие банки страны.

Открытие офиса КМФ для Шелека стало событием. Посетили церемонию заместитель акима сельского округа Мадия Бектасов, руководители местных отделений Казпочты – Кайрат Либаев и банка Казком – Жанна Туюкпаева. Команда офиса КМФ в Шелеке – молодая и амбициозная. Офис должен соответствовать большому плану: увеличить клиентский охват, повысить уровень лояльности. Хотя и достигнуто немало.

КМФ появился в Шелеке в 2008 году. Тогда здесь работал 1 кредитный эксперт, обслуживавший 80 человек. Было два операционных дня, кассы не было, а кредиты клиентами приходилось погашать



в Народном банке. Сегодня здесь работают 14 кредитных экспертов, обслуживая 3030 клиентов с кредитным портфелем в 680 млн. тенге.

Сплоченность, профессионализм, человеческие качества отличают коллектив от-

деления в Шелеке. Это ценят и клиенты, благодаря которым представительство КМФ в этом селе растет быстрыми темпами. Новый офис стал наградой и для сотрудников и клиентов, которых, мы уверены, с каждым годом будет становиться все больше.

В ГОРОДАХ АТБАСАР И СТЕПНОГОРСК ПОЯВИЛИСЬ СКАМЕЙКИ ОТ КМФ

Столичный филиал выступил с инициативой установить в людных местах уличные скамейки, а ЖКХ и акимат эту благую идею поддержали. Таким образом, компания подарила жителями 20 скамеек в местах для отдыха.

Необычный подарок был сделан от КМФ городу Атбасар в виде десяти скамеек в августе 2016 года. Проект был предложен сотрудниками столичного филиала как вклад в благоустройство города. Акимат Атбасара идею поддержал, определив наиболее многолюдные места в городе, где необходимы скамейки: рядом с железнодорожным вокзалом, автовокзалом и возле акимата. Комментирует Арман Сарсенгалиев, директор филиала КМФ г. Астана: «Наш слоган «Реальному делу – реальная поддержка» и мы ему следуем,

оказывая поддержку городу и внося свой вклад в его благоустройство». Ежедневно ж/д вокзал, автовокзал посещают тысячи горожан. Руководство КМФ уверено, что лавочки будут востребованы.

Следом, на прекрасных улицах города Степногорск появилось также 10 новых скамеек с логотипом КМФ. По просьбе жителей города скамейки были установлены в людных местах, где наблюдалась их острая нехватка. Как показали наблюдения, жители новым появлением в городе очень довольны и активно ими пользуют-



ся. А это было главной целью филиала – принести пользу жителям. В планах микрофинансовой организации установка скамеек в других небольших городах Казахстана.

ОБНОВЛЕН САЙТ www.kmf.kz:

больше удобства и надежности



На первый взгляд изменения не видны, но на самом деле сайт изменился и внешне и внутренне. Эти изменения направлены на то, чтобы клиентам компании и другим пользователям интернета было удобнее и проще контактировать с КМФ: получать актуальную информацию о продуктах компании, читать новости или подать заявки на кредит. Попробуем доступно объяснить, что же произошло.

ВНЕШНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

1. Сайт получил адаптивный дизайн.

Это значит, что размер картинки сайта подстраивается по размер экрана устройства, на котором вы просматриваете сайт: большой экран компьютера, небольшой планшет или маленький смартфон. Везде вы получите картинку, которая удобна для просмотра. Раньше наш сайт комфортно было просматривать только на компьютере. Теперь у нас есть один сайт для всех размеров экрана!

2. Сайт получил новый калькулятор, совмещенный с заявкой на кредит.

Теперь наш колл-центр и консультанты получают только заявки, где мы знаем о человеке не только сумму, которая его интересует, но и ФИО, источник и размер дохода. А калькулятор спрашивает у посетителя сайта понятные ему вводные: желаемую сумму кредита и сумму, которую он готов ежемесячно оплачивать. Калькулятор сам предлагает подходящие кредитные продукты с



суммой ежемесячного взноса и переплатой! Раньше, прежде чем подать заявку и рассчитать стоимость кредита, посетителю сайта нужно было изучить кредитные продукты и понимать в чем их отличия! Кто же будет читать условия, когда ему нужны деньги?!

ВНУТРЕННИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

3. Новая программная платформа.

Устойчивая, понятная, быстрая. На ней работают тысячи сайтов по всему миру. Как конструктор, она позволяет быстро подключать разные модули, что значительно дешевле, чем разрабатывать их с нуля. Это преимущество поможет нам в будущем в создании и функционировании личного кабинета и других интерактивных проектах.

4. Сайт получил счетчики посещаемости от Яндекс и Google.

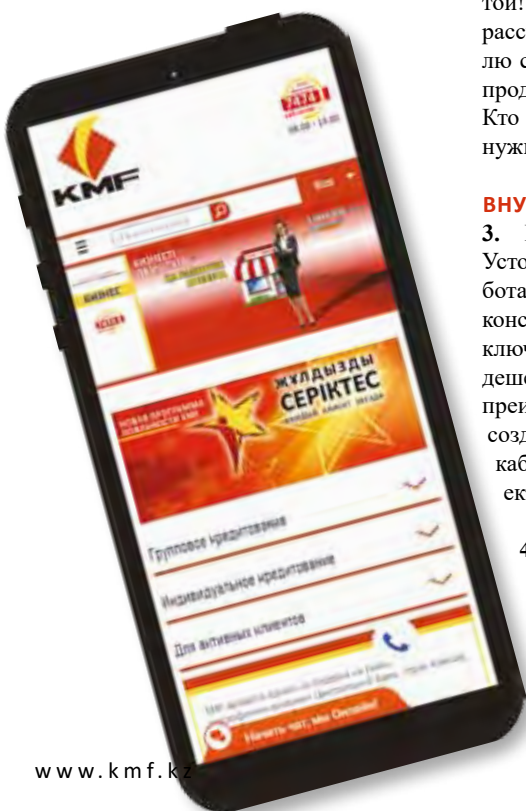
Это значит, что мы сможем видеть всю статистику по посетителям сайта, настолько подробную, что она может нам детально анализировать

поведение посетителей сайта, изучать их предпочтения и строить свою маркетинговую стратегию продвижения в Интернет.

УЖЕ СЕЙЧАС, МЫ ВИДИМ ИНТЕРЕСНЫЕ ЦИФРЫ:

- Посетители проводят на сайте в среднем 3,5 минуты, просматривая за это время 4 страницы.
- 55% посетителей сайта kmf.kz просматривают его с мобильных устройств.
- 43% - с компьютеров, остальные с планшетов. В будущем, процент просмотров с мобильных устройств увеличится.
- Только 35% посетителей нашего сайта старше 35 лет.
- 56% посетителей приходят на наш сайт из поисковых систем, т.е. ищут в Интернете информацию по кредитованию или микрокредитованию, еще 37% напрямую набирают адрес www.kmf.kz

Таким образом, внешний сайт КМФ совершил существенную модернизацию. В перспективе сайт будет развиваться вместе с компанией и IT-технологиями.



ГРУППОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

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

В данных продуктах доступна кредитная линия на длительный срок.

Кредитная линия может быть как возобновляемой так и не возобновляемой.



 [kmf.official](https://www.kmf.kz)
www.kmf.kz

НЕ ИМЕЙ 100 РУБЛЕЙ, А ИМЕЙ 100 ДРУЗЕЙ!

ДОС



Условие: группа из 2-х человек

до 500 000 ₸ ♦ до 24 месяцев



ДОСТАР

Условие: группа от 3-х до 10 человек

до 36 месяцев

1-ый кредит
♦ до 700 000 тенге

2-ой кредит
♦ до 1 500 000 тенге

3-ий кредит
♦ до 2 500 000 тенге

4-ый кредит
♦ до 5 000 000 тенге

РЕЗУЛЬТАТЫ КМФ ЗА 10 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

Клиентская база выросла до 178 000 клиентов

Размер кредитного портфеля по итогам отчетного периода увеличился до 49,2 млрд. тенге, в том числе, 52% кредитного портфеля выдано на развитие бизнеса, 31% портфеля приходится на кредиты в сельской местности; 48,6% кредитов взяты в составе группы, 29,4% объема кредитов выдано на развитие сельского хозяйства.

Количество активных клиентов с начала года увеличилось на 17,1% с 151 900 до 178 000 человек на 1 ноября 2016 года.

По данным Национального Банка РК КМФ является крупнейшим участником казахстанского рынка микрокредитования по объему выданных кредитов, контролируя 53% его объема, по данным на 1 апреля 2016 года.



КАЗАХСТАН ФОРМИРУЕТ ПОРЯДКА 48% СОВОКУПНОГО МИКРОКРЕДИТНОГО РЫНКА ЕАЭС

Более 12% рынка МФО в ЕАЭС контролирует КМФ.

Самым большим и развитым микрофинансовым рынком* на территории стран-участниц Евразийского экономического союза является рынок Казахстана. По данным международной организации Microfinance Information Exchange, совокупный ссудный портфель микрофинансовых организаций Казахстана составляет \$426 млн. Это порядка 48% совокупного размера кредитов, предоставленных объединенно экономике ЕАЭС, микрофинансовыми организациями.

Вторым самым крупным рынком в ЕАЭС по микрокредитованию является Армения - совокупный портфель небанковских МФО составил \$181 млн., или 20% общего рынка. На третьем месте - Кыргызстан, где общая сумма кредитов микро-

финансовых организаций оценивается в \$151 млн. Это 17% рынка МФО ЕАЭС.

Ссудный портфель МФО России по оценкам MIX составляет \$128 млн. В Беларуси микрокредитный рынок практически отсутствует.

По числу активных заемщиков Казахстан немного уступил Кыргызстану. По актуальным данным, число активных заемщиков, кредитующихся в небанковских МФО страны, составляет 267 тыс. человек, или 37% совокупной клиентской базы микрофинансового рынка ЕАЭС.

Заемщиками казахстанских микрофинансовых организаций в настоящий момент является 221 тыс. человек. Это 31% всех активных клиентов МФО в ЕАЭС.

Самой крупной микрофинансовой организацией в ЕАЭС как по числу активных заемщиков, так и по размеру кредитного портфеля является казахстанская КМФ. На конец 2015 года MIX оценивает объем ссудного портфеля КМФ в \$102,5 млн, или 12% рынка ЕАЭС. Численность активной клиентской базы КМФ составляет 151,9 тыс. человек, а это более 21% всех заемщиков МФО на территории ЕАЭС.

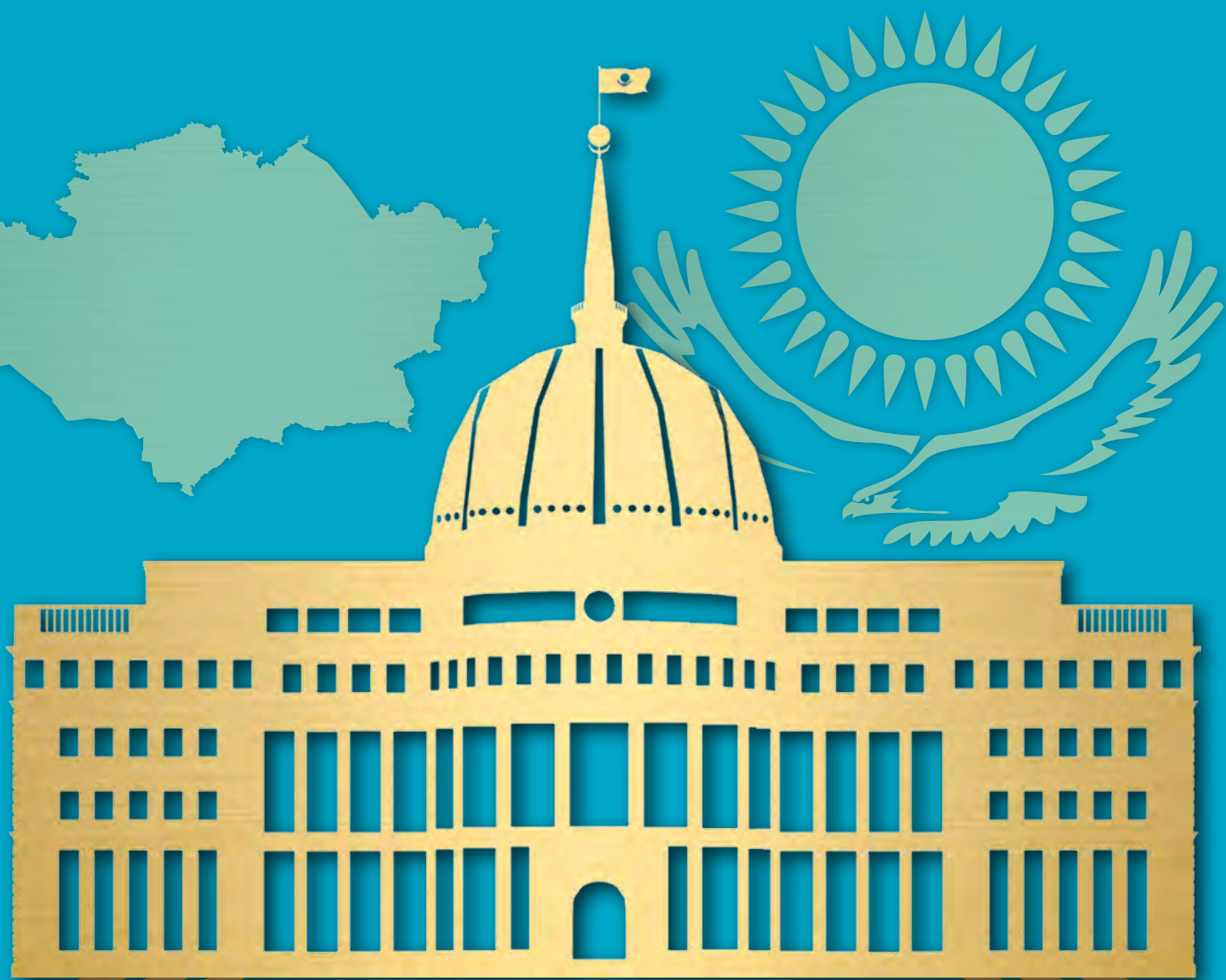


Лидеры МФО в ЕАЭС по числу заемщиков, 2015 год

МФО	ЧИСЛО ЗАЕМЩИКОВ (тыс. ед.)	РАЗМЕР КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ (млн USD)	ДАТА ОТЧЕТА	СТРАНА
КМФ	151,9	102,5	31.12.15	Казахстан
Mol Bulak Finance	114,2	49,7	31.12.14	Кыргызстан
Kompanion	113,3	58,2	31.12.15	Кыргызстан
CMFinance	74,3	69,8	31.12.12	Россия
FINCA – ARM	52,4	60,8	31.12.15	Армения
AGERAK UCO	28,4	33,1	31.12.15	Армения
SEF-ARM	28,3	22,7	31.12.15	Армения
ФФПСХ	19,4	217,9	31.12.13	Казахстан
КАМУРЖ	15,9	26,8	31.12.15	Армения
ACF	14,9	5,7	31.12.15	Казахстан
First MicroCredit Company	14,8	9,5	31.12.15	Кыргызстан
ORDA Credit	13,9	44,2	31.12.13	Казахстан
FINCA – Russia	12,6	22,7	31.12.14	Россия
Amur Credit	11,6	13,2	31.12.15	Казахстан
Elet-Capital	10,9	4,8	31.12.15	Кыргызстан
OXUS – KGS	5,1	3,7	31.12.15	Кыргызстан
Nor Horizon	4,3	9,9	31.12.14	Армения
Salym Finance	4,2	7,5	31.12.14	Кыргызстан
Bereke	4,2	2,9	31.12.15	Казахстан
Express Finans	3,4	3,4	31.12.12	Россия

Источник Microfinance Information Exchange

**С ДНЕМ ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН!**





ДЕНЬ ЯЗЫКОВ НАРОДА КАЗАХСТАНА С КМФ

24 сентября 2016 года в Парке культуры и отдыха им. Т. Рыскулова в г. Тараз состоялось праздничное мероприятие, посвященное Дню языков народа Казахстана, целью которого является воспитание любви и уважения к родному языку и своей стране, а также расширение знаний о языках и традициях разных национальностей. В программе мероприятия, которое символизирует единство и согласие между народами, прошли выступления представителей различных национальностей. Среди приглашенных были представители Ассамблеи народа Казахстана, клиенты и партнеры компании КМФ.



Сегодня в Казахстане кроме казахов, составляющих 65% населения, проживают представители более 120 национальностей и народностей, и принципы толерантности возведены в ранг государственной политики. В рамках Дня языков народа Казахстана, который ежегодно отмечается в сентябре, во многих городах Республики проходят культурные мероприятия, рассказывающие об истории, быте, культуре всех народностей проживающих на территории РК.

Микрофинансовая организация КМФ является лидером в сфере микрофинансирования в Средней Азии. За 19 лет успешной деятельности в компании прокредитовалось более 170 тыс. клиентов - представителей 67 национальностей, из которых 80% составляют казахи, 8% - узбеки и уйгуры, 7% - русские, а также представители огромного количества национальностей. И к каждому клиенту в компании – равное, справедливое отношение.

КМФ проводит культурные мероприятия, посвященные этому празднику в г. Тараз с 2007 года. И это не случайно: филиал в г. Тараз является одним из самых многонациональных из 18 филиалов компании, как в плане сотрудников, так и клиентов. Здесь кредитуются клиенты 46 национальностей и работают сотрудники 20 национальностей. Это мероприятие стало национальным праздником и достоянием, который ежегодно проводится в КМФ при активном участии сотрудников компании. Так, сотрудники отделения Момышулы, Каратау и Жанатас представили в своем выступлении казахский народ, отделения Кордай – русский, Мерке и Кулан – узбеков, отделение Байзак – украинцев, городские отделения г. Тараз – турков и татар.

«Язык – благополучие народа, он содействует объединению и сплочению наций, является средством воспитания и опорой, связывающей взаимоотношения людей. День языков – признак дружбы, родства и единства всех граждан нашей страны. Дружба народов, взаимопонимание и сотрудничество – главная опора спокойного будущего нашей страны. У каждого языка своя история, своя судьба, связанная с судьбами других языков. Через язык люди находят друг друга и учатся понимать духовную культуру, обычаи и обряды народа. Политика нашего государства направлена на укрепление равноправия народов Казахстана, независимо от их этнической принадлежности. Знаменательно, что в этом году наш концерт мы также проводим в честь 25-летия независимости нашей Республики. Это мероприятие ежегодно проводится в КМФ при активной поддержке материнской компании Корпоративного Фонда «КМФ-Демеу», - отмечает Ибраева Сауле Кадырбековна, директор филиала МФО КМФ в г. Тараз.

«Как множество солнечных лучей, освещающих в эти дни нашу родину, так и многообразие национальностей, работающих в КМФ, вносит свою лепту в процветание нашей компании. Во всех достижениях нашей компании есть весомый вклад каждого. В этот день я желаю всем народностям, проживающим на территории Казахстана, уважать и ценить любого члена общества в независимости от его национальности, родного языка и вероисповедания», - поздравляет Ибрагимова Рауза, Генеральный Директор КФ «КМФ-Демеу».

Микрофинансовая организация КМФ работает в Жамбылской области уже 14-й год и представлена в городах Тараз, Каратау, Шу, Жанатас, селах Мерке, Кулан и Бауыржан Момышулы. Кредитный портфель составляет более 6 млрд. тенге, открывая для жителей города и сельчан новые возможности для начала своего бизнеса, а также импульс для роста уже действующих предпри-



нимателей. Это возможность отремонтировать свое жилье, а также приобрести нужные в повседневной жизни вещи благодаря целевым потребительским кредитам. Более 24 000 заемщиков из Жамбылской области обслуживаются в КМФ.

В Таразе, как и во многих других городах Казахстана, где представлена МФО «КМФ», активно реализуется проект по повышению финансовой грамотности населения, представляющий из себя серию семинаров как для клиентов компании, так и для любого желающего, где граждане могут получить достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который дает возможность человеку грамотно управлять своими денежными средствами - вести учет доходов и расходов, избегать излишней задолженности, планировать личный бюджет, создавать сбережения. На семинарах слушатели учатся ориентироваться в многообразии услуг, предлагаемых финансовыми институтами, использовать накопительные и страховые инструменты. Записаться на семинар по одной из тем «Повышение финансовой грамотности в управлении семейным бюджетом» можно на сайте www.kmf.kz «Финансовая грамотность для всех». Данный проект реализуется при поддержке материнской организации - Корпоративного Фонда «КМФ-Демеу».





ШАЛКАР ЖУСУПОВ:

микрокредиты сделали тысячи казахстанцев успешными бизнесменами

для bib.kz

Есть в нашем обществе такой стереотип «Возьмешь кредит – влезешь в кабалу». Во многом он сформировался в период активного банковского кредитования, когда многие брали кредиты, не читая договор, потому что всем их давали. В тоже время в Казахстане уже почти двадцать лет работает организация, чьи клиенты берут в кредит небольшие суммы, а в итоге становятся предпринимателями с оборотами в миллионы тенге.

Микрокредитование – особая сфера финансовых услуг, о которой многие ничего не знают. Мы решили поговорить об этом с человеком, который создал новую отрасль в финансовой сфере Казахстана, возглавляет вот уже почти двадцать лет одну организацию, при этом остается открытым к изменениям и новациям!

Шалкар Жусупов, с 1998 года Председатель Правления микрофинансовой организации КМФ и один из инициаторов создания Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК). С 2004 года занимает пост Председателя Совета Директоров АМФОК, принимает активное участие в развитии рынка микрофинансирования Казахстана.

Сегодня возглавляемая им КМФ – крупнейшая микрофинансовая организация Казахстана.

- Шалкар Амангосович, микрокредитование – новое явление для независимого Казахстана. И если с банками население уже было знакомо, то, что такое МФО никто не знал. С чего все началось?

- В 90-е годы многие казахстанцы остались без работы, искали себя в новых рыночных условиях, получить кредит в банках могли только крупные компании и под хороший залог. А ведь людям для начала своего дела требовались совсем небольшие деньги. Идея микрокредитования витала в воздухе.

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.

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 – 3 группы по 7 человек, на каждого человека они получили по 7500 тенге.

- Идея микрокредитования оказалась работоспособной?

- Не просто работоспособной, а чрезвычайно востребованной у населения! 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. Сейчас средний размер кредита на одного заемщика достигает 350 тысяч тенге. Сегодня благодаря микрокредитам, наши клиенты создали и финансируют около 130 000 рабочих мест для себя и наемных работников: в торговле, сфере услуг, сельском хозяйстве.



Это целая экономика, где работают люди, которые еще недавно не имели постоянной работы и источников заработка!

Понятно, что нужно было время, чтобы прийти к этому. Основная наша цель была апробировать программу, которая впервые была применена в Бангладеш, и за которую ее автор - доктор Мохаммед Юнус получил Нобелевскую премию. В течении нескольких лет, Программа была полностью адаптирована под наши реалии.

- В какой момент пришло понимание того, что микрокредитование может работать в масштабе всей страны?

- У меня глаза на микрокредитование открылись к середине 1998 года, когда от нашего партнера приехала госпожа Джаннис Сталлард, имеющая огромный опыт развития микрокредитования в других странах, и с ее приходом мы стали понимать философию микрокредитования. Мы понимали методологию, но философию

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.

- Получается, ваша модель кредитования подразумевает постоянный мониторинг деятельности клиентов, их нужд, психологии?

- Да, мы хорошо знаем своих клиентов, мы с ними в контакте, мы видим их рост. Зачастую они не знают к кому обратиться за советом, и они обращаются к кредитному офицеру КМФ, который работает в этом же поселке и который может дать совет, зная конъюнктуру рынка, ситуацию в других отраслях, имеет возможность направить.

- У многих казахстанцев есть устойчивый стереотип «микрокредит – это очень дорого, а микрокредитные организации заинтересованы в том, чтобы человек был постоянно в долгах».

- Да, такой образ, к сожалению, существует стараниями недобросовестных конкурентов. Мы своей работой постоянно этот стереотип опровергаем. У нас совершенно другой подход – долгосрочное сотрудничество с людьми. Мы заинтересованы в том, чтобы люди брали «правильные» кредиты – не на покупку смартфона, а открытие или развития бизнеса. Это путь к самостоятельности и благополучию. Мы, кстати единственная компания в Казахстане, которая получила социальный рейтинг и сертификацию, такая оценка присваивается в мире единичным компаниям, которые заботятся о том, чтобы клиент не был перекредитован. Как правило, в Казахстане банки, финансовые компании имеют различные рейтинги, но не имеют социальных рейтингов. Мы видим случаи, когда банки заинтересованы лишь в том, чтобы выдать кредит, получив залог, но не думают о том, как клиент будет возвращать займы. Мы выдаем кредит, когда точно понимаем, в чем заключается бизнес клиента, у нас всегда тщательный подход и анализ.

- Хватает ли ресурсов на такую кропотливую работу с клиентом, имея в виду не просто наличие профайла клиента, а глубокое знание каждого?

- Да, такая сложность есть. Главный в процессе кредитования – кредитный офицер. Их нигде не готовят, мы сами обучаем.



Ведь они должны обязательно изучить бизнес и место работы клиента, посетить его дом, соседей, понимать состав группы, ведь 55% кредитов мы выдаем в рамках группового кредитования. Есть и индивидуальное кредитование, с залогами, но в нем для нас залого не являются решающим фактором. Развивается кредитование малого бизнеса, которое, в принципе, является нишей более крупных игроков, но есть клиенты, которые выросли с нами и не хотят от нас уходить. В частности, кредитование малого бизнеса в регионах, которые, к сожалению, не охвачены банковскими кредитами.

- Насколько сильна конкуренция в микрокредитовании?

- Еще в прошлом году в стране было порядка двух тысяч МКО. С 2016 года с введением нового закона о микрофинансовых организациях их число сократилось до ста, но при этом конкуренция усилилась, в том числе и из-за прихода новых компаний. Но для КМФ это давление не критичное. Мы – крупнейший игрок, у нас около 70% лояльных клиентов, и люди сотрудничают с нами, потому что им это выгодно и удобно.

В целом могу отметить, что рынок становится более качественным, привлекательным как для заемщиков, так и для инвесторов, и в последние годы крупные иностранные инвесторы входят в капитал казахстанских МФО, мы, в том числе, привлекли двух крупных международных инвесторов.

- Расскажите, кто ваша аудитория, и на какие цели клиенты берут кредиты?

- Большая часть наших клиентов – предприниматели (более 55%), работающие на себя или имеющие наемных работников. Еще 30% - фермеры, у которых есть земля или скот. Остальные 15% - наемные работники. Сегодня у нас более 178 000 активных клиентов, причем 64% из них женщины. Они владеют или руководят мелкими предприятиями, хлебопекарнями, небольшими фирмами, цехами по пошиву одежды, магазинами. Это наша реальная экономика. А потому наши клиенты берут кредиты не на покупку бытовой техники или автомобиля, а открытие или развитие своего бизнеса, увеличение товарооборота. Около 25% клиентов кредитуются у нас более трех лет. Словом, люди це-

ленаправленно развивают свой бизнес. Мы даем возможность людям поверить в себя: вырваться из бедности, приобрести первичный капитал и начать собственное дело. С начала деятельности мы инвестировали на развитие микропредпринимательства более 300 млрд. тенге.

- Сейчас информационные технологии определяют будущее. Насколько КМФ соответствует этому тренду и чего ждут ваши клиенты.

- Мы идем в ногу с IT-прогрессом и стараемся превосходить ожидания клиентов. К примеру, в прошлом году мы каждому кредитного офицеру выдали планшет, прошитый нужными программами. Обучили работать с ним даже достаточно взрослых людей. Какие мы получили результаты?

До этого все заявки заполнялось на бумаге, а потом переносились в базу. Далее - анализ, то сейчас имея интернет, наш менеджер прямо на рабочем месте клиента может ответить на вопрос: получит он кредит или нет? Менеджер может делать все на планшете, видя клиента в первый раз на месте его бизнеса, он может тут

же проверить данные и оценить его кредитную нагрузку, на месте провести фин. анализ и принять решение о выдаче займа. Нет острой необходимости для этого ехать в офис.

У нас в планах развивать интернет-каналы обслуживания для каждого клиента, чтобы они могли получать всю необходимую информацию в личном кабинете, в том числе и персональные предложения. У компании есть планы развивать и онлайн кредиты. При этом, мы против того, чтобы у этих кредитов были чрезмерные процентные ставки.

В целом у нас подход: все, что можно, нужно автоматизировать. Единственное, мы против того, чтобы исключать живое человеческое общение. Нужно все-таки посмотреть клиенту в глаза, понять, чем он живет, как он живет, узнать его потребности. А это не может сделать техника.

- Шалкар Амангосович, Вы как основатель компании, креативный вдохновитель изменений - как вы находите ресурсы, идеи, на кого опираетесь, что дает силу и энергию?

- Всегда об этом помнишь, но не всегда формулируешь, и поэтому это очень важный вопрос. Для меня действительно есть несколько важных людей в моей жизни. Это мой отец, Амангос Айкуатович – педагог с большим опытом. Конечно, для меня он, прежде всего отец, но я более организованного человека не видел. Он всегда планировал на год вперед, вел записи, блокноты, и я вырос в этих условиях. Поэтому для меня порядок не пустой звук, мне очень важно чтобы все было на своих местах, я не терплю хаос. Мои родители и сейчас помогают мне советами, много внимания уделяют развитию внуков.

Конечно, моя семья, где ежедневно черпаешь энергию, это моя супруга Дина, которая меня всегда поддерживает, уравновешивает, мои дети. У меня были тяжелые периоды в работе, предельная интенсивность, множество разездов, весь быт и семья держались на Дине, которая всегда меня вдохновляла.

В профессиональном смысле, мой наставник – Джаннис Сталлард, которая раскрыла мне глаза на финансы в целом и на сектор микрофинансирования, в частности. Поддерживала и продвигала меня, старалась развивать и направлять в нужное русло. Поэтому я бесконечно благодарен этим людям.

И четвертое – это моя команда, мои коллеги, мы работаем вместе почти 20 лет, и мы больше, чем просто коллеги, понимаем друг друга с одного взгляда. Они знают, с чего все начиналось, и чего нам стоило добиваться каких-то элементарных вещей.

Сейчас это кажется простым, но мы знаем, как трудно мы к этому шли.

- У вас бывает свободное время?

- Да, и я стараюсь встречаться с друзьями, занимаюсь спортом. Мой любимый спорт - футбол, еще хожу в бассейн, встал на горные лыжи, приучился к стендовой стрельбе. Этот вид спорта дает возможность разгрузить мозг, релаксировать. С возрастом понимаешь, что если бы было больше свободного времени, то я бы проводил его с семьей.

Я очень много читаю, причем, даже читая художественные произведения, автоматически переносишь на то, что ты делаешь в жизни и находишь новые идеи. У нас планерки проходят бурно, меня рутина заедает, и я всегда требую новых идей, решений.

- KMF поддерживает благотворительные проекты, причем не однократно перед 9 мая или 1 июня, а на постоянной основе. А щедрый ли вы человек?

- Меня воспитывали в понимании того, что если ты можешь с кем-то поделиться, то ты должен это сделать - настолько честные и интеллигентные родители внушали мне эти ценности. Если можно назвать это благотворительностью, то мои родители – каждый старший в своей семье – всегда помогали своим братьям, сестрам, родственникам.

У меня твердое понимание того, что бизнес должен приносить прибыль, я приверженец рыночных подходов, и считаю - только зарабатывая прибыль, ты можешь выполнять свою миссию. Но частью прибыли ты должен делиться с обществом - помогать ветеранам, детям, спортсменам. Мы много финансируем в благотворительность: помогли сборной Казахстана по кикбоксингу, сейчас постоянно опекаем детский интернат в Алматы. На протяжении пяти последних лет оказываем спонсорскую помощь детскому онкологическому диспансеру в Астане, как известно, там очень дорогие препараты, и мы пытаемся помочь детям. Ежегодно большая помощь от нас ветеранам войны, труда.

- Ваши жизненные принципы ведения бизнеса?

- Уважай своего клиента, работай на взаимовыгодной основе! Это простой рецепт и даже, если хотите, социально ответственный. Невозможно просто много зарабатывать – проиграешь. Если ты хочешь развиваться на перспективу, думай о развитии клиента, направляй его, чтобы он стал богаче, улучшал свою жизнь. Тогда и компания устойчиво растет. В Казахста-

не многие еще не поняли этот простой механизм. Это видно по множеству молодых людей, которые, не имея достаточного опыта и знаний, хотя все имеют здесь и сейчас. Лучший путь – быть полезным обществу, иметь мотивацию постоянно себя улучшать, тогда придут и богатство и уважение. Я считаю, что в современном мире наша казахстанская толерантность – большое конкурентное преимущество. Умение работать и договариваться с людьми разных культур и взглядов – привлекательный фактор для инвесторов.

Вообще, у степняков, наверно, толерантность заложена в генах, в степи пастух, кочевник рад любому человеку, который появится у него на пороге, обязательно пригласит к столу. Это не пустые слова, а историческая необходимость быть гостеприимным. Ты один, и ты должен с кем-то общаться. По Великому Шелковому пути шли караваны, люди останавливались, обменивались информацией – это тот же Facebook или Твиттер. Поэтому и сегодня нельзя об этом забывать, а необходимо создавать условия для взаимного уважения и партнерства.



Поездка победителей весеннего конкурса **«МОЙ ЛЮБИМЫЙ БИЗНЕС» В АЛМАТЫ**



**В марте 2016 года мы запустили конкурс «Мой любимый бизнес», где каждый клиент мог при-
слать на адрес компании историю о том, как они смогли построить свой собственный бизнес,
и как продолжают его развивать. Итоги подведены, победители награждены. Поездка победи-
телей в Алматы состоялась.**

Наши клиенты - победители конкурса лучших историй своего бизнеса, получили главный приз - поездку в Алматы и обед с Председателем Правления КМФ Жусуповым Шалкарком Аманго-совичем.

В Алматы прибыли два победителя Аргимбаева Меруерт Серикказыевна и Даулетиярова Раушан Елешевна. По уважитель-ным причинам, третий победитель конкурса Богданова Мария Николаевна, присоединиться к туру не смогла, и ей был отправ-лен памятный подарок.

Утром 9 сентября, первым делом гости посетили первый офис КМФ в Алматы. Далее, согласно тур-программе, гости отпра-вились на знакомство с достопримечательностями города, проез-жая по одним из главных улиц южной столицы – ул. Калдаякова, Достык и Аль-Фараби.

Следующая остановка была в Парке Первого Президента Ре-спублики Казахстан. Это первый дендропарк в городе Алматы, который был открыт в июле 2010 года. Парк стал одним из лю-бимых мест досуга горожан и центром проведения масштабных мероприятий. За главным входом красуется поющий фонтан, где клиенты провели небольшую фотосессию. По уложенным плит-ками тротуару гости направились вглубь парка. Добравшись до

смотровой площадки, можно было лицезреть всю открывающую-юся красоту города. Летом в парке появился японский сад. Это небольшой фрагмент парка в японском стиле. Гостей очень впе-чатлили и алматинские горы, придающие городу особую утон-ченность.

В полдень клиенты направились на обед с Председателем Правления – Шалкарком Жусуповым. Обед прошёл в непринуж-дённой обстановке, Раушан Даулетиярова и Меруерт Аргимбаева ещё раз рассказали б истории своего бизнеса лично руководи-телю КМФ. Поделались историей о своем знакомстве с КМФ, впе-чатлениями о компании, и о приезде в Алматы. Под приятными впечатлениями от встречи остались как клиенты, так и Шалкар Жусупов, подчеркнув насколько подобные встречи важны для компании. Это возможность лучше узнать своего клиента, и уви-деть результат их сотрудничества с КМФ. Гости смогли получить ответы на многие вопросы.

После вкусного обеда, гостей ждала прогулка на свежем возду-хе в окрестностях знаменитого ледового катка - Медео и на гор-нолыжном курорте Шымбулак, где клиенты имели возможность прокатиться на гондольной дороге и полюбоваться красотой при-роды с высоты птичьего полёта.

Спустившись с гор, гости направились к ещё одному из главных, любимых мест туристов – Кок-тюбе. Это гора, расположенная в непосредственной близости от города. Высота над уровнем моря составляет 1130 м. Подняться на гору можно тремя способами: пешком, на специальных автобусах и на канатной дороге. В случае с клиентами был предложен третий вариант. Это удивительная возможность подниматься все выше и выше и наблюдать все открывающуюся красоту города.

Программа завершилась вручением диплома победителей и небольшим подарком в виде фотоальбома, для фотографии на память о поездке в Алматы с KMF.

О СВОИХ ВПЕЧАТЛЕНИЯХ, О ПОЕЗДКЕ ПОДЕЛИЛАСЬ МЕРУЕРТ АРГИМБАЕВА НА СВОЕЙ СТРАНИЧКЕ В ФЕЙСБУК:

«KMF – удивительная организация. Столько внимания к нам – клиентам. Для меня в благотворительности нет ничего удивительного, а вот отношение к таким социальным предприятиям со стороны микрофинансовой организации, меня очень радует. Все сотрудники KMF в Караганде и в Алматы, с кем я общалась и по кредиту и по организации поездки – очень внимательные и доброжелательные. Успехов вам, KMF!

1 апреля 2016 г. начался ремонт в магазине «Радость» и центре канис-терапии «Лапа помощи». Помещение, которое удовлетворяло всем нашим требованиям, буквально «свалилось» нам на голову. И пришлось срочно искать большую сумму денег, чтобы не упустить его. Мы объявили срочный сбор средств, пожертвовали своими зарплатами, но денег всё равно не хватало. Тогда Мира Радость решила взять кредит. Вариант банковского кредита не рассматривался, так как в залог я могла предложить разве что микроволновку. Да и срок рассмотрения заявки в банках меня не устраивал.

Когда я уже обзвонила всех друзей и знакомых, и стало понятно, что деньгами помочь никто из них не может. В тот самый момент совершенно случайно я увидела в интернете интервью Шалкара Жусупова – Председателя Правления МФО «KMF». Фотография этого человека сразу вызвала во мне симпатию. А текст интервью оставил ещё более приятное впечатление. В общем, спустя несколько дней, я уже писала заявку на получение микро-кредита в офисе KMF. Три дня ушло на рассмотрение заявки. Несмотря на внимательность и обходительность персонала компании, у меня чуть не случился инфаркт, когда я подписывала договор. Шутка ли, первый раз в жизни беру кредит! И не на личные цели, а на расширение благотворительного магазина и центра канис-терапии. То есть, никаких гарантий, что идея окупит себя. Но я два года работала, получала знания и почти всё просчитала. В общем, решила рискнуть. В офисе я увидела корпоративный журнал, где прочитала о конкурсе среди клиентов компании на лучшую историю своего бизнеса. Понимала, что есть фирмы, что уже 20 лет работают с KMF. Но всё равно решила участвовать.

Представьте себе, я выиграла! И подарком стала поездка в Алматы за счёт компании и обед с генеральным директором. Многие говорили, что лучше бы денег дали. Но, друзья, на момент поездки я 5 месяцев работала без выходных с 9 утра до 9 вечера. Запустить проект на новом месте, набрать и обучить новых сотрудников – огромная ответственность и обязательства. Поверьте, лучшего подарка, чем возможность вырваться из ежедневной рутины, и придумать было нельзя.

Коротко об этих днях в Алматы. Первое, что поразило: компания KMF оплатила мне проживание в шикарном отеле на два дня дольше запланированной программы, только потому, что я попросила о времени для личных дел! Также мне оплатили проезд туда и обратно на комфортабельном поезде, проживание в отеле (бассейн, фитнес-клуб, баня, питание – включено), личный води-



тель и предусмотрительные и вежливые менеджера, что сопровождали каждый мой день до, в течение и после поездки.

Мне устроили экскурсии по городу, в президентский парк, на Медео, Шымбулак и Кок-тюбе. Познакомили с работой офиса компании в Алматы. А обед с Председателем Правления – Шалкаром Жусуповым, войдёт в число воспоминаний, что я сохраню на всю жизнь. Потому что он оказался умнейшим, невероятно воспитанным и приятным собеседником. Я понимала, что обедаю с одним из успешнейших людей Казахстана. И Шалкар Амангосович всячески демонстрировал свой интерес к моей особе. Сказал, что его поразила история «Радости», он никогда не слышал о таком формате бизнеса. И он всерьёз подумывает о сотрудничестве с нами. Будучи занятым человеком, он отклонял все входящие звонки. Делился знаниями и мыслями. В общем, вкусный обед и приятная компания сделали меня счастливой.

В целом, поразило умение сотрудников KMF дать почувствовать себя Звездой рядового клиента компании. Начиная от водителей и заканчивая высшим руководством, все оказались обходительными, пунктуальными и внимательными людьми. В наше время это дорогого стоит!

А ещё, мне вручили диплом победителя, небольшой подарок и качественные фото на память об этой поездке! Так что, это тот самый случай, когда брать кредит оказалось легко и приятно.

P.S: это не рекламный пост, а искреннее желание поделиться своими впечатлениями».

Меруерт Аргимбаева из Караганды – руководитель благотворительного магазина «Радость». Единственный в Казахстане в своём роде вид бизнеса. Двери магазина открыты для всех нуждающихся. Сюда бесплатно отдаются новые и б/у вещи, игрушки, книги, и многое другое. 90% из них в магазине передаётся нуждающимся семьям, а остальные распродаются по ценам ниже рыночных. Прибыль идёт на содержание магазина, а также на лечение детей со сложным диагнозом.

РАУШАН ДАУЛЕТЯРОВА О СВОИХ ВПЕЧАТЛЕНИЯХ

«За годы в бизнесе, я брала кредиты во многих банках, а после взяла в KMF. Но такого подарка никогда не получала, я до сих пор в приятном удивлении. Весь день пока мы гуляли мне звонили знакомые из Актобе и спрашивали, правда ли все это?!», – делится впечатлениями Раушан, сидя в парке Кок-Тюбе.



Как прошёл праздник

«ДЕНЬ КЛИЕНТА» В КМФ

Очередной праздник «День клиента» прошёл в филиалах КМФ с 18 июля по 7 октября. В этом году изюминкой мероприятия стала презентация новой программы лояльности «Каждый клиент - звезда». Праздник, ранее именованный как «День открытых дверей», проходит ежегодно во всех регионах Казахстана, где представлен КМФ. В мероприятии приняло участие 1200 клиентов со всего Казахстана.

Основной посыл мероприятия - это информирование клиентов о деятельности КМФ, презентация обновлённой программы лояльности «Каждый клиент – звезда», получение обратной связи от клиентов на «Ярмарке идей», «Ярмарка бизнеса» - выставка производства клиентов, поощрение клиентов, розыгрыши подарочных сертификатов, а также фуршет.

Сотрудники каждого филиала встречали гостей под гимн КМФ, создав атмосферу важного дня для клиента. Гости активно принимали участие в мероприятии, максимально вовлекаясь в программу. В этом году, на мероприятии была презентована новая программа лояльности для клиентов под названием «Каждый клиент-звезда». Программа предоставляет возможность клиентам получать скидки на кредиты и небольшие подарки в качестве благодарности за проявленную лояльность к компании.

Ольга Лысенко, ведущий специалист отдела стратегического маркетинга:

«Наши клиенты, не просто клиенты – они наши бизнес партнеры. Мы стараемся разрабатывать программы и продукты с учетом всех критериев и потребностей наших клиентов в их бизнесе».



Праздник «День клиента»- это еще и возможность коммуникации клиентов между собой. К примеру, на «**Ярмарке бизнеса**» каждый клиент имеет возможность презентовать плоды своего труда. Обменяться товарами, поделиться опытом, и завести полезные знакомства.

На «**Ярмарке идей**» каждый клиент может поделиться своими пожеланиями и идеями для улучшения качества обслуживания. По итогам ярмарки было собранно множество идей и предложений, над которыми команда KMF будет активно работать.

По окончании мероприятия, гостей ждал приятный сюрприз - розыгрыш подарочных сертификатов от магазина бытовой техники. 110 клиентов стали обладателями сертификатов номиналом 25000, 15000 и 10000 тенге.

Для клиента мероприятия действительно стало праздником. Здесь каждый может поделиться своим мнением и опытом, дать совет, презентовать свое производство, и высказаться в адрес компании.

К примеру, в Алматы на «День клиента» был приглашен Игорь Ильинский - основатель и владелец трикотажной мастерской, выпускающий одежду под брендом Sophia Linsky. Предприниматель поделился с другими клиентами своим опытом взаимодействия с KMF.

«В 2013 году открыл швейную мастерскую. А в 2014 году понадобились деньги на расширение: закуп тканей и фурнитуры. Один из покупателей из-за финансовых трудностей не смог вовремя расплатиться, а мне надо ткани покупать. Без денег прям хоть закрывайся. В банке, где у меня был открыт счет мне кредит не дали. Бизнес есть, а залога нет. Вот такой парадокс. О KMF узнал на бизнес-форуме семейного бизнеса. Решил обратиться туда - а вдруг дадут?! Кредитный менеджер KMF мою заявку одобрил. И вы знаете - дали кредит в 1,5 млн. тенге без залога. У меня как раз был долгосрочный договор на поставку одежды в сеть магазинов в Алматы. Наверное, этого тоже сыграло свою роль. На полученные деньги купил ткани и фурнитуру - смог в сложное последовательное время продолжить свое дело. Сегодня я кредитуюсь только в KMF. Меня устраивают условия кредитования. Тут индивидуально оценивают предпринимателя, смотрят на его модель бизнеса. Насколько человек заинтересован в развитии. Словом, помогают инициативным и увлеченным бизнесменам. Сейчас вот запустили новую программу лояльности, и по ней у меня еще скидка идет в виде процента по кредиту» - рассказывает Игорь Ильинский.



А вот клиент из Жамбылского филиала, Анаргуль Байзакова очень эмоционально исполнила стихотворение собственного сочинения, содержание которого было выражением патриотического отношения к компании KMF и благодарности работе, как отдельных сотрудников, так и Председателя:

***КMF-те бүгін мереке,
Қажет кезде қаржы алып,
Кірді біздің береке.
Жағдайымыз жақсарып,
Миллиондап ақша алып,
Қойға толып қорамыз,
Бай адам болып барамыз!
Рахмет Шалқар мырзаға,
Халқымыз сізге дән риза.
КMF-ті өркендетіп,
Жүз жасаңыз март аға.
Көңілінен шыққан халықтың.
Рахмет деймін білікті
Дина менен Дәуренге,
Қаржыларың мол болсын.
Уақытылы төлейтін
Клиенттерің көп болсын!***



Также, на празднике Северо - Казахстанского филиала свое мнение клиент выразил следующими словами:

«Все было замечательно! В городе нет ни одного такого банка, где бы к клиентам уделялось столько внимания. Я выбираю KMF за лояльность со стороны филиала и всегда вежливый персонал».

Встречи с клиентами для KMF важны и необходимы. Это возможность получить обратную связь. Получение информации о слабых и сильных сторонах как продуктов компании и сервиса, над которыми мы постоянно работаем и совершенствуемся. Своеобразная площадка для обмена опытом среди клиентов. В следующем году праздник снова пройдет во всех филиалах компании, ну, а сейчас, вся команда будет работать над тем как его сделать еще полезнее и интереснее для вас, дорогие наши клиенты.

ЧТО ВАМ ДАЕТ ПОСТОЯННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В КМФ?

УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ «КАЖДЫЙ КЛИЕНТ – ЗВЕЗДА», ГДЕ ВЫ МОЖЕТЕ:

- ◆ Получить скидку до 5% на кредит
- ◆ Получить бонусы в виде подарков
- ◆ Стать обладателем приза в розыгрыше подарочных сертификатов
- ◆ Пройти бесплатные тренинги по финансовому и бизнес образованию от КМФ-Демеу
- ◆ Получить доступ к участию в бизнес тренингах за пределами Казахстана

БОЛЬШЕ ЗВЕЗД – БОЛЬШЕ ПРИВИЛЕГИЙ!





ЖҰЛДЫЗДЫ СЕРІКТЕС

КАЖДЫЙ КЛИЕНТ ЗВЕЗДА

ЗАЖГИ СВОЮ ЗВЕЗДУ!

1

ЗВЕЗДА
просто
станьте
клиентом
КМФ

3

ЗВЕЗДЫ

минимум 2 погашенных
кредита на общую
сумму не менее

1 000 000
ТЕНГЕ

4

ЗВЕЗДЫ

минимум 2 погашенных
кредита на общую
сумму не менее

2 000 000
ТЕНГЕ

2

ЗВЕЗДЫ

минимум 2 погашенных
кредита на общую
сумму не менее

400 000
ТЕНГЕ

5

ЗВЕЗД

активный стаж

10 ЛЕТ
и выше

ПОДРОБНОСТИ
НА

тегін
бесплатно

7474

call-center

ВОЗМОЖНОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ В КМФ

У разных предпринимателей разный бизнес. И каждый в КМФ может найти для себя тот или иной вариант сотрудничества. Экономя при этом время, которое можно посвятить любимому делу. Сегодня мы познакомим вас с несколькими возможностями кредитования, которые компания предлагает для своих клиентов.



Мы даём различные возможности группового/индивидуального, залогового/беззалогового кредитования для того, чтобы каждый клиент нашёл для себя то, что подходит именно ему.

ВИДЫ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ КМФ:

- ◆ Групповые продукты;
- ◆ Индивидуальные продукты;
- ◆ Социальные продукты.

Получить доступ к микрокредитам в КМФ возможно с различными источниками дохода, нежели в других финансовых организациях.

ИСТОЧНИКИ ДОХОДА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА В КМФ:

- ◆ Доход от бизнеса
- ◆ Доход от ведения сельского хозяйства
- ◆ Заработная плата
- ◆ Комбинированные источники дохода

Специально для удовлетворения всевозможных потребностей клиентов в кредитовании, в компании действуют более десяти кредитных продуктов, которые позволяют получать кредиты на различные цели.

ЦЕЛИ, НА КОТОРЫЕ МЫ ВЫДАЕМ КРЕДИТЫ:

- ◆ на развитие микро и малого бизнеса;
- ◆ на развитие сельского хозяйства;
- ◆ на дополнительные средства для развития бизнеса в сезонные месяцы продаж;
- ◆ на ремонт и реконструкцию имеющейся жилой недвижимости;
- ◆ на рефинансирование кредитов;
- ◆ на всевозможные потребительские нужды и многое другое.

ПРОДУКТ МСБ

Для тех, чей бизнес нуждается в более крупных суммах от 5 000 000 тенге, действует кредитный продукт «МСБ». Продукт позволяет получать кредиты на развитие бизнеса с максимально возможной суммой кредита до 16 000 000 тенге. При получении займа клиент получает различные привилегии, а именно:

1. Минимальные процентные ставки;
2. Отсутствие необходимости любых видов страхования;
3. Отсутствие любых видов комиссии;
4. Бесплатный анализ бизнеса и оценку залогового обеспечения;
5. Выезд сотрудника КМФ на место ведения бизнеса клиента и многое другое.

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КРЕДИТА

Можно рефинансировать кредит, полученный в КМФ или в другой финансовой организации, переведя его в КМФ. Под рефинансированием подразумевается изменение условий кредитования: снижение ставки по кредиту, увеличение или сокращение срока кредитования.

Совет!

Наиболее целесообразно идти на рефинансирование, если новый кредит можно взять под меньшие проценты, сумма невыплаченного долга значительна (погашена меньшая его часть), затраты на досрочное погашение предыдущего кредита и обслуживание нового не превышают выгоду от снижения ставки.

Рефинансировать остаток по действующему в КМФ кредиту можно оформив новый кредит. Для этого необходимо открыть кредитную линию, согласно которой, первый транш будет осуществлён на рефинансирование действующего кредита, а второй транш будет выдан как новый кредит.

В случае же с рефинансированием кредита другого финансового института, клиент может открыть кредитную линию, где один из траншей пойдёт на рефинансирование кредита выданного в другом финансовом институте, а другие транши клиент может получать как дополнительные средства на всевозможные цели. Также можно без оформления кредитной линии, на всю сумму нового кредита провести рефинансирование кредита, полученного в другом финансовом институте.

Обращаем ваше внимание, что для полноценного кредитования использовать возможности кредитной линии очень удобно, ведь Вы можете не только рефинансировать свои действующие кредиты, но и получать дополнительные средства на развитие вашего бизнеса или благосостояния.

Компания стремится в полной мере удовлетворить потребности клиентов в вопросах кредитования, и всегда готова получить от вас обратную связь. Свои вопросы вы можете задать, позвонив с мобильного в Call-center – 7474.





**С ДНЕМ НЕЗАВИСИМОСТИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН!**



КМФ ДЕЛАЕТ УПОР

на повышение финансовой грамотности казахстанцев

«Деньги одна из форм власти, силы. Но что еще более могущественное – это финансовое образование. Деньги приходят и уходят, но если вы знаете, как работают деньги, вы получаете власть над ними и можете начинать строить богатство».

Роберт Кийосаки



Разнообразие финансовых продуктов, предлагаемых отечественным финансовым рынком, порой ставит в тупик потребителя, перед которым вереницей мелькает реклама о выгодных предложениях. Много наших сограждан, поначалу обрадовавшись открывшимся возможностям, впоследствии горько пожалели о том, что вовремя не оказалось рядом грамотного консультанта, который помог бы разобраться в хитроумных договорах, написанных мелким шрифтом и сложным для понимания простого человека языком.

Финансово грамотными признали 40% взрослого населения Казахстана согласно исследованию агентства Standard&Poore's. Такая же доля населения, обладающего базовыми навыками обращения с деньгами в Бахрейне, Кении, Танзании, Замбии и

на Украине. Отметим, что РК опережает Россию и Беларусь по этому показателю. А среди стран Центральной Азии Казахстан уступил только Туркменистану, в котором 41% финансово грамотного населения. Лидерские позиции в мире занимают Дания, Норвегия и Швеция. В каждой из них финансово грамотных 71%.

Существует значительный процентный дисбаланс относительно уровня финансовой грамотности на гендерном уровне: женщины уступают мужчинам в понимании некоторых повседневных финансовых терминов. В особенности плохо проинформировано старшее поколение. Горожане лучше проинформированы, чем люди из сельских районов.

Проект по повышению финансовой грамотности в КМФ стартовал в 2013 году и включает в себя 2 модуля: повышение финансовой грамотности в управлении семейным бюджетом и в управлении бизнесом. Во всех филиалах компании проводятся обучающие семинары, где граждане могут получить достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который дает возможность человеку грамотно управлять своими денежными средствами - вести учет доходов и расходов, избегать излишней задолженности, планировать личный бюджет, создавать сбережения. На семинарах слушатели учатся ориентироваться в многообразии услуг, предлагаемых финансовыми институтами, использовать накопительные и страховые инструменты. Кроме того, целью проектов является обучение финансовой грамотности предпринимателей малого и среднего бизнеса. Бизнес-образование для клиентов КМФ - это уникальная возможность научиться грамотно управлять своим бизнесом. Маркетинг и другие средства продвижения не стоят на месте, поэтому, мы позаботились о том, чтобы наши клиенты своевременно получали все необходимые знания на бесплатных семинарах.

С момента старта проекта по модулю «Повышению финансовой грамотности в управлении семейным бюджетом» обучено 94 000 человек, что составляет 54% активных клиентов компании. По модулю «Путь к успеху!» (финансовая грамотность в управлении бизнесом) обучено более 1000 человек из числа лояльных клиентов компании, занимающихся малым и средним бизнесом.

Записаться на семинар по одной из тем «Повышение финансовой грамотности в управлении семейным бюджетом» можно на сайте www.kmf.kz в разделе «Финансовая грамотность для всех». Данный проект реализуется при поддержке учредителя КМФ- Корпоративным Фондом «КМФ-Демеу».

В сентябре в г. Костанай и Рудный прошли семинары по темам «Балансовый отчет» и «Управление денежными потоками» для 10 лояльных клиентов КМФ.



ДЕНЬ СЕМЬИ

с финансовой грамотностью от КМФ в Алматы

10 сентября в Центральном парке культуры и отдыха в г. Алматы прошли праздничные мероприятия ко Дню семьи, который празднуется в Казахстане с 2013 года. Основной задачей праздника была популяризация наиважнейших ценностей человека в обществе, а именно - семьи, любви, уважения, взаимопонимания.

В программе праздника помимо прочих развлечений прошли мастер-классы по финансовой грамотности от компании КМФ, а также ярмарка семейного бизнеса. Сотрудники КМФ выступили в качестве экспертов по финансовой грамотности в управлении семейным бюджетом и провели мини-семинары по наиболее актуальным темам «Учет финансов моей семьи», «За» и «против» различных способов сбережений», «Как мне выбрать лучший кредит». Посетители праздника пришли семьями, и всем были интересны темы финансов, так легко преподнесенные на мастер-классах.

Проект по повышению финансовой грамотности среди населения реализуется КМФ с 2013 года при поддержке Корпоративного фонда «КМФ-Демеу». На обучающих семинарах, принять участие в которых может любой желающий, слушатели получают достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который даст возможность грамотно управлять своими

денежными средствами - вести учет доходов и расходов, избегать излишней задолженности, планировать личный бюджет, создавать сбережения, а также ориентироваться в многообразии услуг, предлагаемых финансовыми институтами, использовать накопительные и страховые инструменты.



СТАНОВИСЬ ФИНАНСОВО ГРАМОТНЫМ И УЧАСТВУЙ В КОНКУРСЕ «ЗОЛОТОЙ КРУГ»

ПРОЙДИТЕ 5 ТЕМ МОДУЛЯ «ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ»

(принять участие в конкурсе могут и те, кто прошел не все темы)

РАСКАЖИТЕ О ТОМ, КАК ЭТО ОБРАЗОВАНИЕ ПОМОГЛО ВАМ В РАЗВИТИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА:

«Практика показывает...» – история, рассказанная или написанная клиентом КМФ о том, как полученные знания пригодились ему в жизни

ФОРМА ПОДАЧИ ИСТОРИИ:

- ◆ В письменном виде
- ◆ Видеообращение
- ◆ Презентация Power Point
- ◆ Любой другой способ донесения информации: чем креативнее, тем лучше.

В ИСТОРИИ МОГУТ БЫТЬ ОТРАЖЕНЫ, К ПРИМЕРУ, СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

- ◆ Каким образом семинары по бизнес образованию отразились на моем бизнесе, его прибыли?
- ◆ Насколько эффективнее стал работать мой бизнес с точки зрения «текущие активы/текущие обязательства»?
- ◆ Какие инструменты маркетинга я использую для получения большего дохода? Каким образом?
- ◆ Какие инструменты техники продаж и управления человеческими ресурсами я использую для получения большего дохода? Каким образом?

◆ Для чего в целом, нужны дополнительные теоритические знания по ведению бизнеса?

◆ Любая другая актуальная для бизнеса клиента тема, освещенная на семинаре.

Свою историю вы можете отправить на почту kmf-demeu@kmf.kz, либо отдать бизнес-тренеру до 23 декабря 2016 г. Все истории будут отправлены в Головной Офис в г. Алматы для определения победителя.

По результатам этого конкурса будут определены самые усидчивые, целеустремленные и предприимчивые клиенты. Со всеми участниками будут сделаны интервью для размещения в корпоративных изданиях компании. На примере вашего бизнеса будут сняты видеоролики, как наглядный пример эффективности обучающей программы, которые увидят клиенты КМФ по всему Казахстану.

ПОБЕДИТЕЛИ, ЗАНЯВШИ ПРИЗОВЫЕ МЕСТА, ПОЛУЧАТ СЕРТИФИКАТЫ НА ПОКУПКУ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ НА СУММУ:

- ◆ I МЕСТО – 75 000 ТЕНГЕ.
- ◆ II МЕСТО – 50 000 ТЕНГЕ.
- ◆ III МЕСТО – 25 000 ТЕНГЕ.

Удачи!





ДОМОВЯТА ДЛЯ УЮТА

Наша талантливая клиентка из г. Семей Намазбаева Бейбитгул Зейнелгаповна занимается необычным ремеслом. Ее домовят и кукол узнает весь Семей и многие заказывают изделия для подарков родным и близким.



В очередной рубрике об истории успеха Бейбитгул Зейнелгаповна делится с нами своим опытом.

- Бейбитгул Зейнелгаповна, расскажите подробнее о своем хобби?

- Я занимаюсь изготовлением и продажей сувениров для дома - домовят, панно, декоративных венков для дома. Мне нравилось изготавливать данные изделия и дарить своим близким. И тогда друзья и родственники посоветовали развить это дело и создать бизнес.

- Почему Ваши куклы пользуются большой популярностью среди покупателей?

- Милый домовенок, сшитый своими руками, станет украшением для дома, также такая кукла выполнит роль оберега семьи. Эта игрушка станет замечательным подарком родственникам или друзьям и, конечно же, ее можно поселить в своей квартире.

Домовята могут быть различной формы и отличаться как по исполнению, так и по необходимым материалам. Есть старые, молодые, маленькие и большие изделия. Сувенир вполне доступен по цене. Средняя стоимость сувенира - от 500 до 4000 тенге. Размеры кукол достигают высоты до 1 метра.

- Как помог в вашем деле КМФ?

- Я кредитуюсь в КМФ с 2015 года. Мы с группой оформили групповой микрокредит «Достар». Сразу замечу, что данный вид кредита удобен для развития своего дела. Еще больше я осознала это, когда получила первую прибыль и в скором времени оправдала свой заем. В дальнейшем я планирую продолжить кредитование в КМФ для расширения бизнеса. Я бы хотела открыть второй бутик в одном из торговых центров города.

- Как Вы продвигаете свою продукцию?

- Многие, кто купил сувенир один раз, возвращаются за вторым. Также, я индивидуально подхожу к запросу каждого покупателя и узнаю характер и предпочтения человека, которому дарят сувенир. Для меня очень важно подобрать подарок по характеру человека. Я думаю, что этим отношением мы заслужили доверие и лояльность со стороны наших покупателей. Также решила вести аккаунт в Instagram (barys1148) и осваивать продажи в социальных сетях.

- Какие планы на будущее? Каким видите свой бизнес в дальнейшем?

- Мне очень нравится мое дело. Здесь и

развитие творчества, и красота готовых продуктов, а главное – довольные клиенты, которые мотивируют творить и создавать уникальные сувениры. В планах – расширить отдел, ассортимент товаров и количество клиентов. Было бы интересно принять участие в выставках, чтобы большее количество людей узнали о моем деле. Надеюсь, что КМФ окажет нам очередную поддержку и вдохновит на новые успехи!

- Желаем Вам творческих успехов и процветания!



КМФ НАУЧИЛ МЕНЯ СЧИТАТЬ ДЕНЬГИ

История кредитования длиной в восемнадцать лет

Оралгуль Джумабаева из Талдыкоргана - клиент КМФ с 1998 года рассказывает о том, как прошла путь от кредита в сто долларов до собственного торгового бизнеса.

СТО ДОЛЛАРОВ, ИЗМЕНИВШИЕ ЖИЗНЬ

- Я бывший работник детского сада. А у нас в 90-е, после упразднения статуса областного центра, закрыли все 53 детсада. Многие сотрудники этих учреждений остались без работы, в том числе и я. Мы пошли на базар. Торговали всем, и продуктами питания и одеждой. Времена были трудные, денег на закуп товара не хватало.

В июне 1998 года я узнала о Казахском Фонде Кредитования Общин (КФКО – прежнее название КМФ). В банках получить кредит нам было очень сложно. Нас было девять женщин, мы друг друга хорошо знали и доверяли друг другу. Из нескольких человек сформировали группу и нам выдали по первому кредиту – 7 500 тенге. Вместе с менеджером мы внимательно распределяли, куда и на что потратить эти деньги. Прежде полученную прибыль мы использовали по-разному: могли потратить на личные нужды, а могли и товар закупить.

КРЕДИТЫ+ОБУЧЕНИЕ

В КФКО нас начали обучать вести бизнес: рассказывали что такое планирование, бюджет, расходы. Мы получали и кредиты и обучение. Для нас это было что-то инновационное.

Все люди разные и способы ведения бизнеса - тоже. Со временем в нашей кредитной группе начали появляться и преуспевающие предприниматели и те, которые занимались бизнесом «спустя рукава». Наша группа по кредитованию существовала до 2014 года. За это время многие мои коллеги стали преуспевающими бизнесменами, открыли свои торговые павильоны, кафе, кто-то передал бизнес детям, кто-то вышел на пенсию и отошел от дел.

А я беру кредиты в КМФ до сих пор. Мне это удобно. Здесь можно быстро и



доступно получить нужную сумму. Здесь нас обучают основам ведения бизнеса, рассказывают о маркетинге, бухучете, о рентабельности. После таких семинаров, я вместе с кредитным экспертом посчитала рентабельность своих торговых точек.

О ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СОВЕТАХ

В 2008 году у меня было три торговых павильона. После просчета рентабельности я пришла к выводу, что два из них не стоят времени и затрат, которые я в них вкладываю. Товар поставить, оборудование проверить, где-то продавцов поменять – вся эта рутина отнимает много времени и сил. В результате кредит, который мне нужен был для замены устаревшего оборудования: холодильников, я не взяла, а взяла на меньшую сумму. В КМФ мне подсказали и модель ведения бизнеса: сосредоточиться на одной торговой точке, расширить ассортимент. В результате рентабельность повысилась, а у меня появилось больше личного времени. Словом в КМФ меня научили считать деньги, и обходиться той

суммой, которая действительно нужна для бизнеса.

О БАНКАХ

В банках такого не посоветуют, и комиссий там очень много скрытых. Брала как-то там ипотеку. Первый раз обратилась, за пять лет пока отдавала кредит, много нервов и денег ушло. Почти всю выручку отдавала, две квартиры могла бы купить.

О КМФ

За столько лет компания для меня стала родной. Мы вместе росли, развивались, я успела детей вырастить, отучить их в Алматы. У меня дочка уже руководитель представительства медицинской компании. Здесь меня научили считать деньги, рентабельность. Я состоявшийся человек, но никогда не забуду, что успешное начало моему бизнесу было положено вместе с КМФ. Сегодня у меня есть торговая точка в павильоне, где я торгую всеми необходимыми продуктами: от спичек до курицы и масла. Товарооборот у меня хороший, и кредит в КМФ я могу взять в миллион тенге.



ГОРОД, ГДЕ НАЧИНАЛСЯ КМФ

Филиал КМФ в Талдыкоргане в сентябре 2016 года переехал в новый более удобный для клиентов офис в центре города.

Сегодня филиал КМФ в областном центре Алматинской области обеспечивает широкий географический охват и доступность кредитных программ для населения, обслуживая более 24 500 граждан с кредитным портфелем в 6 млрд. тенге. С помощью кредитных средств филиала создано и финансируется 15 700 рабочих мест, в том числе более 2 тысяч рабочих мест для нанятых работников. Также филиал охватывает население во многих крупных населенных пунктах региона – в городах: Сарканд, Ушарал, Жаркент, Уштобе, в селах и поселках: Чунджа, Жансугурово, Карабулак, Кегень, Сарыюзек, и т.д.

О том, как развивался филиал, рассказывает его директор Жаркын Садвакасов.

- История КМФ начиналась здесь в Талдыкоргане. Какие предпосылки к этому были, и с какими сложностями столкнулись сотрудники?

- В 1996 году американское Агентство по международному развитию (USAID) объявило тендер на внедрение проекта

микрокредитования в Казахстане. ACDI/VOCA – американская неправительственная организация выиграла его и стала учредителем Корпоративного Фонда «Казахстанский Фонд Кредитования Общин (КФКО)». Талдыкорган выбрали в качестве площадки для запуска микрокредито-

вания, потому что это был один из самых депрессивных городов Казахстана – множество людей потеряли работу и находились в поиске источников заработка. Они остро нуждались в доступном финансировании, чтобы начать какое-то свое дело, обеспечивать свою семью.

И вот 20 ноября 1997 года в Талдыкоргане были выданы первые кредиты предпринимателям города. Во многом это был эксперимент и уже в первый год он показал, что клиенты пользуются кредитами, возвращают их и берут снова. То есть мы увидели прямой эффект от микрокредитования – люди начали свой бизнес, который дал их семьям заработок и возможность увереннее смотреть в будущее.

Сложностей тоже хватало. Маленькое арендованное помещение, где работали в тесноте и тут же обслуживали клиентов, выдавали кредиты. Со временем, конечно, офис переехал в более просторное помещение. Сейчас мы активно растем и стараемся успевать за ростом наших клиентов. Новый офис в центре города тому подтверждение.

- Как развивается КМФ в Алматинской области?

- В 2001-м году головной офис переместился в Алматы, а здесь, в Талдыкоргане, образовался полноценный филиал. В 2005 году был открыт первый субофис в городе Сарканд и далее во всех районных центрах. В какой-то момент клиентов в сельской местности оказалось столько, что ездить в город для получения и погашения кредитов им стало неудобно. Мы провели реорганизацию, передали на прямое обслуживание всех сельских клиентов в офисы по месту их жительства, а городских клиентов оставили в филиале. Сейчас 91% кредитного портфеля приходится на сельскую местность. В каждом районном центре у нас есть офис, где-то даже по два, как например, в Жаркенте.

За 19 лет акцент сместился в сельскую местность. Из клиентов многие выросли вместе с КМФ – с небольшой торговой точки, до магазина или кафе, пекарни или кондитерской.

- Кто сегодня ваши клиенты?

- Сегодня 25% наших клиентов – предприниматели. Около 30% наших клиентов – фермеры, которые вносят существенный вклад в развитие региона. Регион сельскохозяйственный, кредиты очень востребованы: берут деньги на закуп семян, техники, на обучение детей. КМФ, в частности наш филиал помог целому поколению людей, которые оказались на изломе эпох выброшены на обочину жизни: потеряли работу и не имели каких-то внятных планов на дальнейшую жизнь.

- Вы сказали о том, что большая часть клиентов филиала – сельчане. Какие для них существуют программы кредитования?

- Действительно, на селе спрос на кредиты большой. Мы видим это на своем опыте.



Например, в Райымбекском и Уйгурском районах хорошо развито животноводство, потребность у сельчан в кредитах большая – средства нужны на закуп кормов, покупку молодняка и т.д. Банки там не работают. Открытие офиса КМФ Кегене стало значимым событием для этих людей. Сейчас там у нас около двух тысяч клиентов с кредитным портфелем в 386 млн. тенге.

На селе люди не такие продвинутые в плане финансов, им не всегда хватает образования для решения финансовых вопросов. Кроме того доступность кредитных средств для сельчан – комплексная проблема. Мы ее решаем. У нас есть несколько кредитов для них: «Сезон» - кредитование в период сельхоз работ, «Шанырак» на ремонт жилья или объектов бизнеса, групповые кредиты очень популярны по программе «Достар».

- Есть куда расти в Алматинской области?

- Расширение нашего офиса придаст импульс развитию и всего филиала. После реорганизации большая часть наших клиентов обслуживается по месту своего про-

живания, то есть в районах. Доля городских клиентов в кредитном портфеле упала до 9% и перед нами стоит задача увеличить охват городских предпринимателей. В городе конкуренция сильная – много офисов банков и других микрофинансовых организаций, люди могут выбирать и по условиям и по комфорту. Новый офис в этом плане позволяет нам предоставлять больше комфорта, меньше очередей.

У нас требования к клиентам проще, чем в банках: документов меньше, срок рассмотрения короче. Мы можем выдать кредит тому, кому в банке кредит не дадут. И наоборот, бывает что с банками кредитует одного и того же клиента. Почему бы и нет? Люди выбирают лучшие условия, а мы стараемся соответствовать их запросам.

Сегодня жители Талдыкоргана ценят комфорт и свое время. Поэтому мы подбирали офис с учетом того, чтобы быть в шаговой доступности для торговцев – все рынки находятся в 10 минутах ходьбы. Также открыли шесть касс. Теперь проблем с получением или погашением кредитов у наших клиентов быть не должно.

КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС В АУЛЕ?

Можно ли в ауле открыть свой бизнес без больших капиталовложений?
«Можно с нашей поддержкой», - отвечают сотрудники КМФ.



«Как открыть бизнес на селе и какой именно?» – этот вопрос задают себе многие жители аулов и небольших поселений. Конечно, село не может предоставить такие же перспективы развития бизнеса, как город, однако, существует много бизнес идей, которые можно успешно реализовать именно в сельской местности.

Традиционной отраслью сельского хозяйства в Казахстане является животноводство, оно обеспечивает население продуктами питания, а легкую промышленность - сырьем. Ежегодно в Казахстане производится до 750 тысяч тонн мяса, более 4,5 миллионов тонн молока, порядка 2,5 миллиардов штук яиц, 30 тысяч тонн шерсти.

Разнообразные климатические условия Казахстана позво-

ляют выращивать почти все культуры умеренного теплового пояса и развивать животноводство. Природно-климатические условия северных и значительной части центральных регионов страны благоприятны для возделывания зерновых культур.

ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В КОТОРЫХ МОЖНО НАЧАТЬ МАЛЫЙ БИЗНЕС НА СЕЛЕ:

- ♦ Выращивание крупного рогатого скота. При правильной организации процесса можно добиться хорошей окупаемости. Нужен племенной молодняк, качественные корма и правильный расчет времени для выращивания и забоя животных.
- ♦ Выращивание овощей. Это традиционное для каждого жителя села занятие можно превратить в бизнес на селе с нуля, если пра-



ВЫБОР В ПОЛЬЗУ РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Одним из ярких примеров успешного бизнеса в Южно-Казахстанской области является наш клиент - Аманалиева Гульжан Абдукаримовна.

Гульжан проживает в Сарыагашском районе, в селе Дерби-сек. Она успевает все: воспитывать 5 детей, заниматься при-дворным хозяйством, поддерживать гармонию и уют в доме. Также Гульжан занимается выращиванием огурцов в теплице. В 2004 году получила кредит в КМФ в размере 200 000 тенге. С помощью кредита за 6 месяцев увеличила урожай огурцов. Гульжан оценила продукт беззалогового группового кредито-вания «Достар» и в дальнейшем планирует кредитоваться в КМФ. Она отмечает удобство кредитования, ведь в КМФ кре-дит очень выгодный и залог не требуется. В планах у нашей клиентки расширить свой бизнес: построить еще одну теплицу и расширить ассортимент выращиваемых овощей.

Желаем успехов нашим клиентам, кто ведет бизнес на селе!

вильно запустить процесс работы. Для этого необходимо арендо-вать большой участок, приобрести или взять в аренду технику, нанять работников. Желательно также приобрести качественный семенной материал и установить теплицы. А также найти рынок сбыта - продовольственные базы, рынки, продуктовые магазины.

♦ Выращивание птицы. Кроме обычных курочек или уток, можно организовать перепелиную или страусиную ферму.

♦ Выращивание грибов. Это новый вид деятельности, позво-ляющий открыть свое дело на селе. Для начала необходимо арендовать помещения, создать необходимые условия, закупить мицелий. А также найти покупателей и пройти сертификацию продукции в СЭС.

♦ Производство строительных материалов. Свое дело в сельской местности, которое основано на строительстве, можно связать со стройматериалами. Например, открыть лесопилку или цех по производству шлакоблоков.

♦ «Зеленый» туризм и организация минигостиниц. Это новое, но очень перспективное направление. Здесь необходимо использо-вать рекламу, продвигая «семейный недорогой отдых», столь по-пулярный в Европе.

Конечно же, это только малая часть того, чем может заняться малый бизнес - идеи для бизнеса в ауле разнообразны. Это и сбор травяных чаев, и набивка подушек ароматными травами, и вы-ращивание клубники, и многое другое.

Успехов в вашем любимом деле!



КРЕДИТОВАНИЕ С ЖЕНСКИМ ЛИЦОМ

В августе 2016 года КМФ получила первый транш от Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) в рамках программы «Женщины в бизнесе» в размере 1,9 млрд. тенге. За полтора месяца после выдачи первого транша, начиная с 22 июля по 5 сентября 2016 г. было выдано более 4 000 кредитов. Основными получателями кредитов, в рамках первого транша, стали клиенты КМФ Южно-Казахстанской, Жамбылской и Алматинской областей.

КТО МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ ПО ПРОГРАММЕ «ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ»?

- 1) Женщина-предприниматель, занимающая руководящую должность или владеющая бизнесом.
- 2) Бизнес должен находиться за пределами Алматы и Астаны
- 3) Назначение кредита: только на развитие бизнеса.

В рамках данной программы были проведены обучающие тренинги по «Гендерной осведомленности» по всем филиалам, освещающие основные аспекты работы кредитного эксперта с женщинами-предпринимателями. Тренинги проводила Франкфуртская Школа Финансов и Менеджмента. Также краткий семинар по программе на тему «Женщина-лидер» прошел в рамках Дня клиента в филиалах в г. Алматы. В ходе мероприятия клиенты также получили возможность оценить свой бизнес посредством диагностическо-

го онлайн инструмента «Бизнес-линзы». 30 сентября на Дне клиента в Талдыкоргане состоялся семинар «Женщина-лидер» и презентация от ЕБРР по грантам на консалтинговые проекты для предпринимателей Казахстана.

20 сентября в Караганде Франкфуртская Школа провела 4-часовой семинар для клиентов на тему «Женщина-лидер». Данный семинар прошел в объединенном формате, совместно с клиентами партнеров данной программы Банка Центр Кредит, фонда «Даму» и программы ЕБРР по консультациям для малого бизнеса.

20 октября аналогичный семинар состоялся в Шымкенте, в котором участвовали 17 женщин-клиентов КМФ.

Во время семинара участницы ознакомились с современным портретом женщины-лидера и с особенностями ее стиля управления. Особое внимание было уделено принципам правильной постановки цели и эффективному планированию.

Всем участникам были подарены очки, на которых были надписи с указанием адреса сайта для прохождения онлайн инструмента оценки бизнеса Бизнес Линза.

На мероприятии женщинам-предпринимательницам рассказали об инструментах ЕБРР по поддержке женского бизнеса для укрепления потенциала компаний и повышения их эффективности. Кроме того, участницы познакомилась с инструментом онлайн-диагностики своего бизнеса в рамках проекта «бизнес-линзы», который может помочь в определении сильных сторон бизнеса и, самое главное, возможностей для дальнейшего развития.

Успешные бизнес-леди поделились своим опытом и советами с другими участницами, а во время перерыва у всех была возможность наладить бизнес-контакты, которые так важны в современном деловом мире. Программа «Женщины в бизнесе» долгосрочная, рассчитана на три года.

В ЭТОМ НОМЕРЕ ПУБЛИКУЕМ ИСТОРИИ ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ СТАЛИ ПОЛУЧАТЕЛЯМИ КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ, И ПРОДОЛЖИЛИ РАЗВИТИЕ СВОЕГО ДЕЛА.

Многопрофильная торговля развивается



Куляш Амирбаева из поселка Балпык Би Алматинской области уже одиннадцать лет занимается торговлей канцелярскими товарами, посудой, хозяйскими товарами и одеждой. Тогда, в 2007 году ее стартовый капитал составил 200 тысяч тенге. Через год Куляш узнала о возможности получения доступных кредитов в КМФ. С тех пор женщина брала множество кредитов на развитие своего бизнеса. Сегодня оборотный капитал ее магазина составляет 2 млн. тенге. Летом работают сезонные точки по продаже мороженого и газированной

воды. При пополнении ассортимента женщина старается изучать спрос и учитывать пожелания своих односельчан. В августе 2016 года Куляш взяла очередной кредит в 150 000 тенге рамках программы «Женщины в бизнесе» на закуп товара. Уже в октябре она полностью погасила кредит. По ее словам, следующий кредит ей потребуется в конце зимы, когда спрос на товары увеличится. За время сотрудничества с КМФ Куляш вырастила двух детей, сыграла им свадьбы, приобрела автомашину.

Швейная машинка – и хобби, и бизнес.

Назипа Мырзабекова из города Жанатас занимается пошивом приданого и спальных принадлежностей с 2005 года. Изначально, шила для себя, свой бизнес начинала с надомного шитья на заказ с двумя ручными швейными машинками. На тот момент принимала мелкие заказы по реставрации одежды и пошиву детской одежды. Со временем остро встал вопрос расширения бизнеса. Поиск дополнительных средств оказался проблемой. Получить кредит в банках города женщи-

не не удавалось – небольшой бизнес выглядел непривлекательно в глазах банкиров. Ответ пришел, когда в г. Жанатас открылось отделение КМФ. В 2012 году она получила первый кредит в группе на сумму 50 000 тенге. За счет кредитов увеличился ассортимент товаров и оборот, объемы заказов, стало больше клиентов, а вместе с ними выросли и доходы Назипы. За период кредитования она купила 8 электрических швейных машин, увеличила количество предоставляемых услуг. С

2015 года стала развивать новое направление по пошиву одежды – приданое для невест. В августе 2016 году она получила свой текущий кредит в КМФ по программе ЕБРР «Женщины в бизнесе» в размере 600 000 тенге для расширения своего дела. Это событие стало новым этапом в развитии бизнеса Назипы.

Теперь она строит большие планы по расширению производства, закупке нового оборудования и найму сотрудников.

На кредитные средства строим детский сад

Жительница Жаркента **Хелчибанум Зубаршаева** занимается сельским хозяйством. Она постоянный клиент КМФ с 2007 года. Особым спросом у нее пользуется кредит «Сезон» на проведение сезонных сельхозработ, поскольку позволяет в короткие сроки получить требуемое финансирование на закуп посевного материала, уборку урожая, найм работников и т.д. За время сотрудничества с КМФ Хелчибанум расширила свой бизнес, а также на вырученные средства и часть заемных от КМФ, построила детский сад, который сейчас принимает городских детей. Женщина получила кредитные средства также в

рамках программы ЕБРР «Женщины в бизнесе».



Торговая площадь – в собственность!



Жанар Исаева из поселка Жансугурово Алматинской области занимается торговлей уже более десяти лет. С 2012 года кредитует в КМФ. Берет средства для пополнения ассортимента, закуп новых видов товаров. С помощью ступенчатого кредитования смогла значительно увеличить объемы торговли. Четыре года назад Жанар арендовала торговую точку. Сегодня она владелица магазина в центре поселка. В этом году, взяв десятый по счету кредит, в рамках программы «Женщины в бизнесе» по программе ЕБРР смогла приобрести в собственность торговую площадь в удобном месте.

Кредитование стимулирует торговлю

Аида Спандиярова, жительница села Мерке Жамбылской области торгует на рынке около семи лет. В начале своей деятельности у Аиды был небольшой прилавок, но ей не хватало средств на закуп товара и она обратилась в КМФ. Оценив размер ее бизнеса, кредитный эксперт утвердил ей первый кредит в размере 150 000 тг. Потихоньку бизнес начал расти, с последующими кредитами, взятыми в КМФ, она приобрела собственный контейнер, а после открыла вторую торговую точку на рынке. Последние четыре года Аида регулярно кредитует в КМФ. Она заметила, что члены

группы, в которой она состоит, тоже стали расширять свои точки. Недавно она получили очередной кредит по программе ЕБРР и также использует полученные средства на закуп товара и аренду.

«У меня были трудности в бизнесе, но я их преодолела вместе с КМФ. Сотрудники КМФ ответственные, вежливые и честные. У меня трое детей, они еще маленькие и ходят в садик. Но я уже сейчас думаю об их будущем, и уверена, что с поддержкой КМФ смогу достичь поставленных целей. Пусть растет и процветает КМФ, а вместе с ним и мы!»

ВСЕМИРНАЯ ИСТОРИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

Микрофинансирование, как концепция, в мировой практике существует давно. В таких странах, как Индонезия, Шри-Ланка, Индия, Боливия и др. уже несколько столетий назад действовали так называемые, кредитно-сберегательные группы. Современные микрофинансовые учреждения несколько отличаются от своих прародителей, и в той форме, в которой мы их привыкли видеть, существуют лишь несколько десятилетий. Основная задача современных МФО - срочное оказание финансовых услуг разного уровня клиентам, не имеющим возможности сотрудничать с коммерческими банками.



ОСНОВАТЕЛЬ СОВРЕМЕННЫХ МФО ДЖОНАТАН СВИФТ

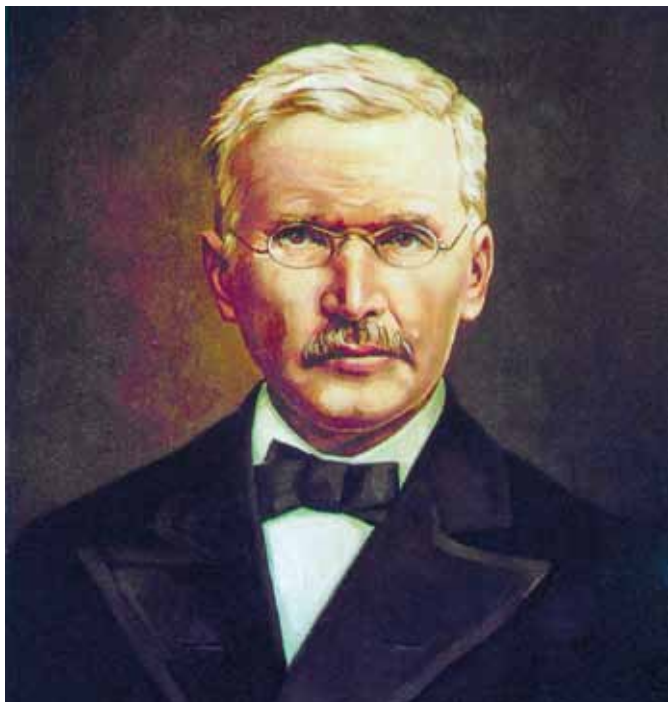
Старейшая успешная МФО, ставшая платформой для многих микрофинансовых компаний – ирландская система «Фонд Кредитования», основанная известным писателем Джонатаном Свифтом в начале 1700-х годов. Эта микрокредитная организация начинала с выдачи небольших займов сельским жителям, предоставляя их без залога. Идея Свифта развивалась медленно, но к 1840 году превратилась в распространённый институт, включающий около 300 точек по всей Ирландии.

Финансовая помощь оказывалась малообеспеченным людям, нуждающимся в целевых денежных вливаниях на приобретение орудий труда, семян, скота и прочих средств, способствующих развитию малого бизнеса. Система получала прибыль за счет малообъемного кредитования на короткий период. Благодаря грамотному подходу, подразумевавшему разумные проценты, фонд добился вовлечения в клиентский оборот порядка 20% всех ирландских домохозяйств.

В 1800 году различные виды микрокредитных учреждений: народные банки, кредитные союзы, сберегательные и кредитные кооперативы начали появляться по всей Европе. Как и прежде, основными целевыми клиентами таких организаций были люди, имеющие небольшой доход - сельские фермеры и городские ремесленники.

КРЕДИТНЫЕ СОЮЗЫ

Эти микрофинансовые структуры обязаны своим появлением Фридриху Райффайзену и его сторонникам. Райффайзен, ведомый альтруистическими соображениями, разработал новую экономическую модель, направленную на улучшение благосостояния сельского населения, погрязшего в долгах у ростов-



щиков. С 1870 года кредитные союзы (профсоюзы) были организованы в большей части регионов германских государств, откуда кооперативное движение двинулось в страны Европы и Северной Америки.

Уже через 25 лет кредитные народные банки, обозначаемые общим термином BPR, появились в развивающихся странах. Так, в Индонезии образовалась крупнейшая сеть Perkreditan Rakyat, включающая порядка 9000 точек. Различные модели BPR начали действовать в сельских районах Латинской Америки. Народные кредитные банки ставили перед собой 2 задачи:

- ♦ повышение коммерциализации сельскохозяйственного сектора за счет вливания недорогих кредитных инвестиций в модернизацию;
- ♦ снижение репрессивных феодальных отношений, которые строились на увеличении задолженности.

Почти все банки для бедных принадлежали собственникам из Европы, и со временем, утратив первоначальные идеи, стали неэффективными.

МФО ПОДДЕРЖИВАЕТ МАЛЫЙ БИЗНЕС

Начиная с 1950 года, идея микрофинансирования сельскохозяйственных производителей стала поддерживаться правительством и заинтересованными в выгодном вложении денег инвесторами. Целью МФО стало целевое льготное кредитование перспективных фермеров через государственные учреждения. К сожалению, субсидированные схемы не приносили прибыли, сельские банки постепенно разорялись из-за удерживаемых государством ставок и плохой дисциплины погашения. Сыграла свою негативную роль и пресловутая коррупция – деньги начали оседать у крупных фермеров, способных давать взятки чиновникам, от которых зависела судьба льготных кредитов.

В то же время, начиная с 1970-х годов, в Бангладеш, Бразилии и некоторых других странах стали формироваться экспериментальные программы микрофинансовой поддержки групп бедных женщин, имеющих небольшое собственное дело. Этот тип МФО был основан на поручительстве, так как каждый член становился поручителем всех участников бизнеса. Естественно, что такие кредиты были ориентированы исключительно на

финансирование деятельности, приносящей доход.

В итоге, из этого движения выросли сразу несколько крупнейших организаций, действующих до сих пор:

♦ **ACCION International.** Был основан студентом юридического факультета Д. Блэтчфордом одним из первых. Цель МФО - борьба с нищетой в городах Латинской Америки. Для этого добровольцы привлекли \$90000 от частных компаний. ACCION сегодня - одна из ведущих микрофинансовых организаций в мире. Сеть ее кредитных партнеров охватывает Латинскую Америку, Соединенные Штаты и Африку.

♦ **SEWA Bank.** Был зарегистрирован в 1972 году, как профсоюз частного предприятия “Ассоциация женщин” (SEWA) в Гуджарате (Индия). Цель организации - укрепление позиций на рынке для улучшения доходов, занятости и социального обеспечения своих членов. В 1973 году члены SEWA решили основать собственный банк. Четыре тысячи женщин вложили средства для формирования уставного капитала новой структуры - Кооперативного банка. С тех пор он оказывает банковские услуги для бедных, неграмотных, женщин, имеющих свое небольшое дело. Сегодня - это крупнейшее активное действующее микрофинансовое предприятие, имеющее около 30000 постоянных клиентов.



♦ **Grameen Bank.** Организован профессором Мухаммадом Юнусом (Бангладеш). В 1976 году ученый проводил исследование проблем, с которыми сталкиваются бедные граждане, после чего разработал экспериментальную программу кредитования и внедрил ее в области Читтагонг. Затем, при помощи инвесторов, в 1983 году им был создан Grameen Bank. В настоящее время Банк обслуживает более 4 млн. заемщиков. Первоначальный успех Grameen Bank стимулировал создание ряда других гигантских микрофинансовых институтов, таких как Брач, ASA, Proshika и т.д.

В 1980-х годах политика адресных сельских кредитов стала невыгодной из-за низкой производительности труда в частных хозяйствах, низкого уровня возврата кредитов и высоких административных издержек. Банк сельскохозяйственного развития начал переориентацию на субсидирование более крупных фермеров. Основные принципы, лежащие в основе традиционного целевого микрокредитования, были развенчаны и вытеснены новым экономическим направлением, рассматривающим заем не как производственный ресурс, необходимый для развития сельского хозяйства, а как тип финансовых услуг со свободным ценообразованием, приносящим прибыль.

НОВОЕ УЧЕНИЕ О МИКРОКРЕДИТОВАНИИ

Финансисты новой школы МФО доказывали, что акцент на ограничении процентных ставок и объемов кредитных субсидий, накладываемых государством, тормозит развитие МФО, обеспечивающих связь и распределение средств между мелкими вкладчиками, крупными инвесторами и целевой аудиторией. Между тем, программы микрокредитования по всему миру

активно развиваются именно на оригинальных методиках, бросающих вызов традиционному учению о финансировании бедных людей, воспринимающему их как неспособных к организации доходного бизнеса.

♦ Во-первых, практика показала, что малообеспеченные люди, особенно женщины, имея возможность взять нужный объем средств, аккуратно возвращают кредиты даже с высокими процентами. Возврат долгов производится, как правило, за счет эффективного и своевременного вложения заемных денег. Те, кто годами ожидал формальную помощь с низкими процентами, что практиковалось в большинстве развивающихся стран, так и не смогли развить свое дело;

♦ Во-вторых, бедные готовы и в состоянии платить рыночные процентные ставки, что позволяет микрофинансовым организациям (МФО) покрывать свои расходы и получать прибыль для расширения спектра услуг.

В 1990-е годы эти две особенности – возможность обеспечения всех желающих кредитами с высокими процентными ставками и возмещение собственных расходов, позволило некоторым МФО достичь долгосрочной устойчивости и привлечь большое количество клиентов. Флагманом нового движения микрофинансирования стал банк Rakyat в Индонезии (BRI). Сегодня это крупнейшая микрофинансовая организация в развивающихся странах. Этот государственный банк имеет сеть автономно управляемых микробанков, и обслуживает порядка 22 млн. микровкладчиков.

Благодаря новым стандартам микрофинансовый сектор расцвел во многих странах, что привело к возможности возврата утраченной доли финансовых услуг, обслуживающих потребности малых предприятий и бедных семей, проживающих в городских и густонаселенных сельских районах. С середины 1990-х годов узкое понятие «микрокредит» начало заменяться новым – financial inclusion, включающим в себя не только кредитование, но и депозит, и другие финансовые услуги. Сфера микрофинансирования превратилась в перспективу выбора, обозначив целый ряд финансовых услуг для бедных слоев населения: выдачу займов, прием сбережений под высокие проценты, страхование, денежные переводы.

В 1992 году был организован банк BancoSol, ставший первым коммерческим банком в мире, посвященным исключительно микрофинансированию. Сегодня, BancoSol предлагает своим клиентам, которых уже более 70 000, впечатляющий спектр финансовых услуг, включая сберегательные счета, кредитные карты и жилищные кредиты – продукты, которые еще пять лет назад



были доступны лишь высшим классам Боливии. Сейчас Банк BancoSol больше не уникален. МФО ACCION, ставшая его родоначальницей, аффилировала более 15 организаций, регламентирующих новые финансовые институты.

Сегодня новые МФО уделяют все больше внимания расширению рамок финансовых услуг для небогатых людей в пограничных с микрокредитованием рынках. Еще одна цель – интеграция микрофинансирования в развитие различных финансовых систем. Положительный настрой государственных институтов к работе МФО улучшил эффективность новых мер, но многочисленные проблемы остаются, особенно в сельской местности.

Современные МФО и сообщество разделяют мнение, что необходима совместная работа над исправлением многочисленных аспектов бедности населения.

♦ Задачи международного сообщества – достижение конкретных целей развития тысячелетия (ЦРТ) в области образования, расширения прав и возможностей женщин, улучшения здоровья новых поколений.

♦ Задачи микрофинансовых организаций – участие микрофинансирования в качестве важного элемента в финансовой системе любой страны, способствующего искоренению бедности, вызванной отсутствием возможностей получения стартового капитала на развитие бизнес идей, обучение, модернизацию, решение срочных материальных вопросов, вызванных временными долгами или ухудшением здоровья.

В настоящее время, МФО продолжают развиваться и искать новые способы расширения своих возможностей, благодаря чему, многие люди во всех странах мира могут реализовывать свои идеи, независимо от начального благосостояния.



Подготовлено по материалам: zaimstore.ru



ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

В качестве залога
принимается
недвижимое,
движимое
имущество, гарантия,
комбинированный
залог, товарно-
материальные
запасы.

В данных продуктах
доступна кредитная
линия на длительный
срок.

Кредитная линия может
быть как возобновляемой
так и не возобновляемой.



 [kmf.official](https://www.kmf.kz)
www.kmf.kz

НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

БИЗНЕС



до 5 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев



20 ШАГОВ К УСПЕХУ

Основные достижения КМФ за 20 лет



11

В 2011 году в ТОО МКО «KMF» был образован и утверждён состав Наблюдательного совета.

12

К ноябрю 2012 года- 15-летие компании- кредитный портфель KMF достиг очередной рекордной отметки - 12 миллиардов тенге.

13

Декабрь 2013- Запуск проекта по финансовой грамотности населения при поддержке Корпоративного фонда KMF-Демеу.

14

6 ноября 2014 года KMF стала компанией с международным участием, заключив сделку о привлечении инвестиций в капитал с представителями международных инвесторов Triodos Investment Management (Нидерланды) и responsAbility Investments AG (Швейцария).

15

2014 год- количество активных клиентов увеличилось почти на треть до 129 тысяч человек.

16

2015 г.-Получение наивысшей оценки «5 бриллиантов» от глобальной международной платформы MlXmarket, которая показывает высокий уровень прозрачности в отчетности компании.

18

В марте 2015 года международная рейтинговая компания «MicroFinanza Rating» провела международную социальную рейтинговую оценку деятельности МФО «KMF» и присвоила оценку «А».

17

KMF подписала Соглашение о предоставлении займа с Международной финансовой корпорацией (IFC). В рамках устанавливаемого сотрудничества KMF и IFC дополнительно подпишут рамочное соглашение о предоставлении свопов (ISDA Master Agreement).

19

В апреле 2015 года МФО «KMF» прошла сертификацию по принципам защиты клиентов, инициированных Smart Campaign.

20

Европейский банк реконструкции и развития предоставил микрофинансовой компании KMF кредит на сумму 3,8 млрд тенге для кредитования предприятий МСБ, возглавляемых женщинами. Гарантом для KMF по кредиту выступил фонд развития предпринимательства «Даму».



5 СОВЕТОВ ОТ УСПЕШНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА

Нам важно мнение успешных людей, так же как и свое собственное. Порой, находясь в состоянии выбора сложно прийти к какому-либо решению. Мы собрали самые дельные советы от успешных предпринимателей Казахстана. Выберите для себя самый лучший совет и начните применять на своем деле. Как много вы знаете истории успеха Казахстанских предпринимателей? Какие истории вас вдохновляют больше всего.



1 СОВЕТ ОТ СЕРИКБАЯ БИСЕКЕЕВА

В 2012 году был признан лучшим бизнесменом в России и выиграл награду самой престижной международной премии в области предпринимательства, организатором которой является Ernst&Young. Эту награду еще называют Предпринимательским «Оскаром». Ему удалось создать крупную транснациональную корпорацию, выпускающую известные высокотехнологичные продукты, которые конкурентоспособны не только в России, но и во всем мире. Компания является мировым лидером в высокотехно-

логических решениях в области B2B. Автор книги «Сделай себя сам».

«Когда-то я сам начинал торговать мобильниками в ларьке. И я был амбициозным советским школьником, - вспоминает Серикбай Бисекеев. - Мечтал создать советский «Мерседес».

«Не надо бояться и ждать лучших времен, действуйте сейчас продуманно, самое главное фиксируйте свои действия на бумаге. Настоящий предприниматель всегда видит возможности. Самое важное в бизнесе - это концентрация и терпение».

2 СОВЕТ ОТ РАМИЛЯ МУХОРИЯПОВА

Основатель интернет-холдинга Chocofamily. Сайт Chocolife.me стал одним из первых скидочных сервисов Казахстана, который показал многим предпринимателям в Казнете как можно работать и зарабатывать деньги.

По его словам, немаловажным плюсом является то, что в интернете клиенты намного лояльнее, чем в оффлайне, поскольку у них вырабатывается привычка пользоваться тем или иным сайтом.

«У людей складывается собственный «маршрут» приобретения определенных товаров на определенных сайтах, и переубедить их потом очень сложно. К примеру, при покупке или продаже автомобиля большинство используют площадку «Колеса», хотя в интернете есть схожие сайты с более продвинутыми интерфейсами, а для того чтобы посмотреть расписание кинотеатров, заходят на kino.kz», - отмечает Рамиль.





3 СОВЕТ ОТ АБЛАЯ ЮСУПОВА

Аблай Юсупов - основатель школы предпринимательства Upgrade Business School. Аблай – активный пользователь Инстаграма, где пишет о своих доходах (20 млн. тенге за год в Queex) и дает мотивирующие советы своим читателям:

«Как правильно ставить цели? Для начала их надо выполнять. Сначала мелкие. Потом немного больше. Нельзя себе ставить сразу очень высокую планку. Если вы придете в тренажёрный зал и захотите поднять 200 кг, то у вас не получится. Надо тренироваться. Так и с целями».

4 СОВЕТ ОТ АРМАНА СУЛЕЙМЕНОВА

Один из самых известных казахстанцев, которые работает в сфере информационных технологий. Выпускник магистратуры Принстонского Университета, имеет опыт работы в стартапах Кремниевой долины, основатель школы «TheSummerStartupSchool.com: от идеи до оригинального iPhone при-

ложения за 8 недель» в Казахстане и создатель курса «Искусство стартапа: от идеи до реализации за 4 недели» в Назарбаев Университете.

«Одна мысль о том, что создавая нечто подобное, можно упрощать людям жизнь, меня вдохновляла» - Арман Сулейменов, предприниматель, 28 лет.



5 СОВЕТ ОТ ГАНИ АБАДАНА



Выпускник Московского авиационного института. Основатель консалтинговой компании Abadan Consulting, агентства недвижимости 4Room, компании по доставке мебели «ИКЕА» в Казахстан www.iget.kz, бизнес-консультант, наставник, в скором времени выпускает книгу «Бизнес по-любви».

И вот что советует Гани Абадан: *«Учитесь у детей»:*

1. Они знают, чего они хотят;
2. Они знают, как этого добиться;
3. У них хватает храбрости действовать.



Вот, пожалуй, основные пять советов, которые могут привести вас к успеху не только в бизнесе, но и в обыденной жизни. Главное научиться их применять. Также мы с радостью готовы получить и ваши советы, пишите нам на адрес: pr@kmf.kz и возможно именно ваши советы помогут кому-то достичь успеха.

НЕСТИ ДОБРО – ЗАДАЧА СОТРУДНИКОВ КМФ

В рамках проектов по корпоративной социальной ответственности, сотрудниками КМФ, в преддверии нового учебного года, было проведено несколько благотворительных мероприятий, где главным желанием стало сделать доброе дело. Так, сотрудники компании приобрели школьные принадлежности для детей из малоимущих семей.



1 СЕНТЯБРЯ – СОБИРАЕМСЯ В ШКОЛУ

В канун нового учебного года, в рамках проектов корпоративной социальной ответственности «Акции добра» сотрудниками отделения Шелек, Алматинского филиала «На Калдаякова» была оказана благотворительная помощь трём детям из нуждающейся семьи. Ученикам средней школы имени Х.Бижанова сотрудники купили необходимые принадлежности на собственные средства.

А именно: обувь, школьную форму, спортивный костюм, сумки, блузки и рубашки. За покупками сотрудники отделения ходили вместе с учениками, чтобы дети смогли выбрать понравившуюся одежду и обувь и, конечно же, чтобы все было по размеру. Таким покупкам дети и их родители безмерно рады. Школьники были полностью готовы к учебному году.

«Помогать тем, кто в этом нуждается - большая радость для каждого сотрудника КМФ», – говорит директор отделения Шелек.

А вот сотрудники Жамбылского филиала решили оказать помощь общественному фонду «Нурбала».

В данном центре проходят адаптацию дети-инвалиды в возрасте от 4-х лет и выше. Педагоги данного центра помогают подготовиться детям дошкольного возраста к школе. Дети, в

свою очередь, показали свою готовность к учёбе знаниями русского, казахского, английского языков, математики и литературного чтения. Здесь каждый ребёнок очень талантлив, они танцуют, поют, ставят спектакли. На собранные средства сотрудники приобрели 25 рюкзаков для детей-инвалидов. Дети были безмерно рады подаркам. Это было видно в их глазах и в улыбках. «Сотрудники компании получили в свой адрес слова признательности и благодарности. А нам всегда приятно делать людям добро», – говорит сотрудник Жамбылского филиала.

В преддверии учебного года в средней школе № 23 прошла благотворительная акция «Дорога в школу». Сотрудники Туркестанского филиала не остались в стороне данного мероприятия и также приняли в ней участие. Помощь была оказана двум детям из малоимущих семей, учащихся сельской школы «Бабай Корган». На собранные средства сотрудники приобрели необходимые школьные принадлежности, школьную форму, в том числе и тёплую одежду.

«Порой мы не замечаем, что для радости нужно всего лишь немного внимания, теплоты, заботы. Подобного рода акции, дают нам возможность сделать мир чуточку лучше, и добрей», – говорит Беделбаева Арайлым, заместитель директора по финансовой деятельности филиала «На Калдаякова».

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ

СРОЧНО НУЖНЫ ДЕНЬГИ?
БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ
ЗА 24 ЧАСА!

БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ 

до 300 000 ₸ ♦ до 18 месяцев

От мечты
до реальности
один шаг!

ОДОБРИТЬ



 kmf.official
www.kmf.kz





ЧЕМ ЗАНЯТЬ РЕБЁНКА ЗИМОЙ?

В холодные зимние дни найти занятие, которое могло бы увлечь ребёнка не так уж просто. Во-первых, это ещё и сезон частых простудных заболеваний. Предлагаем вам рассмотреть несколько вариантов, как можно весело провести время и в какие игры можно поиграть, чтобы ощутить все прелести зимы.

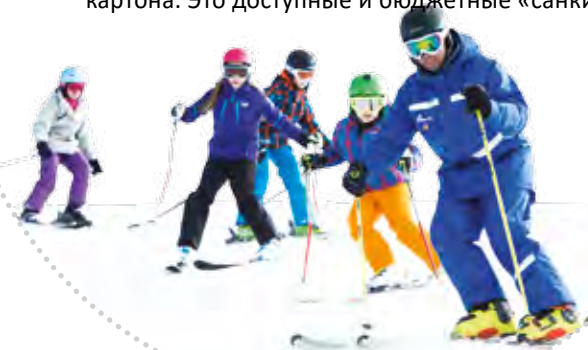
ПОСЕЩАЙТЕ КУЛЬТУРНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Если на новогоднее представление вы уже сходили, рекомендуем вам изучить афиши театров и кинотеатров. Там, наверняка, найдется что-нибудь интересное и познавательное.



КАТАЙТЕСЬ НА ГОРКАХ, КОНЬКАХ И ЛЫЖАХ

Выпавший снег всегда радость для ребятни, они готовы кувыряться в нем и барахтаться часами. Лыжи и коньки – это отличные зимние развлечения, которые будут интересны и взрослым, и детям. Это еще и возможность для родителей вернуться на чуток в детство. Помимо санок, можно придумать и другие способы катаний. Для этой цели прекрасно подходят автомобильные шины, целлофан или кусок линолеума. А еще можно сделать своеобразный тобогган из большого куска картона. Это доступные и бюджетные «санки».



РИСУЙТЕ НА СНЕГУ

Дети, которые любят рисовать, могут так же творить свои таланты и на снегу. Для это необходимо небольшое количество гуаши растворить в воде и налить в емкость, а на крышечке сделать пару отверстия. Таким приспособлением можно рисовать чудесные картины на снегу.



ЛЕПИТЕ СНЕГОВИКОВ

Лепите не только традиционных снеговиков, но и пробуйте лепить героев из мультфильмов. Детям это занятие может очень понравится. Включите фантазию. Можно предложить чаду построить из снега замок, на примере того, как вы строили подобный замок на песке, во время отдыха прошлым летом. Дети любят играть в прятки. Предложите ребенку смастерить хижину, куда можно спрятаться. Будет очень весело.



ПОСТРЕЛЯЙТЕ СНЕЖКАМИ

Это очень забавно. Как для взрослого, так и для ребёнка. Определите какую – либо мишень и предложите малышу попасть неё. Это может быть любой объект, что имеется рядом. Стрельба в цель – это отличное занятие, которое способствует развитию глазомера и координации.

СЛЕДЫ НА СНЕГУ

Это очень забавно. Как для взрослого, так и для ребёнка. Определите какую – либо мишень и предложите малышу попасть неё. Это может быть любой объект, что имеется рядом. Стрельба в цель – это отличное занятие, которое способствует развитию глазомера и координации.

НЕ ВЫХОДЯ НА УЛИЦУ...

Когда выпадают холодные и мрачные дни, и совсем не хочется долго гулять на улице, предложите создать вашему ребенку снежный пейзаж дома. Для этого необходимо приклеять вместо снега – кусочки ваты, предварительно обмакнув их в клей и посыпав манкой.



КАК УГОВОРИТЬ РЕБЕНКА ПОЙТИ ДОМОЙ?

В холодную погоду прогулка на улице должна быть определённое время. Иначе есть риск получить охлаждения, что не желательно. Если ребенок отказывается идти домой, предложите ему набрать снег в ведро или таз и принести его в дом. Пусть ребенок сделает с помощью формочек снежные пирожные, которыми можно угощать плюшевых зверей и кукол. В любом случае, чтобы интересно провести время с ребенком, главное запастись хорошим настроением и тепло бать одетым!



НОВОГОДНИЕ ПОДЕЛКИ В ТЕХНИКЕ КВИЛЛИНГ СВОИМИ РУКАМИ

Поделки к Новому году всегда приносят радость. И не важно, сделаете ли большое панно с красивым пейзажем или подарите миниатюрную открытку с вышитой картиной – все равно, адресат будет невероятно счастлив тому, что вы уделили ему внимания. Каждый человек понимает, что самодельный презент намного лучше купленного в магазине. Во всяком случае, он в несколько раз приятнее. Сегодня мы хотим вас познакомить с одним интересным способом - квиллинг, который позволяет делать удивительные новогодние подарки всего за несколько минут.

Поделки в технике квиллинг на Новый год позволят ощутить непередаваемый успокаивающий эффект, а также смогут понравиться всем гостям, собравшимся на празднике. Что такое квиллинг?

Квиллинг (англ. quilling; от quill «птичье перо»), также известен как бумагокручение — искусство изготовления плоских или объёмных композиций из скрученных в спиральки длинных и узких полосок бумаги. Для тех, кто не знает, что такое техника

квиллинга, хотелось бы провести небольшой экскурс. Этот вид рукоделия считается очень простым, но в тоже время, очень красивым. Квиллинг не требует дорогостоящих инструментов и материалов.

Идей для поделок великое множество. К новогодней теме можно смастерить ёлочку, снежинку или петушка. Выбор сделан? Дерзайте!



ПРИМЕР СОЗДАНИЯ ОБЪЕМНОЙ ЕЛОЧКИ.

Что нужно для работы – ножницы; бумага для квиллинга; линейка-лекало с окружностями разного диаметра; клей ПВА; зубочистка; пинцет. Если у вас нет инструмента для квиллинга, его с легкостью заменит обычная зубочистка с разрезанным концом.

Шаг 1. Для работы возьмите специальную бумагу зеленого цвета и разрежьте ее на несколько десятков полос шириной 3 мм, а также нарежьте бумагу коричневого цвета на полосы шириной 7 мм. **Шаг 2.** Коричневые полосы нужно накрутить в свободные завитки, например на обычный маркер. Смажьте их концы клеем и приклейте. Коричневые «бочонки» готовы! **Шаг 3.** Теперь необходимо сделать зеленные заготовки. Накрутите бумагу на шило (зубочистку) и вставьте его в линейку 16 размера. Дайте свободно расправиться. Чтобы достать завиток из линейки, нужно вставить зубочистку в центр, слегка сдвинуть в центр и извлечь. **Шаг 4.** Приклейте конец спирали клеем ПВА. Слегка сдавите завиток, чтобы он принял форму капельки. Заготовьте 10 таких капелек. Оберните каждую завитушку белой полосой, такой же ширины и приклейте ее. Это у вас получится первый ряд елочки. **Шаг 5.** Второй ряд делаем по такому же принципу, только вставляем в кружок под номером 15. Скрутите таких завитков штук 10. Приклейте первые два ряда, как показа-



но на фото. **Шаг 6.** Теперь сделайте спирали для третьего ряда, вставив их в отверстие под номером 14. Приклейте. **Шаг 7.** Для четвертого ряда понадобится круг, размером 13. Такой же размер необходимо взять для 5 и 6 ряда. Все детали аккуратно приклеивайте друг к дружке, как это видно на фотографии. На верхушку приклейте еще одну «каплю». Задекорируйте елочку бусинами, и она готова!

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

БОЛЬШОМУ КОРАБЛЮ – БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ!

МСБ



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

*в продуктовой линейке КМФ

В данном продукте доступна кредитная линия на длительный срок.

Кредитная линия может быть как возобновляемой так и не возобновляемой.



Воспользуйтесь кредитованием МСБ и получите бесплатное бизнес-образование от КМФ!



 [kmf.official](https://www.kmf.kz)
www.kmf.kz

от 5 000 001 ₸ до 60 месяцев
до 16 000 000 ₸



Целевое назначение кредита:

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

Основные условия:

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

ГДЕ МОЖНО ОТДОХНУТЬ В ЗИМНИЙ ПЕРИОД, НЕ ВЫЕЗЖАЯ ИЗ СТРАНЫ

Зима – это прекрасное время года, не смотря на морозы и частые простудные заболевания, все же хочется проводить время на природе и наслаждаться снегом. Стоит задаться вопросом, куда же можно отправиться для этих целей, если у вас появилась возможность отправиться в отпуск? Предлагаем несколько главных мест на территории нашей страны, где можно отдохнуть и поправить здоровье в зимний период.



1. БОРОВОЕ

Сосновые леса Борового зимой – это чистейший воздух, а мелкие сопки благоприятны для катания на лыжах и сноубордах. Каждая семья сможет найти жилье и развлечения здесь себе по карману. Помимо этого, на территории Борового работает множество баз отдыха и санаториев, которые также способны разнообразить досуг.

2. КАЗАХСТАНСКАЯ ЛАПЛАНДИЯ ИЛИ РЕЗИДЕНЦИЯ АЯЗ-АТЫ

Развлечение для самых маленьких туристов, которые могут здесь почувствовать магию и волшебство Нового Года. Находится резиденция Деда Мороза возле гостиницы «Риксос-Боровое». Доехать можно только на своем транспорте - километров 12 от поселка Боровое. В резиденции дети могут увидеть Аяз-Ату и множество интересных макетов, стилизованных под 7 чудес света. Также в услуги резиденции входят катание на упряжке собак или северных оленей, катание на коньках и сувенирная лавка.



3. БАЯНАУЛЬСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК

Излюбленное место казахстанцев в привычный летний сезон, а во время зимних морозов — не особо востребованный туристический объект. Тем не менее, национальному парку есть что предложить туристам. Национальная охота с беркутами — это лишь небольшой вклад в развитие общего туристического кластера. В горной Баянаульской местности есть современные отели и лыжные базы.



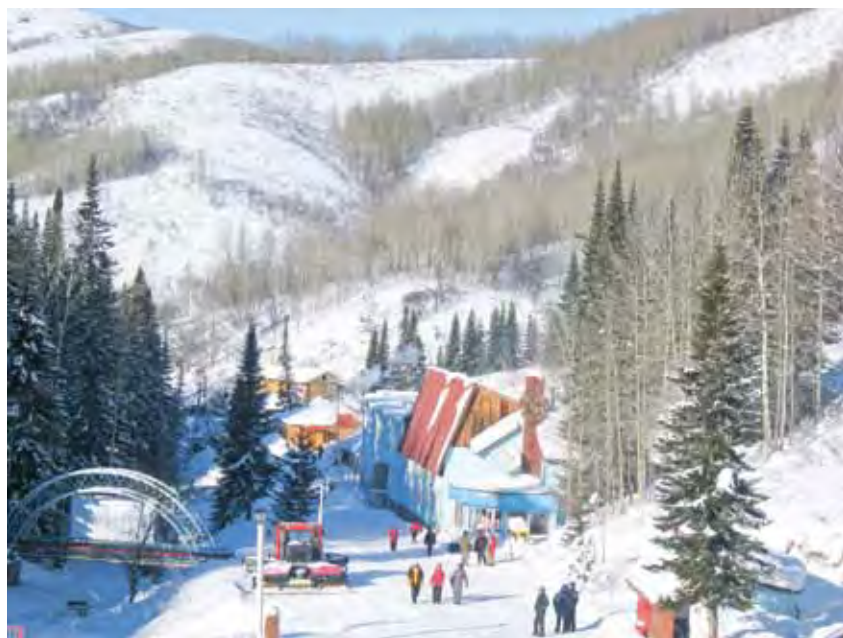
4. КАРКАРАЛИНСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК

В парке есть 7 природных памятников: Клен ясенolistный, Ель сибирская, Пещера первобытного человека, Лиственница сибирская, озеро Шайтанколь, озеро Бассейн, памятник природы «Палатка». Обилие ключей - характерная особенность Каркаралинских гор. Вода в них пресная и чистейшая. Каркаралинцы особенно выделяют родник Суык булак, которому приписывают чудодейственные лечебные свойства. Летняя температура воды составляет 6 градусов. Но старожилы уверяют, что родник никогда не замерзает и вода в нем круглый год сохраняет одинаковую температуру. Также в местности развита инфраструктура с гостиницами, горными отелями и лыжными базами.



5. АЛТАЙСКИЕ АЛЬПЫ

Наряду с базами Чимбулак, Акбулак, Табаган и Нуртау уверенно стоит и динамично развивается горнолыжный комплекс «Алтайские Альпы». Он расположен в Восточном Казахстане, в урочище Горная Ульбинка, в 24 км от города Усть-Каменогорск, на высоте 660 м над уровнем моря. Горнолыжный сезон длится с ноября по апрель, средняя высота снежного покрова достигает 1,5 м. «Алтайские Альпы» открывают широкие горизонты для горнолыжников и сноубордистов, предлагая трассы различной степени сложности и расположения, а также кресельные и бутельные подъемники.





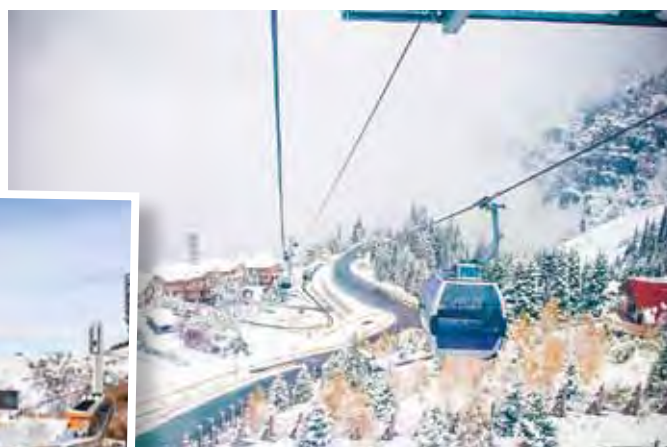
6. ЧУНДЖА

Село в Казахстане, центр Уйгурского района Алматинской области. Расстояние до областного центра — города Талдыкорган — 346 км, до города Алматы — 243 км. Все горячие источники в Чундже питаются водой, которая подогревается магматическими интрузиями в районах активного вулканизма.

Термальные минеральные источники или горячие источники подразделяются на тёплые (20-37 °С), горячие (37-50 °С) и очень горячие (50-100 °С). В районе горячих источников в Чундже много санаториев, зон и баз отдыха. Стоимость и цены здесь разные, но, в основном, — это доступный полноценный отдых.

7. АЛМАТЫ

Город с самым развитым туристическим бизнесом. Самое привлекательное в нем то, что туристические зоны находятся в шаговой доступности от самого мегаполиса. Проехав несколько километров вверх вы оказываетесь возле гор. Уже во время СССР зимний туризм в Алматы был неплохо развит: самый большой на постсоветском пространстве каток «Медео» — одно из доказательств этому. Помимо этого, здесь есть множество горнолыжных курортов с различной ценовой политикой.



8. САНАТОРИЙ САРЫАГАШ

Самый известный санаторий в Казахстане находится в 130 км к югу от областного центра города Шымкент и в 18 км от столицы Узбекистана города Ташкент. Санаторий расположен в посёлке Коктерек Сарыагашского района ЮКО, на высоте 450 м над уровнем моря, в садово-парковом массиве близ реки Келес. Всем известны уникальные свойства минеральной воды источника «Сарыагаш». Уже не одно поколение поправляет свое здоровье благодаря этой уникальной воде. Ежегодно в санатории оздоравливаются около 16-20 тысяч человек.

ВАЖНО!

ЧТОБЫ СТАТЬ КЛИЕНТОМ КМФ ВАМ НЕОБХОДИМО:

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

ОФОРМЛЕНИЕ КРЕДИТА С МИНИМАЛЬНЫМ ПАКЕТОМ ДОКУМЕНТОВ*:

- ◆ Документ, удостоверяющий личность.
- ◆ Для ИП необходимо свидетельство о государственной регистрации.

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

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

Кредиты выдаются на различные цели, не противоречащие законодательству РК.

ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА

можно осуществить любым удобным для Вас способом:





ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ НА НОВОГОДНЕМ СТОЛЕ?

По традиции, встреча Нового года подразумевает витающий в воздухе запах мандаринов, весело поднимающиеся со дна бокала пузырьки шампанского, тазик салата «Оливье» и, непременно, «Селедку под шубой». При желании, новогоднее меню можно существенно разнообразить, добавив в него оригинальные рецепты очень вкусных салатов на Новый год. 2017 год ознаменован годом огненного петуха. Петух – птица очень серьезная, он любит все естественное и простое. Итак, с чем же нужно встречать петуха?

Блюда на Новый год 2017 не должны быть замысловатыми, а сама пища не должна быть тяжелой и жирной. Очень острую пищу с добавлением химических приправ также следует исключить из праздничного меню. По восточным традициям на столе в новогоднюю ночь должна стоять тарелочка с тем блюдом, которое любит сам символ наступающего года. То есть, на праздник в честь

встречи Нового года Петуха надлежит поставить на стол пшено, просо или лакомство, сделанное в виде червячков (к примеру, сладких).

Вооружившись фантазией, практически любой салат мож-



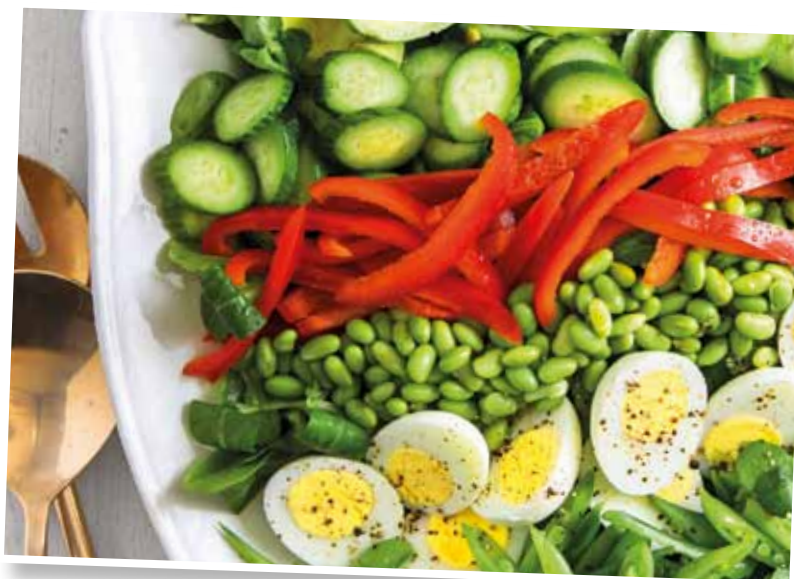
но «обыграть» в виде петушка, использовав тертые желтки, белки, нарезанный тонкими полосками болгарский перец и т.д. Вся зелень, соленья, овощи и фрукты должны быть разложены на больших тарелках, а мясная, сырная, колбасная нарезка – на небольших тарелочках и блюдах. Но лучше всего нарезку разложить на небольшие кусочки пшеничного или зернового хлеба.



Обязательно на столе должна быть порционная выпечка. Из алкогольных напитков, помимо бодрящей выпивки (ликеры, вина, настойки и наливки) всенепременно должны стоять разнообразные коктейли (слово «коктейль» в переводе с английского означает буквально «петушинный хвост»). Самое главное при оформлении праздничного стола помните золотое правило: «Ко всем вашим блюдам добавляйте главные ингредиенты - капельку любви и щепоточку фантазии!»

СОВЕТ ПО СЕРВИРОВКЕ СТОЛА:

Символ наступающего года красный петух. Именно поэтому он будет несказанно рад, если при сервировке стола будут использованы все оттенки красного. Лучше всего использовать красные игрушки в качестве ёлочных украшений. Простота и натуральность должны лидировать при сервировке новогоднего стола. Поскольку это животное деревенское, то нужно сделать акцент на этом, используя глиняные горшочки, льняные скатерти.



КАК ПРАВИЛЬНО ЗАГАДЫВАТЬ ЖЕЛАНИЯ НА НОВЫЙ 2017 ГОД?



Новый год – пора волшебства и веры в чудеса. Под новый год можно загадывать самые заветные желания, и они непременно сбудутся. Мечтам свойственно сбываться. Главное их правильно формулировать и посылать в космос и еще выполнить несколько символических обрядов и ритуалов.

2017

2017-й год будет годом красного, огненного Петуха. Давайте узнаем, как загадать желание так, чтобы оно исполнилось в 2017-м году.

Главное, следуйте нижеперечисленным советам:

◆ Никогда не говорите о мечтаниях в прошедшем, будущем времени. Например, «я хочу, чтобы у меня была хорошая зарплата». Слово «была» — это блок. Высшие силы отвечают: «Да, у тебя была хорошая зарплата». Соответственно, никакой реализации у данной мечты

не будет. Надо говорить: «Благодарю за мой достаток, который растет с каждым днём»

◆ Не употребляйте фразы-паразиты при формировании просьбы. К таковым можно отнести: «любой ценой», «кровь из носа», «не пожалею своего здоровья ради...» и т.п. Все эти слова будут поняты буквально. Ваше желание исполнится, но не так, как вы хотели

◆ Думая о сокровенном — будьте на позитиве. Гоните все негативные мысли от себя

◆ Также избегайтесь от слов, которые тормозят ваши намерения: должно, буду, может быть, хотя бы. Не применяйте отрицательные частицы: не, ни. Только представьте себе, вы сами же себя обрекаете на неудачи, такими желаниями: «мне хотя бы небольшой угол иметь, но свой». Как результат — вы получаете маленькую комнатную в семейном общежитии

◆ Не рисуйте в голове расплывчатые картинки, формулируйте предельно четко, что вы желаете, тогда все ваши планы воплотятся в жизнь.

КОГДА ЛУЧШЕ ЗАГАДЫВАТЬ ЖЕЛАНИЕ?

По традиции мы все встречаем новый год в кругу семьи, близких и друзей. И как правило загадываем желание под бой курантов до двенадцати часов ночи. Именно это время считается магическим и волшебным. Но это не единственный вариант. Дети пишут письма сказочному дедушке Морозу или Санта Клаусу заранее. И такие желания тоже сбываются. Если же вы не успели загадать желание до наступления нового года, не отчаивайтесь, у вас ещё есть время до наступления старого нового года.



СПИСОК 30 ЖЕЛАНИЙ НА НОВЫЙ ГОД

Говоря о желаниях, многие натываются на мысль, что не знают чего загадать то. Для этого мы выбрали перечень желаний, в котором вы можете найти что-то для себя. Самое время загадать и идти к его реализации.

1. Отправлюсь в путешествие в страну, которую давно мечтал увидеть.
2. Каждый день просыпаться в окружении своих близких, говорить им — люблю.
3. Встречу свою половину.
4. Создам крепкую полную семью.
5. Отлично отдохну в отпуске.
6. Сделаю много добрых дел.
7. Заведу домашнего любимца.
8. Изменю, интерьер комнаты, сделаю ремонт.
9. Открою своё дело, чтобы проект удался.
10. Куплю абонемент в фитнес-центр. Начну следить за своим телом.
11. К отпуску стану стройняшкой. Приведу свое тело в идеальное состояние.
12. Соберу всех давних друзей летом на пикник.

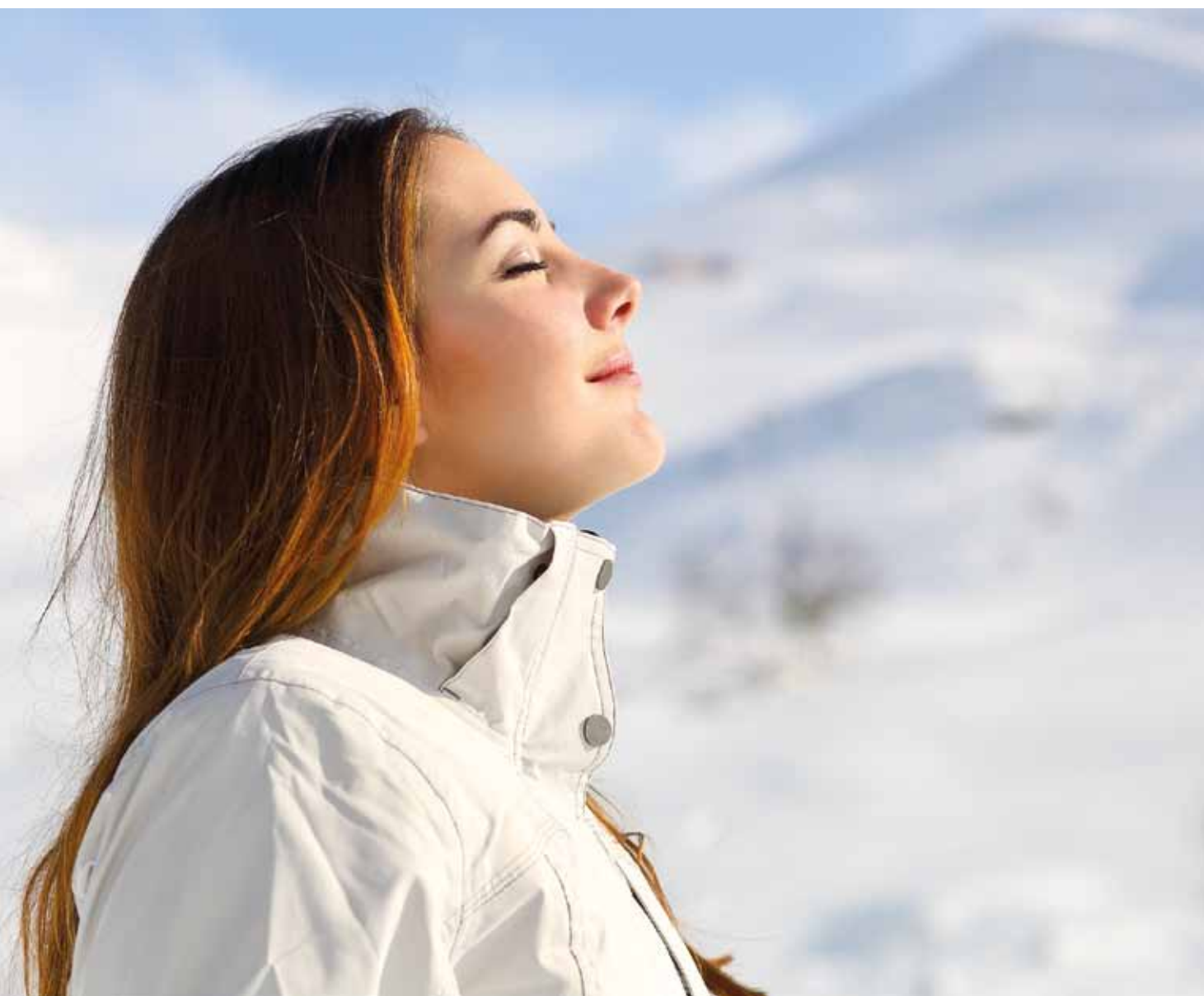
13. Избавлюсь от вредных привычек.
14. Поборю свои комплексы, страхи. Полюблю себя, сделаю что-то необычное, например, прыжок с парашюта.
15. Научусь готовить вкусные полезные блюда.
16. Поменяю надоевшую работу на любимое дело.
17. Куплю новую машину.
18. Схожу на костюмированную шумную вечеринку.
19. Изменю уровень своих знаний. Поступлю в высшее заведение.
20. Исполню мечту ребёнка.
21. Отправлюсь в романтическое путешествие.
22. Стану кинозвездой, певицей!
23. Увижу своими глазами закат на океане, море.
24. Устрою поход, покорю вершину горы.
25. Излечу давнее заболевание.
26. Поеду в Таиланд — увидеть чистоту, красоту океана.
27. Научусь плавать.
28. Выучу английский в совершенстве.
29. Построю дом своей мечты.
30. Сделаю счастливыми своих близких.

Надеемся, наша статья поможет вам в столь важном деле. Загадывайте правильные желания и наслаждайтесь их исполнением в следующем году!



УКРЕПЛЯЕМ ИММУНИТЕТ В ЗИМНИЙ ПЕРИОД

Зима – это прекрасное время года. Несмотря на свою суровость, зима способна порадовать нас своими прелестями белым снегом, сказочным праздником новый год. Однако зимний период не такой уж беззаботный, как кажется на первый взгляд. Суровые морозы, ветер, влажность, недостаток витаминов, слякоть могут привести к физическому ослаблению. Ведите здоровый образ жизни, предпринимайте конкретные действия для поддержания природной защиты. Они просты и доступны.



Наш организм менее защищён зимой, иммунитет слабеет, потому как находится в постоянной борьбе с бактериями, инородными клетками, токсинами и вирусами. Вам, наверняка, известно, что

иммунитет необходимо поддерживать постоянно, особенно в холодный зимний период. Итак, предлагаем вам несколько советов по укреплению иммунитета в холодное время.

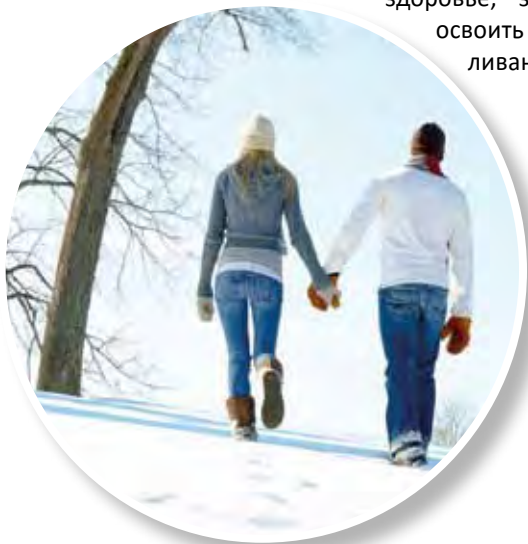
СБАЛАНСИРОВАННОЕ ПИТАНИЕ

В первую очередь, в зимний рацион должны входить белковые продукты. Кушайте творог, рыбу и морепродукты, всевозможные каши, индейку и тресковую печень. Невероятно полезны сырые перепелиные яйца: ешьте их натощак. Включите в ежедневное зимнее меню источники полезных ферментов, витаминов, клетчатки – киви, брокколи, свежую морковь, яблоки, орехи, зелень, лук, чеснок, разнообразные сухофрукты, квашеную капусту. Старайтесь избегать излишней тепловой обработки: готовьте на пару, запекайте овощи в духовке, а зелень лучше подавать в свежем виде в виде украшения блюда. Заморозка позволяет сохранить витамины, поэтому высушенные и замороженные ягоды окажутся как нельзя кстати в период зимнего авитаминоза. Чтобы укрепить иммунитет, включите в свой рацион оливковое, кунжутное, арахисовое и топленое сливочное масло. Съедайте ежедневно хотя бы по одной ложке натурального меда – окажите неоценимую поддержку своему иммунитету.



ДВИГАЙТЕСЬ

Не отказывайтесь от ходьбы и прогулок на свежем воздухе. Лучше всего совершать пешие прогулки на природе за пределами города. Позвольте своему организму насытиться кислородом и живительными эфирами. Чтобы укрепить здоровье, зимой можно освоить правила закаливания.



НАПИТКИ ЗАРЯЖАЮТ ЭНЕРГИЕЙ

Пейте свежевыжатые соки, ягодные морсы – насыщайте организм витаминами, заряжайтесь энергией! Невероятно полезными для здоровья станут зимой целебные отвары из трав. Заваривайте чай с добавлением липы, ромашки, чабреца, смородины, зверобоя, шалфея, шиповника, мяты, малины. Залейте травы кипятком, а плоды шиповника проварите отдельно (можно и даже нужно – несколько раз!) Также в чай можно добавить имбирь или кардамон, кориандр, гвоздику или корицу.



СОВЕТЫ НАШИХ ПРАБАБУШЕК: «ТРОЙНАЯ СИЛА»

Нашим прабабушкам известно замечательное средство, укрепляющее иммунитет. Смешайте стакан кагора и меда с половинкой стакана сока алоэ. Возьмите в равных частях душицу, сушеницу топяную, мелиссу, цветки липы, шишки хмеля, валериановый корень, семена пустырника и кориандра. Заварите траву в предварительно ошпаренном чайнике: две столовые ложки сбора на литр кипятка, оставьте на некоторое время, а потом выпивайте в течение дня.

Готовьте витаминные смеси. Например, по полстакана сока моркови и редьки смешайте с соком клюквы или лимона и медом (столовая ложка). Пейте один раз в день. С помощью таких народных рецептов зимний авитаминоз вам не страшен! Будьте здоровы!



Добрый день! Брала у вас кредит на 24 месяца, погасила 7 платежей, но тут подвернулась выгодная цена на закуп крупной партии товара. Пришла в отделение, подать заявку на внутреннее рефинансирование и на получение следующего кредита. Но мне отказали, сказав, что я должна погасить не меньше половины срока. Можете объяснить, почему?



В нашей компании нет ограничения на срок погашенного кредита, после которого можно получить доступ к внутреннему рефинансированию. Если в отделении/филиале вам отказывают, вы можете обратиться к руководителю кредитного отдела отделения/филиала, либо связаться с Call Center по бесплатному телефону 7474.

Добрый день! Я всегда погашаю кредит через терминал. А терминалы, как известно, сдачу не выдают. Вчера у меня был последний платеж, больше кредитоваться пока не хочу. Могу я забрать остаток денег, который накопился после погашения, и как это сделать?



Да, конечно, вы можете забрать остаток денег, который хранится на транзитном счете. Для этого вам необходимо написать заявление и подойти в кассу филиала/отделения.



Мой кредитный эксперт сейчас на больничном. Кто примет у меня заявку на кредит?



Вы можете подать заявку на кредит несколькими способами:

1. Позвонить в отделение/филиал, в котором обслуживаетесь, и вызвать на оформление кредита кредитного эксперта, который обслуживает ваш район.
2. Прийти в наше отделение/филиал и подать заявку на кредит через консультанта или дежурного кредитного эксперта.
3. Оформить заявку на кредит на нашем сайте www.kmf.kz. Эта процедура займет у вас несколько минут и с вами в течение ближайшего времени свяжутся наши сотрудники.

Я получила заработную плату и пришла в ваше отделение, чтобы внести досрочно платеж по кредиту. Кассир приняла платеж, но сказала, что я должна приходить вовремя, в свою дату погашения. Хотелось бы узнать, почему я не могу проплачивать кредит раньше на три, четыре дня, предоплата это ведь не задержка платежа?



В нашей компании нет никаких ограничений на полное, либо частичное погашение кредита.

Есть только один нюанс – так как мы не являемся банком, у нас нет открытых лицевых счетов на каждого клиента. Поэтому, при частично досрочном погашении, деньги попадают на транзитный счет, и находятся там до даты платежа. То есть, у Вас не будет возможности сэкономить на процентах, хотя платеж Вы произвели досрочно.

У меня была просрочка в другом банке. Сегодня закрыл просрочку и принес справку об отсутствии задолженности. Но ваши сотрудники заявку на кредит у меня не приняли. Почему?



В нашей компании, как и в любой другой финансовой организации, существует такое понятие, как платежная дисциплина. Если у вас в другом финансовом институте есть открытая просроченная задолженность, то мы не сможем рассмотреть вашу заявку на кредит. Если у вас в настоящее время просрочка погашена, то наш кредитный комитет будет обращать внимание на длительность ранее допущенной просрочки.

Вероятнее всего, у вас не приняли заявку на кредит из-за длительности или суммы просроченной задолженности в другом банке.



Я хочу досрочно закрыть кредит в КМФ, мне соседка сказала, что проценты при этом списываются. Это так?



У вас не совсем верная информация. Проценты не списываются, но и лишние затраты вы не понесете. При расчете досрочного погашения будет учитываться сумма остатка основного долга и сумма вознаграждения, начисленного на дату досрочного погашения.

Я открыл магазин месяца назад. Могу я взять кредит на оборот в индивидуальном кредитовании?



Одним из требований к клиенту, занимающемуся бизнесом, и желающим взять кредит индивидуально, является предпринимательский стаж – не менее 6 месяцев.

Но мы можем предложить Вам альтернативный вариант - кредитование в группе. В группе допускается кредитование одного заемщика, имеющего опыт ведения бизнеса менее шести месяцев, если остальные члены группы не возражают.

Живу и имею прописку в г. Кызылорда, работаю в Актау 15/15 дней. Могу я взять у вас кредит?



Одним из требований к потенциальному клиенту КМФ является его проживание и место работы/бизнеса на территории охвата филиалами КМФ.

Наша компания еще не представлена в г. Актау, поэтому, к сожалению, в настоящее время получить кредит Вы не сможете.



Хотел получить у вас кредит 1 500 000 тенге на развитие сельскохозяйственного бизнеса. Но у меня нет в залог ничего, кроме трактора и комбайна. Техника у меня рабочая, но достаточно старая. Могу я получить у вас кредит под такой залог?



В наших внутренних документах нет ограничения по возрасту спецтехники и тракторов. Мы рассматриваем подобные заявки на предоставление кредита. Более подробную консультацию и контакты наших отделений вы сможете получить в нашем Call Center по телефону 7474, звонок бесплатный. Call Center работает в будние дни, с 08-00 до 19-00 часов.

Я являюсь вашим клиентом, у меня кредит в группе. Постоянно беру кредиты на бизнес, но сейчас нужны деньги для срочного завершения строительства (пристройки к дому). Текущий кредит досрочно погасить не могу, да и деньги не хочу изымать из оборота. Что вы можете предложить?



Мы можем предложить вам кредитный продукт «Шанырак». «Шанырак» может быть параллельным кредитом клиента КМФ.

Условия продукта:

Сумма до 2 000 000 тенге

Срок до 60 месяцев

Залоговое обеспечение - сумма до 300 000 тенге – без залога, свыше 300 000 тенге – гибкий подход к залоговому обеспечению.

Более подробную консультацию вы сможете получить у своего кредитного эксперта или у оператора Call Center по телефону 7474, звонок бесплатный.

Я хотел взять кредит в 3 млн. тенге. Живу и работаю в Сарыгаше. Но дом, который я хочу поставить в залог, находится в Жетысае. Почему его не берут в залог?



В нашей компании существует гибкий подход к залоговому обеспечению. Мы рассматриваем возможность кредитования при предоставлении в залог недвижимости в отдаленных регионах. Но очень важно, чтобы в том регионе, где находится предлагаемое вами залоговое обеспечение, была представлена наша компания. КМФ пока не представлена в Жетысае, поэтому мы не можем принять залоговое обеспечение, находящееся в этом районе.



АСТРОПРОГНОЗ НА 2017 ГОД

2017 год – это год Красного Огненного Петуха. Астрологи обещают, что он будет беспокойным, поэтому всегда нужно быть начеку. Однако, несмотря на воинственность знака, 2017 год принесёт практически всем лишь благоприятные изменения в социальной и деловой сфере.

ОВЕН ♈

В 2017 году Овны будут полны непредсказуемости. Перед вами откроется масса удивительных перспектив, от которых вы не сможете отказаться. Действуйте решительно, и тогда любое начинание увенчается успехом. Постарайтесь всегда быть начеку, ведь удача любит внимательных и ловких. Если вы подружитесь с ней, то никакие преграды не станут у вас на пути.

ТЕЛЕЦ ♉

У Тельцов в 2017 году произойдут кардинальные перемены в личной жизни. Те, кто до сих пор не нашел свою вторую половинку, обязательно встретят дорого и любимого человека, который останется с ними надолго. А вот семейные Тельцы должны внимательно относиться к своему любимому человеку, а то, ведь, так и до развода недалеко. В профессиональной деятельности все будет складываться самым лучшим образом — грядет повышение или смена должности.

БЛИЗНЕЦЫ ♊

Представители этого знака в новом году будут действовать решительно и ни перед чем не остановятся. Каждый ваш поступок окажется правильным. Так что, если в ваших планах уже давно зреет решение поменять место работы, разорвать отношения с некоторыми людьми или же просто уехать ненадолго из города, то смело беритесь за эту затею. Единственное требование — продумывайте тщательно свои поступки. Не ввязывайтесь в различного рода авантюры и сомнительные мероприятия, иначе рискуете попасть в неловкую ситуацию.

РАК ♋

Этот год для представителей знака Рак будет довольно-таки тяжелым. Вас одолеет депрессия, наступит упадок сил, в общем, вы почувствуете полное разочарование в жизни. Боритесь с такими чувствами на протяжении всего года, чтобы не нанести вред своему организму. Избегайте конфликтных ситуаций, больше отдыхайте и приобщайтесь к прекрасному: ходите на выставки, в театры, музеи. В середине месяца Раки познакомятся с человеком, который сможет их вывести из унылого состояния.

ЛЕВ ♌

Все о чем вы так давно мечтали, сможет наконец осуществиться в 2017 году. Удача будет сопутствовать везде и всюду. Главное, чтобы Львы умело различали действительно стоящую затею и ту, от которой можно отказаться. Свободные знаки обретут надежного и достойного человека. Это значит, что уже ближе к концу года возможен брачный союз, способный просуществовать не один год. Во второй половине года вам может поступить предложение о поездке. Лучше бы Львам от нее отказаться.

ДЕВА ♍

С первых дней 2017 года Девы ощутят мощнейший прилив сил и энергии. Это время станет идеальным периодом для смены приоритетов и жизненных позиций. Может быть, вы найдете ошибки в своем поведении и захотите их исправить, чтобы стать лучше. Это желание позволит Девам улучшить свои профессиональные, общественные и человеческие качества. В личной жизни все будет эмоционально и бурно. Возможно, этот факт сыграет злую шутку с представителями данного знака и давно сложившиеся отношения разорвутся.

ВЕСЫ ♎

Весам в наступающем году придется не сладко. Присущая им нерешительность станет причиной многих проблемных ситуаций. При всем этом, поддержки от близких людей не поступит. Именно поэтому люди этого знака должны собрать всю свою волю в кулак и героически выдержать все нападки судьбы. Да и побороть нерешимость тоже не помешает. Несмотря на все это, Павел Глоба пророчит стремительную карьеру Весам, причем предлагаемые должности будут хорошо оплачиваться.

СКОРПИОН ♏

Этот год окажется ровным и благополучным. Скорпионам удастся реализовать самые неординарные идеи, которые уже давно таятся в глубинах души. Те, кто еще не связан узами брака смогут найти вторую половинку и в максимально сжатые сроки надеть обручальные кольца. Рассматриваемый период является идеальным временем для смены места жительства. Это может быть не только город, но даже и страна. Петух

обещает сопровождать во всех важных делах и дарить такое необходимое везение.

СТРЕЛЕЦ ♐

С приходом 2017 года в Стрельцах проснется уверенность и стремление изменить свою жизнь. Вы научитесь радоваться мелким удачам и простым вещам. Проявляя максимальную настойчивость, представители этого знака смогут занять руководящие должности, которые принесут как материальную выгоду, так и удовольствие. Правда, вам придется отказаться от дальних путешествий, потому что они не принесут ожидаемого результата.

КОЗЕРОГ ♑

Практически, весь последующий год Козероги проведут в попытке установить баланс между личной жизнью и работой. Чтобы поскорее достичь гармонии в этих сферах, необходимо переосмыслить некоторые ценности, определить для себя новые цели и воплотить в реальность некоторые давнишние идеи. Несмотря на то, что 2017 года для Козерогов окажется сложным, они смогут найти в нем и положительные стороны.

ВОДОЛЕЙ ♒

Год Петуха принесет представителям этого знака много новых открытий. Прежде всего, вы поймете, что способны испытывать такие эмоции, о которых ранее и не подозревали. Можно сказать, что у Водолеев произойдет переоценка ценностей и приоритетов. Доверяйте своей интуиции — она не подведет. Кроме того, не стоит прислушиваться к мнению окружающих, ведь они не всегда оказываются правы, а их предложения могут негативно сказаться на вашей жизни.

РЫБЫ ♓

Без энергичности и харизматичности в 2017 году Рыбам никуда. Эти два качества помогут вам справляться с теми трудностями, которые уже давно нависли над вами. Кардинальная смена жизненных приоритетов очень важна для Рыб. Именно этим необходимо заняться в грядущем году. К тому же, подобное поведение обязательно понравится хозяину года, и он одарит вас щедрыми подарками, не скупясь на их количество.

Источник: www.god2017.com



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



АҚТӨБЕ:

г. Ақтобе, ул. Братьев Жубановых, 285 Д
8 (7132) 55-43-42, 55-40-21, 55-40-25
г. Хромтау, ул. Ауэзова, 3
8 (71336) 5-99-99
г. Ақтобе, ул. Ахтанова 48

«Розыбакиевадағы» Алматы филиалы:

г. Алматы, ул. Розыбакиева, 45 Г
8 (727) 374-20-53, 374-20-54
г. Алматы, 4 мкр., 10 А
8 (727) 380-29-65
с. Иргели, ул. Кунаева, 158
8 (727) 307-12-17
г. Каскелен, ул. Байгазиева, 39
8 (727) 371 76 48
с. Узынагаш, ул. Жамбыла, 101 А
8 (72770) 2-12-84
ст. Шамалган, ул. Дуйсекова, 37 А
8(72771) 5 -80-75

«Қалдаяқовадағы» Алматы филиалы:

г. Алматы, ул. Калдаяқова, 30
8 (727) 38246 46, 382 46 45
г. Алматы, ул. Майлина, 208
8 (727) 251-30-54
г. Есик, ул. Токатаева, 139
8 (72775) 4-03-20
г. Капшагай, 4 мкр., 42, н.п. 82
8 (72772) 7-99-80
г. Талгар, ул. Кунаева, 87
8 (727) 295-63-89
с. Шелек, ул. Орынтаева, 69 А
8 (72776) 2-42-19

АСТАНА:

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

ҚАРАҒАНДЫ:

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. Құнанбаева, 91/1
8 (72156) 5-66-44
г. Темиртау, пр. Мира, 98
8 (7213) 95-95-57
с. Осакаровка, ул. Достық, 29
8 (72149) 4-10-98
с. Киевка, ул. Тәуелсіздік, 51
8 (72144) 2-17-15
с. Атасу, пр. Сейфуллина, 20
8 (71030) 2-76-01

КОСТАНАЙ:

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

КӨКШЕТАУ:

г. Кокшетау, ул. Ауельбекова, 62
8 (7162) 26-92-82, 26-45-34, 26-46-05
с. Зеренда., ул. Мира, 77
8 (71632) 2-10-14
г. Щучинск, ул. Ауэзова, 45
8 (71636) 4-32-80
г. Макинск, ул. Яглинского, 5 А

8 (71646) 2-22-33
с. Саумалколь, ул. Достық, 15 А
8 (71533) 2-14-79

ҚЫЗЫЛОРДА:

г. Кызылорда, ул. Желтоқсан, 9 Д
8 (7242) 26-38-47, 58-95-13
п. Жалағаш, ул. Бұхарбай Батыра, 129
8 (72431) 3-26-43
п. Жанакорган, ул. Мусаханова, 18
8 (72435) 2-22-29
п. Жосалы, ул. Е.Көшербаева 32/2
8 (72437) 2-11-39
п. Шиелі, ул. Даулеткерей, б/н
8 (724 32) 4-27-99
п. Теренозек. ул. Алияқбарова, 9 Б
8 (724) 36-219-09
п. Айтеке би, ул. Айтеке би, 9
8 (724) 38-241-41

ПАВЛОДАР:

г. Павлодар, ул. Бектурова, 62/2
8 (7182) 70-40-98, 70-40-97, 70-40-96
с. Аққу, ул. Амангелды, 69, офис 12
8 (71839) 2-10-40
г. Ақсу, ул. Астана, 44/1
8 (71837)5-03-22, 3-34-98
г. Екибастұз, 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

ПЕТРОПАВЛОВСК:

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

СЕМЕЙ:

г. Семей, пр. Шакарима, 82 Б
8 (7222) 63-59-02
с. Бескарагай, ул. Сейфуллина, 157 а
8 (72236) 9-07-44
с. Караул, ул. Мұхаметханова, 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, ул. Астана, 129
8 (72333) 2-55-86

ТАЛДЫҚОРҒАН:

г. Талдықорған, ул. Тәуелсіздік, 40
8 (7282) 246-735, 246-736
с. Балпық 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. Жансүгіров, 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. Момышұлы, 1/4
8 (72840) 3-19-51
г. Жаркент, ул. Розыбакиева, 24
8 (72831) 5-04-56
г. Жаркент, пр. Жибек Жолы д.61 кв.3
г. Чунджа, ул. К. Исламова, 25
8 (72778) 2-44-98
с. Кеген, ул. Б. Атыханұлы, 22
8 (72777) 2-20-66

ТАРАЗ:

г. Тараз, ул. Байзақ батыра, 187
8 (7262) 45-11-17, 46-80-72, 46-80-71
г. Тараз, пр. Абая, 106
8 (7262) 43-60-34.
г. Тараз, мкр. «Телецентр», 1 А
8 (7262) 51 02 65
г. Жаңатас, 2 мкр., 6
8 (72634) 6-29-43
г. Каратау, ул. Молдагуловой, 59-61
8 (72644) 6-16-74
с. Кордай, 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.Момышұлы, ул. Латиканта, 4 А
8 (72635) 2-01-16
г. Шу, ул. Науалиева, 7 Б
8 (72643) 2-13-16

ТҮРКІСТАН:

г. Түркістан, ул. С. Ерубаяева, 249 А
8 (72533) 4-33-41, 4-33-32
г. Түркістан, пр. Тауке хана, 227
8 (72533) 4-26-29
г. Кентау, ул. Яссави, 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. Төрткөл, ул. Кунаева, 1 А
8 (72530) 4-26-69
с. Шолакорган, ул. Жибек Жолы , 101
8 (72546) 4-27-92

УРАЛЬСК:

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

ӨСКЕМЕН:

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

ШЫМКЕНТ:

г. Шымкент, ул. Тыныбаева, 28 А-Б
8 (7252) 39-30-70, 39-30-71,
с. Абай, ул. М. Артыкова, 106 А
8 (72532) 3-01-93
с. Казыгурт, ул. Ахмет Яссауи, 1
8 (72539) 2-20-81
г. Сарыағаш, ул. Дуйсебаева 4 А
8 (72537) 2-36-01
г. Ленгер, ул. Төле би, б/н
8 (72547) 6-01-92
с. Коксайек, ул. Төле би, б/н
8 (72547) 5-16-63
г. Шымкент, мкр «Восток», 89, кв. 11
8 (7252) 20-12-03
г. Шымкент, ул. Отегенова үч.№ 1884
8 (7252) 770-740
с. Аксуикент, ул. Жандарбекова, 9
8 (72531) 2-40-74, 2-22-47
с. Рыскулов, ул. Т. Рыскулова, 257
8 (72538) 5-36-71
с. Темирлан, ул. Аббасова 8/1
8 (72530) 2-24-38
с. Карабулак, ул. Рүстемова, 19
8 (72531) 2-78-69
г. Арыс, ул. Төле би, 25 А
8 (72540) 2-30-35
г. Шардара, ул.Төле би, 29 А.
8 (72535) 2-13 02



скоро...