

# pro КМФ

КОРПОРАТИВНЫЙ

ЖУРНАЛ

|

WWW.KMF.KZ

|

СЕНТЯБРЬ

2016



## Итоги конкурса «Мой любимый бизнес» среди клиентов КМФ

Трое финалистов получили главный приз – поездку в Алматы, еще 20 человек награждены денежными призами! стр. 12

---

## НОВАЯ ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ КМФ

Еще больше бонусов и привилегий постоянным клиентам! стр. 21

---

## Интервью

Как крупнейшая МФО Казахстана растет ежегодно на 20%. стр. 30

---

## 8 способов укрепить здоровье осенью

Как повысить эффективность своего организма. стр 38

---

ЖУЛДЫЗДЫ  
СЕРІКТЕС  
КАЖДЫЙ КЛИЕНТ – ЗВЕЗДА

A large, stylized yellow star with a 3D effect and a dark red center is positioned on the right side of the page. The background is a vibrant red with faint, repeating star patterns.



# С ДНЕМ КОНСТИТУЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН!



## ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Вот и подошел к завершению очередной летний сезон и наступает трудовая осень. Это отличный период для того, чтобы наметить планы, поставить цели и с новыми силами взяться за их реализацию.

В любом начинании важна поддержка. Сотрудники КМФ всегда готовы оказать клиентам компании всяческую поддержку в рамках своих профессиональных компетенций. Вы хотите расширить свой бизнес или начать новый, а может быть, вы хотите сделать ремонт в вашем доме? В этом номере мы хотим вам подробно рассказать о возможностях реализации ваших планов при поддержке КМФ.

В следующем году нам исполняется 20 лет, и у нас много клиентов, которые были с нами на протяжении всего этого времени. Мы очень ценим лояльность наших клиентов и хотим, чтобы и новые клиенты брали с них пример в развитии своего бизнеса и построении доверительных отношений с нами. Подробнее с условиями программы лояльности вы можете познакомиться в текущем номере.

Текущим летом стартовал пилотный запуск нашей обновленной программы лояльности. На первом тестовом этапе, новая программа лояльности будет доступна для клиентов Талдыкорганского и Алма-тинских филиалов. А чуть позже, с осени этого года мы планируем постепенно внедрять ее и во всех остальных филиалах.

Также, мы хотим поздравить всех с наступающими праздниками. В первую очередь, это один из главных национальных праздников - День Конституции - день построения правового фундамента нашей государственности. Следом вся страна отмечает День Знаний, и мы желаем всем учащимся отличного начала учебного года и успехов!

Пусть осень принесет Вам новые надежды и мечты!

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



6



12



18



20



22



**НОВОСТИ КОМПАНИИ**

Открытие новых подразделений.....6  
 KMF получила кредит в размере 3,8 млрд. тенге на кредитование женщин-предпринимателей.....7  
 KMF получила 250 млн. тенге для финансирования микро и малого предпринимательства.....7  
 Команда героев.....8

**ПРОГРАММА «ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ»**

Кредиты для женщин –клиентов KMF .....10

**РЕЗУЛЬТАТЫ КОНКУРСА ДЛЯ КЛИЕНТОВ**

23 победителя получили призы .....12

**МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ**

Рынок микрофинансирования в Казахстане.....18

**ДЕНЬ КЛИЕНТА**

KMF встречает предпринимателей .....20

**НОВЫЙ ПРОЕКТ**

Каждый клиент – звезда .....21

**НАШИ ПРИОРИТЕТЫ**

Социальная ответственность - философия бизнеса KMF.....22

**СОВЕТЫ**

7 способов активной благотворительной помощи.....24

**ИСТОРИИ УСПЕХА**

Наши предприимчивые женщины.....26

**В ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ**

Изменения в господдержке для фермеров.....28

**ИНТЕРВЬЮ**

Титаны микроуровня.  
 Как МФО обеспечить ежегодный рост в 20%.....30

**ПРОДУКТ МСБ**

Кредиты для МСБ: лучшее решение от KMF .....32

**БИЗНЕС-ФОРУМ**

KMF на Евразийском Женском Бизнес Форуме.....34

**НАГРАДЫ ДЛЯ ФИНАНСОВО ГРАМОТНЫХ**

Конкурс для клиентов KMF .....35

**ОБРАЗОВАНИЕ**

Изменения в системе школьного образования Республики Казахстан .....36

**ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ**

8 способов укрепить здоровье осенью.....38

**ВОПРОС – ОТВЕТ**

.....40

**НАШИ АДРЕСА**

.....42



28



30



32



36



38

Корпоративный журнал «pro KMF»

**СОБСТВЕННИК:**

ТОО «МФО «KMF»

**АДРЕС:**

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

**Председатель Правления:**

Жусупов Шалкар Амангосович

**Главный редактор:**

Ибрагимова Рауза Абдулвахитовна

**Выпускающий редактор:**

Пономаренко Павел

**Над номером работали:**

Пономаренко Павел  
 Белесикова Юлия

**Дизайнер:**

Артыгалиев Алишер

Издается: с 2015 года

Тираж: 33 200 экз.

**Отпечатано в типографии:**

ТОО «Реформа»

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

Распространяется бесплатно.

# ОТКРЫТИЕ НОВЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ



## 5-ЛЕТИЕ АКТЮБИНСКОГО ФИЛИАЛА

В 2011 году мы открыли филиал в Актюбинской области, с тех пор число клиентов выросло в разы – до 2 600 человек! Кредитный портфель филиала сейчас достиг 652 млн. тенге, с начала работы филиала выдано более 18 897 кредитов.

Поздравляем наших клиентов, которым желаем реализации множества успешных проектов!

Также в Актюбинской области наш офис работает в городе Хромтау.



## 5-ЛЕТИЕ КОСТАНАЙСКОГО ФИЛИАЛА

В 2011 году мы открыли филиал в Костанайской области. Сейчас у филиала более 4100 клиентов, которые получают кредиты для развития бизнеса, в том числе на селе! Кредитный портфель филиала сейчас превысил 1 млрд. тенге, и с начала работы филиала выдано более 18 856 кредитов.

Поздравляем наших клиентов, которым желаем реализации множества успешных проектов!

Также мы работаем для жителей Костанайской области в городе Рудный и поселках Карабалык и Фёдоровка.

## РАСШИРЯЕМ ПРИСУТВИЕ В КЫЗЫЛОРДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Открылось новое отделение КМФ в Кызылординской области в поселке Айтеке би, который находится в 410 км от Кызылорды. Отделение открыто на базе ранее работавшего субофиса КМФ, с кредитным портфелем превышающим 95 млн. тенге и активной клиентской базой свыше 480 человек.

Теперь работа отделения даст возможность на месте получать и погашать кредиты, а также нанимать больше местного персонала.

В поселке проживают 38 000 человек, большинство из которых зарабатывают на жизнь собственным делом. В частности, многие занимаются небольшим сельскохозяйственным бизнесом – разведением скота, выращиванием различных культур.

Также в 105 км от поселка расположен г. Аральск, что также даст импульс развитию кредитования этих регионов.

На торжественном открытии присутствовали гости и партнеры компании. После торжественной речи директора Кызылординского филиала, вместе с представителем Палаты Предпринимателей состоялась церемония разрезания красной ленты.



## СЕМЕЙСКИЙ ФИЛИАЛ КМФ ПЕРЕЕХАЛ В НОВЫЙ ОФИС

Офис Семейского филиала переехал в новое современное здание, находящееся в удобном для клиентов районе, на одной из центральных улиц города.

Новый офис оборудован с учетом требований к предоставлению высокого качества обслуживания клиентов. Кассовый узел оборудован удобными кабинками, установлены переговорные устройства, бронированные стекла. Предусмотрены парковочные места для клиентов.

Адрес филиала: г. Семей, проспект Шакарима, 82Б, телефон: 8 (7222) 63 - 59 - 02. Сейчас филиал в Семее обслуживает более 5 800 клиентов и оф, также офисы филиала открыты в поселках Карауыл, Кокпекты, Бекскарагай, селе Калбатау.



## ОТДЕЛЕНИЕ В ШАХТИНСКЕ (КАРАГАНДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ) ПЕРЕЕХАЛО В НОВЫЙ ОФИС

Отделение КМФ в Шахтинске сменило адрес, переехав в более удобное и доступное для клиентов место. Новый офис расположен в центре города, а его оснащение позволит оказывать услуги клиентам более эффективно и качественно.

Адрес отделения: г. Шахтинск, проспект Абая Кунанбаева, д. 91/1, тел: +7 (72156) 5-66-44

Сейчас отделение г. Шахтинск обслуживает 780 клиентов.

## КМФ получила кредит в размере 3,8 млрд. тенге на кредитование женщин- предпринимателей



Кредит в размере 3,8 млрд. тенге предоставляется микрофинансовой организации КМФ, являющейся долгосрочным партнером ЕБРР в Казахстане, двумя траншами по 1,88 млрд. тенге каждый. Гарантом по данному кредиту выступает АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».

Программа «Женщины в бизнесе» со-финансируемая ЕБРР и правительством Республики Казахстан подразумевает помощь малым и средним предприятиям, возглавляемым женщинами в получении доступа к финансированию, ноу-хау и консультациям. Повышение роли женщин в экономике - главный элемент укрепления экономической устойчивости стран, в которые инвестирует ЕБРР и один из трех ее стратегических приоритетов.



«Мы очень рады расширению состава участников программы «Женщины в бизнесе» в Казахстане, которую активно поддерживает Правительство Республики. Предоставляемый кредит поможет КМФ увеличить кредитование микро и малых предприятий, диверсифицировать кредитный портфель и фондирование. ЕБРР один из немногих финансовых институтов который предоставляет долгосрочное кредитование в местной валюте в Казахстане», - заявила **Джанет Хэкман, директор ЕБРР по Казахстану.**

«Займ целевой, рассчитан исключительно на женщин-предпринимателей. У нас около 162 000 клиентов, из них 64% - женщины. Поэтому средства, полученные по линии ЕБРР, для наших клиентов очень актуальны и своевременны», - сообщил **Шалкар Жусупов, Председатель Правления КМФ.**



## КМФ получила 250 млн. тенге для финансирования микро и малого предпринимательства

Целевой займ сроком на пять лет в размере 250 млн тенге предоставляется для кредитования субъектов микро и малого предпринимательства Казахстана.

Средства, выделяемые КМФ в рамках реализации Программы финансирования субъектов микро и малого предпринимательства фонда «Даму», будут доступны бизнесменам по условиям Программы в соответствии с процедурами КМФ.

«Большая часть наших клиентов – целевая аудитория данного займа, то есть мелкие предприниматели, фермеры, небольшие компании, производства. Благодаря широкой филиальной сети в сельской местности мы сможем обеспечить доступным финансированием тысячи бизнесменов», - прокомментировал

подписание соглашения **Шалкар Жусупов, Председатель Правления КМФ.**





## КОМАНДА ГЕРОЕВ

По просьбе первого в Казахстане Центра поддержки детей с онкологическими заболеваниями «Я с тобой» КМФ оказала помощь детям с онкологическими заболеваниями.

На средства КМФ были закуплены рюкзаки, с которыми дети поехали на VII Всемирные игры для детей с онкологическими заболеваниями, проходившие в Москве с 29 июня по 3 июля, а после с ними будут ходить в школу. Традиционно с игр, которые организует фонд «Подари жизнь» Чулпан Хаматовой, наши герои привозят самые высокие награды – золото, серебро, бронзу и гордо поднимают флаг Казахстана на церемонии открытия и закрытия игр. Победа наших детей на Играх станет стимулом для детей с онкологическими заболеваниями и примером мужества и силы воли. В этом году в Играх приняли участие более 700 детей из 15 стран мира. И это прекрасная возможность увидеть, что в этой нелегкой борьбе, которую они прошли - они были не одни!



«Наша команда вернулась с 12 медалями - три золотых, четыре серебряных и пять бронзовых! Мы познакомились с очень интересными людьми, дети поняли, что они не одни такие и что каждый из них победитель, не только на играх, но и в жизни! Ведь они смогли побороть свою болезнь! Мы были не просто командой, а стали друг для друга семьей!», - рассказывает Нагима Плохих, директор фонда «Здоровая Азия».

**СПРАВКА:** Всемирные игры для детей с онкологическими заболеваниями – это спортивные состязания для детей, перенесших онкологическое заболевание, и детей победивших и побеждающих эту страшную болезнь.



### ГРУППОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

ДОС

Условие: группа из 2-х человек

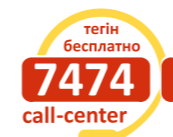
до 500 000 ₸ ♦ до 24 месяцев



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.



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

# КРЕДИТЫ ДЛЯ ЖЕНЩИН – КЛИЕНТОВ КМФ

Микрофинансовая организация КМФ подписала соглашение о получении кредита в размере 3,8 млрд. тенге по программе «Женщины в бизнесе» от Европейского Банка Реконструкции и Развития.



Кредит в размере 3,8 млрд. тенге предоставляется КМФ, являющейся долгосрочным партнером ЕБРР в Казахстане, двумя траншами по 1,88 млрд. тенге каждый. Гарантом по данному кредиту выступает АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».

28 июня 2016 г. состоялось подписание соответствующих кредитных соглашений. В церемонии подписания приняли участие Наташа Ханженкова, управляющий директор ЕБРР по Турции и Центральной Азии, Джанет Хэжман, директор ЕБРР по Казахстану,

Георгий Орлов, директор департамента финансовых институтов ЕБРР в России, Центральной Азии и Монголии, Шалкар Жусупов, Председатель Правления МФО «КМФ» и Каныш Тулеушин, председатель правления фонда «Даму».

Программа «Женщины в бизнесе» со-финансируемая ЕБРР и правительством Республики Казахстан подразумевает помощь малым и средним предприятиям, возглавляемым женщинами в получении доступа к финансированию, ноу-хау и консультациям. Повышение роли женщин в экономике - главный

элемент укрепления экономической устойчивости стран, в которые инвестирует ЕБРР и один из трех ее стратегических приоритетов.

*«Мы очень рады расширению состава участников программы «Женщины в бизнесе» в Казахстане, которую активно поддерживает Правительство Республики. Предоставляемый кредит поможет КМФ увеличить кредитование микро- и малых предприятий, диверсифицировать кредитный портфель и фондирование. ЕБРР - один из немногих финансовых институтов,*



*предоставляющих долгосрочное кредитование в местной валюте в Казахстане», - заявила Джанет Хэжман, директор ЕБРР по Казахстану.*

*«Займ целевой, рассчитан исключительно на женщин-предпринимателей. У нас около 162 000 клиентов, из них 64% - женщины. Поэтому средства, полученные по линии ЕБРР, для наших клиентов очень актуальны и своевременны», - сообщил Шалкар Жусупов, Председатель Правления МФО КМФ.*

Каныш Тулеушин, Председатель Правления Фонда «Даму», отметил, что женское предпринимательство играет особую роль как в экономике Казахстана в целом, так и в секторе

малого и среднего бизнеса, поэтому государство в лице Фонда «Даму» проводит амбициозную политику по поддержке предпринимательства среди женщин. «С 2010 года наш Фонд реализует программу развития женского предпринимательства, разработанную в соответствии с поручением Президента РК, озвученном на V-ом Форуме женщин Казахстана. Эта программа позволяет женщинам-предпринимательницам получать микрокредиты на льготных условиях в банках-партнерах Фонда «Даму». В рамках этой программы кредиты получили уже более 1,5 тысяч предприятий на общую сумму свыше 12,8 млрд тенге», - сообщил глава Фонда «Даму», добавив, что доля женщин в структуре владельцев МСБ на сегодня составляет 41%. При этом характерными

для женщин видами бизнеса являются частное образование и услуги по проживанию и питанию. В них доля женщин-руководителей составляет 59% и 53% соответственно.

## О ПРОГРАММЕ «ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ»

Эта программа была запущена в Казахстане в ноябре 2015 года. Правительство Республики Казахстан выступает в качестве донора, предоставляя 8,2 млн. долларов США. На помощь в рамках нового проекта могут рассчитывать более 2000 субъектов МСБ. Наряду с финансированием, ЕБРР предоставляет доступ к ноу-хау, помогая внедрить малому и среднему бизнесу современные управленческие практики и технологии, нацеленные на повышение производительности и конкурентоспособности. Консультации по ноу-хау для бизнеса можно получить, обратившись в один из семи офисов ЕБРР в Актобе, Алматы, Астане, Костаная, Шымкенте, Усть-Каменогорске и Караганде.

[www.ebrd.com](http://www.ebrd.com)



# ГЕРОИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Весной текущего года мы проводили конкурс на лучшие бизнес истории наших клиентов – «Мой любимый бизнес». В рамках конкурса, проводившегося с 1 марта по 31 мая, к нам поступило более 20 конкурсных работ от наших клиентов. Все работы были очень интересными и жюри пришлось проделать очень непростую работу, чтобы отобрать из них 3 лучшие истории.



В итоге, по оценкам жюри, авторами трех лучших историй определены:

- Аргимбаева Меруерт Серикказыевна
- Богданова Мария Николаевна
- Даулетиярова Раушан Елешевна

Для них будет организована поездка в Алматы с отличной тур-программой, также обед, когда можно будет

поговорить в неформальной обстановке с Председателем Правления КМФ Жусуповым Шалкармом.

Кроме главного приза у нас предусмотрены призы для других участников - сертификаты на 20 тыс и 10 тыс тенге. Участники конкурса получат данные суммы на уровне своих филиалов.

Этот конкурс стал одной из мер поддержки бизнесменов. Также КМФ старается помогать своим клиентам, проводя бесплатные тренинги по финансовой грамотности, а также устраивая Дни клиентов, где бизнесмены могут показать свою продукцию, установить полезные деловые связи.

## ОБЛАДАТЕЛИ ДЕНЕЖНЫХ ПРИЗОВ

#	ФИЛИАЛ	ПОБЕДИТЕЛИ
1	Филиал на Калдаякова (Алматы)	Далиева Тамара Рустемовна
2	Актобе	Сангулова Гульнара Есибаевна
3	Актобе	Урынбаева Ирина Ивановна
4	Актобе	Терекбаева Улдай Спановна
5	Актобе (Хромтау)	Сулешева Эльмира Жамалбековна
6	Костанай	Афанасьева Нина Ильинична
7	Филиал «Ордабасы» (Шымкент)	Туякбаева Мейрамкул Маханбетовна
8	Филиал «Ордабасы» (Шымкент)	Шакаров Оналбай Барлыбаевич
9	Талдыкорган	Мустафина Кулдар Идрышовна
10	Кызылорда	Абилдаева Куралай Ганиевна
11	Актобе	Ниязымбетова Жумахан Тажибаевна
12	Актобе	Иманалина Венера Абдуалиевна
13	Актобе	Ачыбаева Саним
14	Актобе	Чукубаева Сагыныш Бакытжановна
15	Костанай	Резвых Наталья Владимировна
16	Астана	Асаубаева Назия Айыновна
17	Тараз	Афанасьев Сергей Юрьевич
18	Филиал «Ордабасы» (Шымкент)	Юсупова Жамал Шамшиевна
19	Филиал на Калдаякова (Алматы)	Тайыпкызы Сабак
20	Филиал «Жибек Жоль» (Шымкент)	Смагулова Бакытжамал



## ИСТОРИИ «МОЙ ЛЮБИМЫЙ БИЗНЕС»

### Меруерт АРГИМБАЕВА



Благотворительный магазин-это «классика» социального предпринимательства. Во всем мире уже более 50 лет благодаря таким магазинам реализуется идея «вторичного потребления» обуви, одежды и прочего. Снижается количество мусорных полигонов. Собираются и распределяются вещи для нуждающихся. Главное, что выручка таких магазинов позволяет финансировать многие социальные проекты. Мой магазин «Радость» на сегодня - единственный полноценно-функционирующий благотворительный магазин в Казахстане, чистая прибыль которого идёт на лечение и реабилитацию детей с заболеваниями головного мозга и ЦНС.

Идея состоит в том, что граждане безвозмездно передают нам новые и б/у вещи. 90% этих вещей я бесплатно раздаю нуждающимся. Оставшиеся 10% новых вещей и в идеальном состоянии продаются по цене не более 12 000 тг. (это за новую верхнюю одежду). Благодаря низким ценам у нас имеют возможность одеваться люди с низкими доходами. За счёт отсутствия расходов на закупку товаров после уплаты арендной платы, коммунальных расходов и зарплат чистая прибыль направляется на лечение детей со сложными диагнозами.

Цель проекта - создать дополнительный и эффективный источник финансирования детей с тяжелыми заболеваниями, пропаганда вторичного потребления, а , значит, снижения мусора. А также - помощь

малоимущим слоям населения. В целом, улучшение социальной ситуации в регионе. И укрепление в сознании людей мысли о том, что социальное предпринимательство может быть эффективным и прибыльным. В будущем планирую за счёт части прибыли магазина финансировать бесплатные занятия танцами и спортом для детей из малоимущих семей.

Моя целевая аудитория - тяжелобольные дети из неполных или с низким доходом семей. Благотворительный магазин «Радость» работает в Караганде 2,5 года. За это время наработана система приема, сортировки и развоза вещей, одежды и обуви нуждающимся. Это общества инвалидов, хоспис, дома малюток, дом матерей-одиночек, малоимущие всей области, интернаты для детей-инвалидов и тд.

Я открыла «Радость», когда поняла, что благотворительность стала занимать 90% моего времени. И увидела, что мне удаётся помочь людям. Стала искать вариант работы с пользой для людей и нашла статьи про благотворительные магазины. Сразу же решила, что это моё.

В первые месяцы работы было очень сложно. Моя зарплата составляла всего 20 000 тенге. А сам магазин был площадью в 40 кв. м. Сейчас, спустя 2,5 года, магазин занимает 90м<sup>2</sup>, а также центр реабилитации и склады. Моя зарплата уже 100 000 тенге. И ещё три продавца. В нашем деле высокие зарплаты – редкость, важнее зарабатывать деньги на для благотворительных целей.

Главная трудность и тогда, и сейчас – объяснить людям, что такое «благотворительный магазин», как он функционирует, для чего



работает. Трудно держать баланс между коммерческой составляющей и социальной пользой. Сложно привлечь покупателей из-за негативного отношения к «сэконд-хэнду» в Казахстане. Сложно сформировать команду, ведь нам нужны эффективные и идейные люди.

С кризисными ситуациями мне всегда помогала справляться моя вера в добро и справедливость. Семинары по бизнесу, консультации и интервью известных бизнесменов.

К сожалению или счастью, у «Радости» никогда не было внешнего финансирования. Мы работаем на полной самоокупаемости. Но сейчас, для расширения, я впервые взяла кредит у КМФ в 300 000 тенге. И понимаю, что без дополнительного финансирования будет сложно осуществить все мои планы. И вывести «Радость» на полную мощность.

Самое важное в работе – это любовь и вера в своё дело. Вдохновение, которое каждый день подбрасывает новые идеи. Гибкость, коммуникативность, честность. 100 % ответственность за каждый свой поступок или слово.

Я бы хотела научиться финансовому анализу и бух.учёту. А также работе с крупными инвесторами.

Мой благотворительный магазин «Радость» платит налоги, как и любой другой субъект МСБ. Конечно, принятие разумного Закона о социальном предпринимательстве помогло бы. Также помогло бы информирование общественности о том, что такое «Социальное предпринимательство».

У нас много планов. Хотим открыть филиал, цех по переработке ветоши. А еще мы хотим создать клуб родителей, которые имеют детей с заболеваниями головного мозга и ЦНС.

### Мария БОГДАНОВА



Идея заняться бизнесом ко мне пришла не сразу. Раньше я работала на частного предпринимателя и долгие годы трудилась днями и ночами, набиралась опыта, что в последствии мне очень пригодилось. Организаторские способности, налаживание связи и навыки оперативного решения проблем.

Из села в город я приехала в 18 лет, устроилась в пекарню. Как сейчас помню, первая моя зарплата составляла 7 тысяч тенге, а за 9 лет, которые я отработала, ее подняли до 38 тысяч тенге.

За эти годы я поняла, что работать так больше не могу, да и не хочу, нужно что-то решать. Мне удалось накопить 500 тыс. тг – с чего и начался мой частный бизнес.

В деревне нас с детства приучили к тяжелому труду и гостеприимству. Если пришли в дом гости, то все должно быть вкусно приготовлено по-домашнему и чисто. Столы всегда ломились от изобилия домашних пирогов из дичи и ароматного хлеба из печи. Хлеба из печи были настолько ароматными и хрустящими, что не каждый смог бы устоять перед кусочком с домашним молоком, сметаной.

Так как я работала в пекарне, то решила заняться хлебобулочным производством. Будет хлеб – будет и обед! Все и началось с домашнего хрустящего хлеба, и ароматных ванильных булочек. Первой целью было найти подходящее здание, которое бы подходило по всем санитарным нормам. Затем – регистрация документов ИП в налоговой. Третьей целью было найти хороших, опытных специалистов по выпечке, но не все были с опытом, приходилось месяцами самой стоять и обучать пекарей всему ассортименту, чтобы из них получились опытные пекаря, знающие свое дело. Четвертой целью было найти точки сбыта своей продукции на рынке. Пятой целью было получить сертификат своей продукции.

Шестая цель была заслужить доверие на рынке. Взяв в аренду помещение, я закупила хлебную печь, столы, необходимый инвентарь, сырье и

организовала рабочую силу. Во многие газеты и на телеэкраны подала объявление о своей продукции и потихоньку принялась за работу.

Затрат на тестомес у нас не было, так как рецепт и технология нашей выпечки заключался в том, что выпечка домашняя, сдобная и замешивалась только руками. Вручную раскидывалось, раскатывалось и предавалось различным формам, посыпалось, смазывалось яичным лизуном, выпекалось и заливалось сладким ванильным сиропом. Вряд ли в нашем городе найдешь человека, который бы не знал нашу продукцию. Она очень востребована не только в городе, но и во многих районных центрах.

Принять решение заняться своим делом было очень сложно. Первое время доход был не стабильен. Организация бизнеса занимает много времени, а производство требует гораздо больше сил чем кажется. Раньше я думала - ну что тут такого: налил воды, добавил дрожжей и муки и все - хлеб готов?! А на самом деле это очень трудоемко и затратно. Но когда ты видишь результат своей работы и улыбки довольных покупателей, которые с утра бегут за свежей выпечкой к завтраку, то понимаешь, что оно того стоит.

За короткое время мы смогли добиться того, на что у многих уходит много лет. Наша продукция теперь во многих магазинах города, школах, больницах, детских садах. Хлеб всему голова!

Надежды на этот год самые радужные, опасений почти нет, так как мы стараемся не повышать цены на хлеб. И нам повезло, что люди всегда хотят есть. А раз мы производим хороший, качественный, натуральный продукт, то покупатели на него всегда найдутся.

Тем, кто собирается открывать свой бизнес, я советую просто начать, можно бесконечно долго готовиться, но когда ты веришь в то что ты делаешь все – страхи отступают.

Сейчас на предприятии трудятся 38 человек. Заработная плата составляет от 60-150 тысяч тенге в месяц. Наработано более 150 точек сбыта. За смену выпекается от 5 до 7 тысяч хлебобулочных изделий. Разработано более ста наименований из муки высшего сорта под маркой мини-пекарня ИП «Богданова М.Н». В непростое для нас время, в ноябре 2015 года открылся продуктовый магазин, в котором продается наша хлебобулочная продукция по ценам производителя. С ноября

по декабрь, а сейчас и по праздникам раздаем бесплатно социальный хлеб, для пенсионеров и нуждающихся. Помогать людям и заботиться о старших меня приучили с детства, за что я очень благодарна своим родителям. За пять лет своей деятельности я научилась со спокойствием переносить все тяготы жизни и бизнеса. Могу как организовать работу, так и дать возможность заработать людям. Занимаюсь благотворительностью с 2011 года, помогаю матерям-одиночкам, многодетным мамам, имеющим по 8 – 11 детей и детям – инвалидам.

Говорят, что мечты сбываются. У меня есть одна заветная мечта – открыть в городе свой хлебный завод и выпекать различные сорта хлеба, булочек, запустить кондитерские изделия и замороженные полуфабрикаты.

Съездить самой и получить обучение, либо пригласить опытных специалистов на разработки новых технологий различных сортов хлеба. Надеюсь, что когда-нибудь моя мечта сбудется – откроется новая линия моего завода под названием «Хлебодар».

Кризис кризисом, но потребность к еде нигде не денется, тем более мы занимаемся хлебом, а это самый главный продукт питания для населения. Люди будут сокращать другие траты, но не продукты питания.

Начинающим бизнесменам советую: никогда не открывать бизнес с друзьями. В лучшем случае вы рассоритесь и останетесь просто друзьями. В худшем – это суды, драки и дележ. С родственниками тоже поменьше дел иметь, начнутся обиды, претензии и панибратство. Очень редко, в наше время, встретить успешный родственный или семейный бизнес. И как бы мне не было тяжело и трудно добиться всего этого, я ни на одну минуту не пожалела о том, чем я занимаюсь. Вера в себя и усиленный труд, вот что дает мне уверенность.





## Раушан ДАУЛЕТЯРОВА



Мы с мужем никогда не хотели работать на кого-то и поэтому занялись бизнесом. Это были далекие 1990-е годы, когда мы были студентами. Мы тогда и не думали, что наше небольшое дело превратится в большой бизнес. Как говорится «В науку нет коротких путей» и в бизнесе также.

Нам родители разрешили жениться после того, как мы пообещали что вместе преодолеем все трудности, будем друг друга поддерживать. Наверное, это и подвигло нас, и мы решили заняться бизнесом. Обсудив с супругом, решили делать сундуки. Сдали сундук в комиссионный магазин, когда после

обеда стесняясь, зашли в магазин, нам сказали, сундук продан. Как получили первый заработок, от счастья не знали, куда деть эти деньги, пошли в кафе, в кино, а когда деньги закончились опять начали делать сундук и поставили на продажу. А такие деньги для студентов открывали новые возможности. И мы успели уже посчитать, сколько сундуков в месяц осилим и сколько денег заработаем.

Благодаря ответственности, настойчивости и неутомимости моего супруга, наша семейная студенческая жизнь прошло очень легко и весело. Наверное, были трудности, но он мне ничего не показывал. Если мы раньше за 2-3 дня делали один сундук, сейчас в день 10 сундуков делаем.

Сейчас не только сундук делаем, но и разные виды мебели. Обращаем особое внимание на качество. Эскизы дизайна я делаю сама - участвую в

разных тренингах. Моя цель открыть большой бизнес центр по продаже казахских национальных изделий. Слова одного мудреца «Сперва наполни голову знанием, а карман позже наполнится» мне всегда напоминает, что дополнительное знание мне необходимо.

Богатство родителей для детей не будет наследством, наоборот может быть преградой. Я поняла, что без труда добиться успеха невозможно.

Конечно, и трудностей было много, но благодаря терпению, трудолюбию мы все преодолели. С помощью нашего бизнеса построили дом, купили машину, построили цех, купили станки, сейчас супруг поехал за 3D станками. Сейчас и сын подрос нам в помощь, слава Всевышнему. И сына привлекаем к делу, говорим – все что мы делаем, останется тебе и твоим детям.

Конечно, бизнес без кризиса не бывает. Успех в своем деле зависит от денег и финансового образования, грамотности, экономичности. Мы с КМФ сотрудничаем около пяти лет. Пользуясь случаем, хотим поблагодарить КМФ за постоянную финансовую поддержку. Также на бесплатных тренингах в компании меня научили управлять деньгами, довольствоваться малым для достижения больших целей. Хотелось, чтобы в стране было много таких микрофинансовых организации направленных на благо народа.

*СТИХ*  
 Кіші деп күш жұмсама кішкенеге  
 Кіші жоқ дүниеге ештеңе де  
 Шаңнан жер, қиыршықтан тау  
 тұрады  
 Кірпішсіз үлкен орда істеле ме,  
 Дегендей бәрі де ине мен жіптен  
 басталады.



ИНДИВИДУАЛЬНОЕ  
КРЕДИТОВАНИЕ

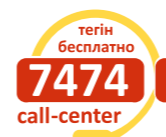
СРОЧНО НУЖНЫ ДЕНЬГИ?  
БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ  
ЗА 24 ЧАСА!

БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ

до 300 000 ₸ ♦ до 18 месяцев

От мечты  
до реальности  
один шаг!

ОДОБРИТЬ



kmf.official  
www.kmf.kz





## Рынок микрофинансирования В КАЗАХСТАНЕ

Отрасль микрофинансирования появилась в мире в семидесятых годах прошлого века, как инструмент предоставления заемных средств тем, кто не может получить их в банках. Основателем микрофинансирования является Мухаммед Юнус - американский профессор, выходец из Бангладеш. Профессор Юнус, не желая мириться с голодом в своей стране, подключился к борьбе с бедностью в 1974 году. Он лично начал предоставлять небольшие суммы денег бедным бангладешским женщинам для организации небольших производств, способных обеспечить пропитанием их семьи. Впоследствии за свой вклад был награжден Нобелевской премией в 2006 году.

**Количество населения на одну микрофинансовую организацию в тыс. чел.**



По данным Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК)

Казахстанский рынок микрокредитования зародился относительно недавно – в середине 90-х годов. Изначально, микрокредитные организации создавались в рамках международных проектов в виде некоммерческих организаций. Как правило, их деятельность ограничивалась кредитованием определенных целевых групп с целью снижения бедности и обеспечения занятости на местах. Источниками финансирования служили гранты международных доноров.

В начале 2000-х годов микрофинансирование в Казахстане активно развивается, появляется множество частных микрокредитных организаций. В 2004 году создана отраслевая организация – Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК), которая способствует развитию рынка микрокредитования, в том числе и с помощью разработки и продвижению законов и нормативных актов.

В целом, механизм кредитования микрофинансовых организаций РК можно разделить на два основных типа:

### ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

– схема микрокредитования, схожая со стандартной процедурой классического кредитования. Она основывается на оценке бизнеса клиента, кредитной истории, рекомендациях и других классических факторах банковского кредитования. Для залогового обеспечения используется имущество.

### ГРУППОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

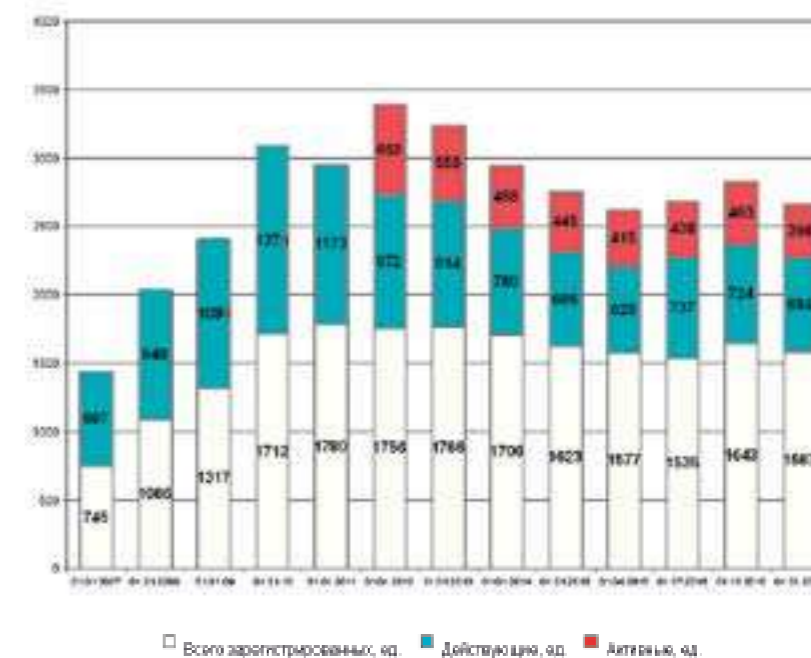
– схема, при которой гарантом является солидарная ответственность членов группы. В данном случае, заем предоставляется группе лиц, которые являются гарантами для кредитов каждого. Группы организуются ее членами самостоятельно, по принципам знакомства, товарищества и взаимного доверия. Таким образом, в результате товарищеского давления, обеспечивается эффективность группы в погашении долга.

Для того, чтобы рынок быстро развивался определенной время он оставался без регулятора, что помимо развития привело также и к образованию многих неэффективных и недобросовестных организаций. Так, по данным Агентства РК по статистике, к 2012 году в Казахстане было зарегистрировано 1756 МКО, из которых только 972 (55%) были действующими, а активно действующими лишь 663 (38%). Множество компаний использовались

для отмывания денег, теневых операций, в мелких компаниях был высок уровень мошенничества.

Для повышения прозрачности рынка микрокредитования, внедрения общих правил и норм в 2012 году был принят закон «О микрофинансировании», который обязывал все МКО пройти перерегистрацию в МФО и стать подотчетными Национальному Банку РК. Это привело к очищению рынка и на сегодняшний день, под данным АМФОК, на рынке зарегистрировано 115 МФО, которые находятся в реестре Национального банка, предоставляя соответствующие отчеты, являются прозрачными и понятными.

В целом, развитие микрофинансирования имеет большой потенциал. Один из главных факторов, который говорит в пользу этого – низкая плотность населения – по этому показателю Казахстан занимает 184 место. Другим словами, города и села сильно разбросаны, тогда как в каждом из них существует потребность в услугах микрофинансирования. По данным АМФОК в России на 1 микрофинансовую организацию приходится порядка 15-17 тысяч граждан, а в Казахстане на 1 организацию приходится уже 150 тысяч граждан».



По данным Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК)



# КМФ ВСТРЕЧАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

18 июля 2016 года в филиале «На Калдаякова» в г. Алматы стартовал первый в 2016 году День клиента в новом формате под названием «Каждый клиент-звезда». Мы приглашаем на эту встречу лояльных клиентов, чтобы вместе поделится опытом в бизнесе, рассказать о новостях и выслушать ценные пожелания о том, что можно сделать еще лучше.

Открывая мероприятие, директор филиала Бабаева Баян, поблагодарила клиентов за сотрудничество с нашей компанией и рассказала о достижениях компании.

Филиалу «На Калдаякова» в г. Алматы в этом году исполнилось 15 лет, и именно в этом филиале произошла выдача миллионного кредита компании. Филиал имеет 4 отделения в регионах: Капчагай, Есик, Талгар, Шелек. Это 116 населенных пунктов области, охваченных только этим филиалом. Из активных клиентов этого филиала 74% проживает вне города Алматы, в сельской местности. Филиал растет вместе с клиентами (кредитный портфель в этом году превысил 2 млрд. тенге).

На мероприятие, ставшее уже доброй традицией КМФ, были приглашены представители из всех отделений, которые давно (и не так давно) успешно кредитуются, строят вместе с нами крепкий бизнес.

Продолжили теплую атмосферу встречи выступления успешных клиентов филиала, которые рассказали историю своего успеха.

Евгений Москвичёв (г. Капчагай). Работал много лет торговым представителем в крупной фирме, общался с большим количеством предпринимателей. После чего понял, что создать свой бизнес и работать на себя вовсе не фантастика. Сегодня Евгений имеет магазин по продаже автозапчастей в Капчагае и открывает еще один.

Тамара Далиева (г. Есик). Сегодня она имеет большое ателье и швейный цех по пошиву национальной одежды. Начинала Тамара с малого – шила дома на заказ.

Клиенты филиала «На Калдаякова» стали первыми, кому была представлена новая программа лояльности КМФ под названием «Каждый клиент-звезда».

Каждый клиент компании зажег



свою звезду бизнеса, и с КМФ его звезда горит ярче. Согласно новой программе лояльности «Каждый клиент-звезда», где каждому клиенту присваивается звезда, количество которых зависит от стажа кредитования и общих сумм кредита.

Клиенты были приятно удивлены тем, что в программу лояльности включены не только снижение процентной ставки по кредитам, но и возможность получать скидки на товары компаний-партнеров КМФ, участвовать в розыгрышах призов, и другие привилегии. (Об этом подробнее читайте на стр 21.)

Самой волнующей частью стала традиционная ярмарка идей: клиенты могли после коллективного обсуждения высказать любые идеи и предложения, направленные на улучшение обслуживания, внедрения инноваций. Все предложения были выслушаны и направлены на рассмотрение.

Так, по итогам прошлогоднего Дня клиента от клиентов поступило 4 предложения, три из них реализованы.

## НОВШЕСТВА, ПРЕДЛОЖЕННЫЕ КЛИЕНТАМИ, И СТАВШИЕ РЕАЛЬНОСТЬЮ В КМФ:

- Увеличение сумм, сроков кредитования в индивидуальном и групповом кредитовании;
- Возобновление кредитования по кредитному продукту «Быстрое решение»;
- «Рефинансирование» внутреннее и внешнее.

Также в рамках встречи с клиентами состоялись презентация программы «Женщины в Бизнесе», семинара «Женщина-лидер».

В завершении Дня клиента состоялась лотерея: трое счастливых отобранных случайным образом выиграли сертификаты на бытовую технику, а после состоялась ярмарка бизнеса, где наши клиенты продемонстрировали свою продукцию.

Все пришедшие клиенты получили благодарственные письма от имени Председателя Правления КМФ. Директор филиала пожелала им дальнейших успехов в развитии своего дела, конечно, вместе с КМФ.



# КАЖДЫЙ КЛИЕНТ ЗВЕЗДА

## Новая программа лояльности

В компании всегда ценили доверительные отношения с клиентами, которые выражаются в построении взаимовыгодных коммуникаций. Одним из выражений доверия со стороны компании является действующая Программа Лояльности.

Она основана на предоставлении скидок по процентной ставке кредита, которая зависит от активного стажа кредитования клиента. Сейчас более 56% всех активных клиентов компании участвуют в ней и получают скидки по условиям программы.

«Однако время идет, ожидания и требования клиентов повышаются, мы, в свою очередь, делаем все, чтобы оправдывать их ожидания и соответствовать требованиям, - рассказывает Ольга Лысенко из отдела стратегического маркетинга. - Поэтому мы приняли решения расширить возможности для наших клиентов. Новую программу лояльности мы назвали «Каждый клиент – звезда», так как для нас ценен каждый клиент. Программа лояльности даст возможность получать больше привилегий клиентам, которые успешно сотрудничают с нами долгие годы. Следовательно, мы постарались охватить каждый уровень и предоставить



Уровень лояльности	Размер скидки на кредит	Нужны на топливо в АЗС
«Премиум» 5 звезды	5%	30 литров*
4 звезды	С кредитного снижения ставки на 1% до 4%	20 литров*
3 звезды		10 литров*
2 звезды		
1 звезда	0%	

Уровень лояльности	Семинары, конкурсы, розыгрыши и т.д.
«Премиум» 5 звезды	Участие во всех конкурсах и розыгрышах
4 звезды	Участие во всех конкурсах и розыгрышах
3 звезды	Участие во всех конкурсах и розыгрышах
2 звезды	Участие во всех конкурсах и розыгрышах
1 звезда	Участие во всех конкурсах и розыгрышах

возможность получения скидок, вознаграждений и привилегий в рамках новой программы лояльности».

Согласно новой Программе Лояльности клиент получает определенное количество звезд, и они зависят не только от суммы погашенных кредитов и их количества, но и от стажа кредитования. Таким образом, допуск к программе будут иметь еще большее клиентов, в общем, это около 66% клиентов компании.

В будущем, конечно же, данная программа будет развиваться, и предлагать больше возможностей получения дополнительных условий и услуг для роста бизнеса клиентов».

Первыми, кто может воспользоваться условиями новой программы лояльности станут клиенты двух филиалов в Алматы и Талдыкоргане. А в скором будущем участниками программы лояльности станут клиенты и других филиалов КМФ.

Уровень лояльности	Минимум кредитов	Сумма кредитов	Присвоение по кредитам
«Премиум» 5 звезда	Активный стаж >= 10 лет, до скидки >= 5%		МЕНЬШЕ 30 дней
4 звезды	>=2 кредитов	>=2 млн. тенге	
3 звезды	>=2 кредитов	>= 3 млн. тенге	
2 звезды	>=2 кредитов	>= 400 тыс. тенге	
1 звезда	< 2 кредитов	< 400 тыс. тенге	

# СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ – ФИЛОСОФИЯ БИЗНЕСА КМФ

Компания руководствуется в своей деятельности принципом социальной ответственности в сфере спонсорства и благотворительности и принимает активное участие в жизни общества: оказывает благотворительную помощь ветеранам, детям из малообеспеченных семей, школ-интернатов, принимает активное участие в экологических и социально-значимых проектах по всему Казахстану.

На 9 мая компания КМФ тепло поздравила ветеранов по всему Казахстану: была оказана помощь 101 ветерану. Также КМФ активно поддерживает экологические акции в городах. Мы участвуем в высадке саженцев и сдаем макулатуру, помогаем больным детям и малоимущим семьям. Позиция КМФ такая: успешные компании могут и должны давать обществу, окружающим людям больше, чем просто продукты и услуги. Они могут изменить мир к лучшему, и мы это делаем!

## ВЫСАЖИВАЕМ ДЕРЕВЬЯ

На территории реконструированного исторического центра «Древний Тараз» высажено 50 саженцев туи. Посадка названа «Аллея КМФ».

«Мы решили сделать подарок нашему городу! Ведь микро-финансовая организация КМФ давно и широко поддерживает социальные проекты и благотворительность», - рассказывает Сауле Ибраева, директор Жамбылского филиала КМФ.

В Астане сотрудники филиала во время субботника убрали территорию около офиса и высадили деревья.



## СДАЕМ МАКУЛАТУРУ

Также в компании сейчас идет конкурс по сбору макулатуры, в котором участвуют все сотрудники филиалов. В 2015 году в головном офисе компании было собрано и сдано в переработку макулатуры объемом 11 тонн! Это позволило сберечь от вырубки более 100 взрослых деревьев! КМФ, как социально ответственная компания, думающая об экологии и окружающей среде, распространяет практику сбора использованной офисной бумаги в филиалах! Этим мы показываем пример ответственности, и, в частности, своим клиентам и партнерам.

## АКЦИЯ ДОБРА

Также сотрудники КМФ помогают малоимущим и многодетным семьям в каждом регионе, где работают наши филиалы. На средства, собранные сотрудниками, закупаем продукты, теплые вещи, другие необходимые предметы, необходимые нуждающимся. Кроме этого, мы оказываем и другую помощь: сдаем кровь, как доноры, собираем

деньги на срочные операции детям и многое другое. Это движением в КМФ получило название «Акция добра». Такие акции организуются в каждом филиале регулярно и многие сотрудники с радостью готовы прийти на помощь и внести посильный вклад!



## МЫ ЗА ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

В Хромтау наши коллеги провели нестандартную акцию. Суть акции заключалась в том, чтобы обменять яблоки на сигареты, с призывом бросить курить. Также вместе с яблоками раздавались корпоративный журнал «ProKMF», календари, лифлеты.

Всего собрали более 300 сигарет, которые затем уничтожили!

Многие курящие коллеги задумались о том, чтобы бросить пагубную привычку.



## БОЛЕЕ ПОЛУТОРА ТЫСЯЧ ДЕТЕЙ ПО ВСЕМУ КАЗАХСТАНУ ПОЗДРАВИЛИ С ДНЕМ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ ФИЛИАЛЫ КМФ В ЭТОМ ГОДУ



## Первого июня в нашей стране традиционно отмечается один из самых светлых праздников – День защиты детей.

Все родители без исключения стараются в этот день порадовать своего ребенка подарком, вниманием, заботой. КМФ проявляет социальную ориентированность и ежегодно оказывает благотворительную помощь тем детям, кого не поздравят мама и папа, кто вынужден встречать этот праздник в больницах, тем детям, праздников, в жизни которых не так много по многим объективным причинам.

Все филиалы компании внесли в этом году свой вклад в благое дело – улыбку на лицах маленьких граждан нашей страны.

## БЫЛО ПРОВЕДЕНО 29 РАЗЛИЧНЫХ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ АКЦИЙ ПО ТРЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ:

- Благотворительная помощь детям из Детских домов, Центров реабилитации и адаптации инвалидов, Детских Фондов, школ-интернатов, выраженная в покупке бытовой техники, мебели, обучающих материалов, а также в организации детских праздников. Было охвачено 14 учреждений по всему Казахстану.
- Помощь детям из малообеспеченных многодетных семей: покупка необходимой одежды, продуктовых корзин. КМФ поздравил 12 семей.
- Общегородские мероприятия с развлекательной программой для детей, спортивными и творческими конкурсами и конечно, сладким угощением проведены в 3 небольших городах и поселках.



День защиты детей — это не только веселый праздник для самих детей, это и напоминание обществу о необходимости защищать права ребенка, чтобы все дети росли счастливыми, учились, занимались любимым делом и в будущем стали замечательными родителями и гражданами своей страны. Социальная ответственность – это и поступки каждого сотрудника компании, когда помощь оказывается и лично самим сотрудником, мы помогаем в уборке дома ветерана, становимся волонтером для детей, становимся артистом на концерте или участвуем на спартакиаде вместе с детьми. Огромная благодарность от имени детей и ветеранов сотрудникам компании, в виде улыбок на лице и веры в добро, дает стимул еще больше делать светлое и доброе!

Добро всегда возвращается добром – это наша корпоративная культура и возможность сделать мир хоть чуточку добрее!



# 7 СПОСОБОВ АКТИВНОЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ПОМОЩИ

Есть много различных способов помочь тем, кому в жизни повезло меньше. Для благотворительности существует много путей, и денежная помощь не всегда самая важная. Тем более, что в непростых условиях сегодняшнего дня, не все могут оказывать денежные пожертвования. В данной статье мы бы хотели рассказать о нескольких иных способах оказания благотворительной помощи.

## 1. ПРОВОДИТЬ КУРСЫ, ЗАНЯТИЯ В ИНТЕРНАТАХ И ДЕТСКИХ ДОМАХ



Несмотря на старания учителей и воспитателей, детям в подобных учреждениях зачастую недоступны

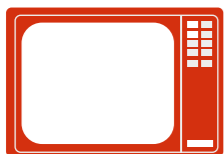
многие спортивные, интеллектуальные и образовательные кружки. Поэтому если вы обладаете какими-то полезными знаниями, которыми можете поделиться с детьми – для них это окажется огромной радостью. К примеру, можно обучать мастерству фотографирования, различным искусствам, языкам и пр.

## 5. ВОЛОНТЕРСТВО В БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Благотворительным организациям всегда требуется дополнительная помощь и поддержка.



Волонтерство может носить абсолютно разные формы, в том числе внутренние работы фонда: бухгалтерия, маркетинг, ведение веб-сайта и прочее. Другими словами, помогать можно самыми разными способами, если у вас есть желание.



## 2. УДЕЛИТЬ ВНИМАНИЕ И ВРЕМЯ СИРОТАМ В БОЛЬНИЦЕ



Всегда тяжело видеть детей болеющими и хочется как-то помочь и поддержать их. Однако некоторым ребятам просто некому посочувствовать – брошенные больные дети, сироты, оставленные на попечение врачей и медсестер. А ведь детям нужен не только медицинский уход, но и забота и любовь. Помочь помыться, одеться, погулять, послушать и поиграть с ними – это не так сложно для нас, но так много значит для них.

## 3. ПОМОЧЬ ПОЖИЛЫМ ЛЮДЯМ ПО ДОМАШНЕЙ РАБОТЕ



Многие люди в силу различных причин остаются одинокими на старости лет. Помимо того, что одиночество само по себе тяжелое испытание, зачастую физическое состояние не позволяет им сделать элементарные вещи по дому – ремонт, починка, покупка продуктов и т.д. Этим человеком может оказаться ваш сосед или знакомый. Просто уделяйте регулярно небольшое время для оказания поддержки человеку в преклонном возрасте.

## 6. ЖЕРТВУЙ ВМЕСТО ПРОДАЖИ

У всех есть вещи в хорошем состоянии, которые со временем становятся не нужными – одежда, бытовые приборы и т.д. Иногда мы их продаем, а иногда просто выбрасываем. Эти вещи с радостью примут в благотворительных фондах, детских домах и других учреждениях, где есть острая нехватка вещей. Так, ваша одежда может помочь людям зимой быть в тепле.

## 4. СДАТЬ КРОВЬ



Из медицинской статистики следует – для того, чтобы донорской крови было достаточно, необходимо чтобы в среднем на каждую тысячу человек приходилось 25 доноров. Конечно, это идеальная ситуация, которой сложно добиться. В таких условиях, значимость каждого донора возрастает в разы. Просто сдайте кровь – возможно, вы спасете кому-то жизнь.

## 7. ПОМОГАЙ ЖИВОТНЫМ



Серьезной проблемой сегодня становится большое количество бездомных животных. Приюты для животных, как правило, не справляются со всеми животными и им нужны люди, которые бы могли взять животных домой хотя бы на время. Также можно помогать с дрессировкой собак для людей с ограниченными возможностями.

## ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

## НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

### БИЗНЕС

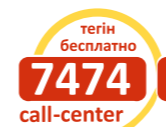


до 5 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев

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.



f kmf.official  
www.kmf.kz

## НАШИ ПРЕДПРИИМЧИВЫЕ ЖЕНЩИНЫ

У нас более 165 000 клиентов. Из них большая часть – женщины, у которых есть семья, дети и ответственность за их воспитание. Многие из них открыли свое дело и успешно его развивают потому, что думают о благополучном будущем своих детей. Для них это главная мотивация в развитии своего дела. Мы решили на примерах успешных женщин рассказать о том, как кредитные средства меняют жизнь людей, позволяя им не только стать самостоятельным бизнесменом, но и воплотить самые смелые мечты, о которых не могло быть и речи без любимого дела.



**Гульназ Камиева** из поселка Мерке Жамбылской области стала клиентом КМФ в 2012 году, когда была создана группа из трех человек. Группу назвали «Коньсбай», в переводе с казахского языка «Коньс» означает: стоянка, поселение. «Бай» в переводе казахского языков означает: богатый, настоящий человек. В наше время символизирует изобилие, богатство.

У Гульназ с мужем четыре дочери и сын. По мере взросления детей стали расти и расходы, денег не хватало. До обращения в КМФ за кредитом, Гульназ принимала заказы на пошив одежды на дому. Выручка на тот момент была небольшой, так как больших заказов не было. Посоветовавшись с супругом, женщина решила обратиться за ссудой. На первый кредит в 150 000 тенге было куплено сырье для производства одежды и недорогая швейная машина. Так как места было мало, решили арендовать помещение на базаре. После этого постепенно спрос на одежду начал расти. Список постоянных клиентов вырос.

«В настоящее время у меня в штате работают две швеи. Планирую открыть еще одну точку. Принимаю заказы со многих районов Жамбылской области,

поступают заказы с городов Астана, Алматы, Актау, Кызылорда, Шымкент, Тараз», - рассказывает Гульназ. - Благодаря кредитам КМФ обучаю своих детей, в 2013 году сын окончив школу поступил в университет в Иордании, где сейчас обучается по специальности «переводчик с арабского и английского языков». Дочь в 2014 году поступила в высшее учебное заведение Пакистана по специальности IT.

За четыре года активной работы и кредитам КМФ, Гульназ с мужем смогли превратить небольшую надомную подработку в крепкий бизнес с несколькими наемными работниками. Благодаря трудолюбию и честности, семья Камиевых крепко встала на ноги: построили большой собственный дом, где царит мир, благополучие и любовь.

**Кульзира Абишева** живет в селе Тасарык Южно-Казахстанской области, занимается разведением лошадей. У нее пятеро детей, трое из которых несовершеннолетние – помогают ей по хозяйству. Муж работает в строительной фирме. В 2014 году Кульзира решила увеличить поголовье лошадей, но одновременно крупную сумму на покупку скота взять было негде. На помощь пришла КМФ, по совету знакомых, женщина обратилась за кредитом в размере 100 тысяч тенге. На эти деньги купила двух бычков. Через полгода бычков продала и на вырученные средства купила кобылу. В последующие годы Кульзира взяла несколько кредитов, каждый раз увеличивая сумму на покупку лошадей. За два года женщина смогла приобрести около 10 лошадей, а активы семьи увеличились с 400 тысяч тенге до 1,2 млн. тенге. Сейчас семья крепко стоит на ногах и имеет серьезный бизнес по разведению лошадей. В скором времени женщина планирует сыграть свадьбу своей младшей дочери.



**Хакима Турсунмуратова**

из села Турбат Южно-Казахстанской всю жизнь занимается разведением скота. Вместе с двумя детьми и мужем выращивает бычков, а с недавнего времени появились и коровы, что позволило также продавать молочные продукты. До получения кредита в КМФ семья Турсунмуратовых имела только одну корову. В 2014 году женщина взяла в КМФ кредит в размере 100 тысяч тенге на покупку еще одной коровы. В результате семья смогла увеличить поголовье скота, расширить ассортимент реализуемой продукции. Это позволило увеличить семейных доход, а также последующих кредитов на развитие животноводства в три раза – до 300 тысяч тенге.



### ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

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

\*в продуктовой линейке КМФ

В данном продукте доступна кредитная линия на длительный срок.

Кредитная линия может быть как возобновляемой так и не возобновляемой.



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



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

## БОЛЬШОМУ КОРАБЛЮ – БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ!

МСБ



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.



## ИЗМЕНЕНИЯ В ГОСПОДДЕРЖКЕ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ

**Сельское хозяйство – важный сектор экономики нашей страны, и государство стремится поддерживать производителей сельхозпродукции. Тем не менее, различные программы поддержки и субсидирования сектора не смогли дать пропорциональной отдачи. Такие результаты привели к пересмотру способов поддержки и переходу на более эффективные методы субсидирования фермеров, которые с начала 2016 года применяются в растениеводстве, а с 2017 года будут применяться и в животноводстве. В данной статье мы хотим познакомить наших читателей, в особенности тех, кто занят в сельскохозяйственном секторе, с произошедшими изменениями и новыми возможностями, которые фермеры могут получить, благодаря новой инициативе.**

С 2016 года подход к поддержке отечественного аграрного сектора претерпел изменения. Сразу несколько нововведений было принято в этом году - это новые механизмы субсидирования сектора, законы о сельскохозяйственной кооперации, а также поправки в налоговый кодекс о 10-кратном налоге на неиспользуемые угодья. Последнее, должно заставить владельцев простаивающих земель заняться обработкой этих участков. Согласно данным Министерства сельского хозяйства Казахстана (МСХ РК), из 180 млн. га земель сельхозназначения более 100 млн. га в Казахстане используется неэффективно.

В целом, подобные изменения должны сделать сельское хозяйство более эффективным, конкурентоспособным и, конечно же, предоставить фермерам новые возможности для развития.



Так, одно из главных изменений – согласно новому законодательству, небольшие фермеры теперь могут **объединяться в сельскохозяйственные производственные кооперативы (СПК)**. Кооперативы же, отныне будут расцениваться в качестве коммерческих организаций, а его участники (фермеры) смогут получать госсубсидии.

Сами госсубсидии тоже значительно изменились. По мнению МСХ РК прежний механизм предоставления субсидий на гектар засеянной площади был неэффективен, так как не стимулировал фермеров к повышению производительности. В основном, средства уходили на покрытие текущих затрат, таких как ГСМ, оплата труда и пр.

О неэффективности сектора и необходимости пересмотреть меры поддержки сельского хозяйства в своем послании говорил и Президент РК Н. Назарбаев. Позже по поручению Премьер-Министра РК К. Масимова МСХ РК начал реформирование сектора, суть которого заключается в перераспределении госрасходов на более эффективные меры поддержки. Таким образом, с 2016 года были отменены гектарные субсидии, а с 2017 года упраздняется и субсидирование повышения продуктивности животноводства. Неэффективность вышеуказанных механизмов, можно рассмотреть на примере:

Так, по паспортным данным средний удой молока голштинской породы составляет 8,5 тыс кг, а фактический удой по хозяйствам в среднем составляет 6,5 тыс. кг. Разница составляет 2000 кг, что в денежном выражении (2000 кг \* 90 тенге) составляет порядка 180 000 тенге. При текущем механизме субсидирования государство компенсирует 25 тенге за литр. Применимо к данному примеру, сельхозтоваропроизводитель получит 163 000 тенге. Другими словами, он компенсирует свои потери, что, конечно же, не стимулирует его повышать эффективность производства.

Таким образом, сменив акценты, МСХ РК теперь будет фокусироваться на стимулировании технологического развития сельского хозяйства. А это означает, что основная доля бюджетных средств пойдет на стимулирование закупа новой техники, посевных комплексов, внедрения современных технологий и т.п.



Конечно не сразу, но поэтапно, в результате такого подхода можно ожидать, что повысится уровень технологичности производств, аграрная наука и бизнес станут сотрудничать более тесно. В целом, же акцент с контроля производителей постепенно сместится на торговых посредников.

Согласно новому механизму субсидирования, фермеры смогут получить госсубсидии по двум основным инструментам. Во-первых, фермеры получат возможность приобрести технику в лизинг под 10% - в данном случае, государство субсидирует процентную ставку. Во-вторых, будет осуществляться прямое субсидирование закупа техники - при покупке новой единицы техники (комбайн, трактор) до 30% от ее стоимости будет выплачено государством.

Финансирование большинства мер осуществляет через нацхолдинг «Казагро», который в текущем году уже направил 65,3 млрд. тенге на посевную. В рамках лизинговых программ, направленных на обновление машинно-тракторного парка хозяйств было потрачено порядка 18 млрд. тенге на поставки более 1000 единиц сельхозтехники. На текущий момент холдинг продолжает принимать заявки от производителей сельскохозяйственных товаров.

В то же время, остаются в силе и механизмы субсидирования закупа качественных семян, гербицидов и минеральных удобрений, а финансирование будет лишь расти. Таким образом, на сегодняшний день фермеры могут получить субсидии на закуп семян первой репродукции (24 тыс. тенге на тонну) – это первый пересев лучших и отборных семян полученных в результате селекции и используемые для дальнейшего размножения. На вторую репродукцию - 21 тыс. на тонну, на третью - 19 тыс. тенге на тонну. Кроме того, сохраняет силу и механизм субсидирования гербицидов и минеральных удобрений (50% от стоимости).

В целом, произошедшие изменения нацелены на качественное улучшение сектора и создают для фермеров хорошие условия для качественного развития своих производств. Сельское хозяйство является базовым сектором экономики, в которой заняты свыше 2 млн. казахстанцев. Поэтому, очень важно, чтобы эта сфера не просто росла, но и динамично развивалась, была эффективной и конкурентоспособной.

# ТИТАНЫ МИКРОУРОВНЯ

## Как МФО обеспечить ежегодный рост 20%

Автор: Александр Воротилов



У микрофинансовых организаций (МФО) сложился имидж места, где можно одолжить «десятку до получения». Да, это не банк: здесь дикие проценты, которые компенсируют недостаточное покрытие рисков; большую сумму тут не возьмешь; реальный бизнес такими организациями не финансируется. Эти и другие стереотипы постепенно разрушаются из-за того, что рынок теперь жестче регулируется Нацбанком. С рынка ушли компании, которые занимались легализацией теневых доходов, финансовые пирамиды и прочие полуправильные структуры – число МФО сократилось в 20 раз. На рынке усиливаются компании с портфелями в десятки миллиардов тенге, которые имеют, в том числе, западное финансирование, в отличие от казахстанских банков. Например, кредитный портфель микрофинансовой организации КМФ составляет почти 40 млрд тенге и ежегодный рост в 20%. КМФ получает финансирование от западных банков, собирается работать по государственным программам и выходить в онлайн. Об этом и о том, как трансформируется казахстанский рынок МФО рассказывает Председатель Правления КМФ Шалкар Жусупов.

**- С 1 января 2016 года микрокредитные организации, которые хотели продолжать работать на рынке, прошли обязательную перерегистрацию в Нацбанке как микрофинансовые организации, начали предоставлять стандартизированную финотчетность, соблюдать пруденциальные нормативы. Вместо 2000 компании на рынке осталось около 100. Как эта мера, по вашим ощущениям, отразилась на рынке?**

- Ассоциация микрофинансовых организаций (АМФОК) выступила инициатором такого шага. КМФ в этом поддержал ассоциацию. Цель



простая – сделать микрокредитный рынок прозрачным, работающим по единым правилам, избавить рынок от финансовых «пирамид» и компаний-однодневок, а также тех, кто использует микрокредитный бизнес для отмывания денег. В целом, эта мера помогла структурировать рынок, расчистить его для профессиональных игроков, улучшить имидж микрофинансовых организаций в глазах заемщиков.

**- Как себя чувствует крупнейшая микрофинансовая организация Казахстана в условиях нестабильного курса нацвалюты, других макро и микроэкономических реалиях, связанных с дешевой нефтью?**

- КМФ, пройдя через этот опыт в прошлом, усовершенствовал систему риск-менеджмента. Что позволило избежать высоких убытков, при этом мы не переносим этот риск на клиента. Все микрокредиты выданы в тенге, поэтому клиент не несет повышенной нагрузки по платежам. Поэтому мы чувствуем очень хорошо и растем вместе с клиентами – рост не прерывается ни один год, с момента открытия в 1997 году.

Сегодня у нас 102 офиса, 84 из которых находятся в сельской местности, географически мы охватываем почти 3 тыс. населенных пунктов. С начала 2016 года портфель вырос на 5 млрд тенге, до 39,5 млрд, количество клиентов увеличилось на 10 тыс. человек, до 162 тыс. человек.

Мы внимательно анализируем бизнес наших клиентов, то есть кредитуем жизнеспособные и конкурентные проекты, отсюда низкий NPL (в пределах 2%). В-третьих, наши клиенты научились планировать свои

финансовые потоки, ведь они постоянно получают от нас финансирование.

**- Какие источники финансирования использует КМФ, работаете ли с иностранными инвесторами?**

- Мы используем займы зарубежных фондов, банков и, частично, акционеров. Также сотрудничаем с Европейским банком реконструкции и развития, Международной финансовой корпорацией (IFC), с фондом «Даму». Сейчас портфель привлечений на 78% приходится на зарубежное финансирование, от таких кредиторов, как Deutsche Bank responsAbility, Incofin, Symbiotics, BlueOrchard, Triodos, EBRD, DWM, IFC, Triple Jump, Oikocredit, Microvest. Остальное привлекаем на местном рынке у казахстанских банков. Большую часть заимствований, чтобы снизить валютные риски, стараемся получать в национальной валюте (сейчас это около 67%), остальное в долларах США.

**- Микрофинансовый рынок в 2015 кризисном году показывает более быстрый рост прибыли, кредитного портфеля, охват клиентской базы, нежели банковский сектор. За счет чего растут микрофинансовые организации, в чем их преимущество?**

- Причин роста микрофинансового рынка несколько. Эта устойчивая клиентская база, быстрое принятие решения и быстрые сроки выдачи кредитов, упрощенный сбор документов. Также отчасти рынок показывает рост с начала года, потому что компании начинают сдавать отчетность в Нацбанк, поэтому кажется, что есть рост, на самом деле в большей степени - это выход из тени.

Если говорить о КМФ, то мы растем ежегодно на 20%. Основной фактор роста в том, что мы не прекращаем кредитовать. Этому способствует развитая система финансирования, благодаря отличной кредитной репутации, КМФ имеет постоянный доступ к ликвидности. Поэтому наши клиенты, видя эту стабильность, всегда уверены в своем доступе к финансированию.

**- Каков ваш прогноз по росту рынка микрофинансовых организаций на 2016-2017 годы?**

- По оценкам зарубежных экспертов насыщение рынка услугами МФО в стране ниже среднего. Для сравнения в Кыргызстане этот показатель достигает 90%. Потенциал развития микрокредитования в Казахстане большой. Крупные микрофинансовые организации уже накопили необходимый опыт и компетенции для качественной работы с предпринимателями и населением, которые они будут стремиться масштабировать.

**- Какие вызовы вы видите для своей компании и рынка, в целом, в ближайшие 2-5 лет?**

- Среди угроз можно отметить резкое и масштабное снижение деловой активности и покупательской способности. Эти обстоятельства напрямую отражаются на наших клиентах. Угрозой рынку могут быть действия компаний в сфере онлайн кредитования, которые оказывают некоторое негативное влияние на общее восприятие микрофинансовых организаций у населения.

**- Какие возможности и точки роста для МФО можете назвать?**

- У МФО сложился достаточно стабильный и лояльный сегмент клиентов – предпринимателей, и они заинтересованы в том, чтобы получать доступ к кредитованию. Считаю, что МФО могут без рисков для рынка и клиентов оказывать другие услуги. Например, переводные, обменные операции. Такие услуги законодательно разрешены МФО в других странах, например в соседних России, Кыргызстане, Таджикистане, из дальнего зарубежья в Юго-Восточной Азии, Индии, Бангладеш и других странах.

*По материалам журнала Forbes Kazakhstan, июль 2016 г.*





## КРЕДИТЫ ДЛЯ МСБ: ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ ОТ КМФ

Для каждого предпринимателя важно всегда иметь доступ к финансированию. Бизнесмены ценят удобные условия получения кредита, гибкий подход к залому, когда есть возможность предоставить в залог товар или другое имущество. КМФ имеет огромный опыт работы с разными категориями предпринимателей, как с физическими, так и с юридическими лицами. Учитывая все это, специалистами компании был предложен специальный кредитный «продукт МСБ».

С 2015 года кредитным продуктом для МСБ уже воспользовались более 300 предпринимателей, получив финансирование на сумму свыше 3 млрд. тенге, в том числе половина от этой суммы выдана в 2016 году.

Кредитный продукт для МСБ позволяет получить финансирование практически любому представителю бизнеса. Взять кредит можно в удобной для предпринимателя форме, учитывающей особенности бизнеса.

Заем по продукту МСБ можно получить в виде кредитной линии сроком до 60 месяцев на пополнение оборотных средств, инвестиции и другие цели. В зависимости от цели кредита и вида бизнеса, возможно погашение по гибкому графику с предоставлением льготного периода.

Кроме того, заем по продукту МСБ можно получить на рефинансирование сроком до 60 месяцев. Ведь зачастую предприниматель имеет кредит в финансовой организации, но в тоже время испытывает потребность в дополнительных средствах. В такой ситуации он может обратиться в КМФ. Суть рефинансирования в том, что КМФ предоставляет финансирование для закрытия задолженности в другой финансовой организации и удовлетворяет потребность клиента в дополнительных средствах.

### ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ, КРЕДИТНЫЙ ПРОДУКТ МСБ ИМЕЕТ НЕСКОЛЬКО ВАЖНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ:

- Отсутствие комиссии за получение кредита – вся сумма кредита выдается на руки;
- Лояльные требования к принимаемому залоговому обеспечению, так как для нас ключевым является наличие стабильного действующего бизнеса клиента;
- Оценка залогового обеспечения производится сотрудником нашей Компании бесплатно;
- Возможность получения права на прохождение семинаров по Бизнес Образованию - для повышения эффективности своего бизнеса.

В сумме эти преимущества делают кредитный продукт МСБ очень удобным инструментом получения необходимой ликвидности в очень короткие сроки. Для отдельных сфер бизнеса, таких как торговля, данный кредитный продукт становится незаменимым и позволяет в короткие сроки расширять или обновлять ассортимент, открывать новые точки сбыта.

Узнать больше о возможностях получения финансирования по кредитному продукту МСБ можно у кредитного менеджера в филиале КМФ в вашем городе или позвонив в колл-центр на номер 7474 (бесплатно с мобильного).

### ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

ФЕРМЕР

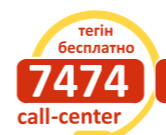


до 5 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев

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

В данных продуктах доступна кредитная линия на длительный срок.

Кредитная линия может быть как возобновляемой так и не возобновляемой.



f kmf.official  
www.kmf.kz



## КМФ представила свои кредитные услуги в рамках **ЕВРАЗИЙСКОГО ЖЕНСКОГО БИЗНЕС ФОРУМА**

1-2 июля в Алматы прошел Евразийский Женский Бизнес-Форум – деловая площадка для обсуждения возможностей развития женского лидерства и предпринимательства в Казахстане, обмена опытом и знаниями, а также налаживания деловых контактов.



МФО КМФ представила свои услуги на Финансовом Супермаркете в рамках Форума, где крупнейшие финансовые компании Алматы представили свои кредитные программы кредиты, гранты, бесплатный консалтинг и другие программы поддержки малого и среднего бизнеса для начинающих и действующих предпринимателей, а бизнесвумен смогли получить индивидуальные консультации по кредитованию и финансированию своего бизнеса. Среди услуг МФО КМФ наибольшей популярностью пользовались кредиты для бизнеса, а также услуги по бесплатному финансовому и бизнес образованию. В рамках проекта компании по «Повышению финансовой грамотности населения» было обучено более 76 000 казахстанцев.

В рамках форума также прошла тематическая выставка товаров и услуг Women's Expo, посвященная поддержке женщин-предпринимателей.

На Форуме выступили Ерлан Аукунов, Заместитель акима г.Алматы, Илейн Конкиевич, глава многостранового отделения «ООН-Женщины» в Центральной Азии, Алма Касымова, менеджер ЕБРР по Казахстану, а также представители других организаций. Для женщин-предпринимателей прошли мастер-классы по созданию и развитию бизнеса, управлению персоналом, системам мотивации, личностному росту и другим актуальным темам.

Форум посетило более 150 женщин-предпринимателей, представителей МСБ, топ-менеджеров крупных компаний из Казахстана, России, Киргизии и США.

## КОНКУРС ДЛЯ КЛИЕНТОВ КМФ ПО ПРОЕКТУ «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ»

Наши клиенты знают о том, что во всех филиалах КМФ регулярно проводятся бесплатные семинары по повышению финансовой грамотности в управлении бизнесом. Некоторые из клиентов уже посетили такие семинары на различные темы.



В мае 2016 года КМФ запустила специальный конкурс «Золотой круг» по проекту «Финансовая грамотность в управлении бизнесом». Он рассчитан на бизнес-тренеров, которые проводят эти семинары и клиентов КМФ – слушателей семинаров.

В чем заключается конкурс? КМФ заинтересована в том, чтобы клиенты компании были финансово грамотными, и могли на практике успешно применять полученные на семинарах знания в маркетинге, техниках продаж, разбираться в составлении балансового отчета и т.д.

В конце года самые дисциплинированные, целеустремленные слушатели семинаров - те, кто напишет рассказ как полученные знания пригодились в жизни, и участвовавшие во всех пяти семинарах, будут награждены специальными призами.



**ЧТОБЫ УЧАСТВОВАТЬ В КОНКУРСЕ НЕОБХОДИМО С МАЯ ПО ДЕКАБРЬ 2016 ГОДА ПОСЕТИТЬ ВСЕ ПЯТЬ СЕМИНАРОВ ПРОЕКТА «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ»:**

1. БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ.
2. УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ.
3. ТЕХНИКИ ПРОДАЖ.
4. МАРКЕТИНГ ДЛЯ МИКРО- И МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.
5. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

В качестве награды финалисты получают сертификаты на покупку бытовой техники. Кроме этого победители получают возможность принять участие в интервью и съемках видеоролика по итогам конкурса. Лучшие статьи будут опубликованы в журнале «proKMF!». Бизнес-тренеры, также не останутся без внимания: ценные призы получат бизнес-тренеры, которые проведут семинары по всем пяти темам среди наибольшего количества клиентов.

Словом, все останутся в выигрыше! Записывайтесь на наши бесплатные семинары в своем филиале: это не только полезно для вашего бизнеса, но и выгодно.



# Изменения в системе ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН



**Обязательно ли идти в школу в 6 лет? Смогут ли дети учиться без подготовки - вдруг не пройдут тестирование? Кого ждет пятидневка? Будет ли обязательным трехязычие? Давайте вместе разбираться в реформах школьного образования.**

В 2016-2017 учебном году казахстанских школьников ждут глобальные перемены. Министр образования и науки РК Ерлан Сагадиев официально занял свой пост в феврале этого года и уже планомерно проводит масштабные школьные реформы в стране. Первоклашки будут изучать введение в науку, а в расписании старшеклассников появятся дисциплины с интригующими названиями: «проектная деятельность» и «глобальные перспективы». Количество практических занятий увеличится, а старшеклассники смогут выбирать, какие науки изучать более подробно. Коренные изменения внедряет

Министерство образования и науки республики: введение трехязычия, пятидневки, обновление школьной программы, уход от ЕНТ, переход на 12-летнее образование – все это будоражит и волнует родителей каждого школьника.

В Законе РК «Об образовании» в апреле 2016 года были внесены поправки и теперь статьи дословно звучат так:

*Статья 30. Дошкольное воспитание и обучение.*

1. Дошкольное воспитание детей до шести лет осуществляется в семье или с одного года до шести лет в дошкольных организациях - **вводится в действие с 1 января 2019 года.**

2. Дошкольное обучение осуществляется с пяти лет в виде дошкольной подготовки детей к обучению в школе. Предшкольная подготовка обязательна и осуществляется в семье, дошкольных организациях, предшкольных классах общеобразовательных школ, лицеев и гимназий. Предшкольная подготовка в государственных организациях образования является бесплатной.

*Статья 31. Начальное, основное среднее и общее среднее образование.*

На обучение в 1 класс принимаются дети с шести лет - **вводится в действие с 1 января 2021 года.**

Поэтому, даже если вашему ребенку к сентябрю исполнится 6 лет, никто не может его обязательно заставить идти в школу и тем более, отчислить из садика. Но между тем, воспитатели детских садов в качестве рекомендаций говорят родителям шестилеток о возможности идти в первый класс. Запомните, идти вашему чаду в 6 или 7 лет в первый класс – вы можете выбирать до 2019 года.

**ПОЧЕМУ С 6 ЛЕТ? ТОЧКА ЗРЕНИЯ МИНИСТРА**

Министр образования Казахстана уверен, что в 6-летнем возрасте ребенок должен обязательно сесть за парту. «Задача 12-летнего образования не в том, чтобы выросших детей еще год держать в школах. Основная задача – первый класс начать с 6 лет. 6-летний возраст ребенка - наиболее важный

возраст. Страны ОЭСР давно это поняли. Это максимальное количество синапсов головного мозга. После 6 лет они начинают сокращаться. Это научно доказано. Если мы этим возрастом не воспользуемся, то дальше становится очень трудно. Именно в этом возрасте, в 6 лет, у тех, кто сидел за партой, и тех, кто не сидел за партой, начинает закладываться разница в образовательном уровне, и особенно сильно между аулом и городом», – заявил Министр образования и науки РК Ерлан Сагадиев.

Программа по переходу на 12-летнее образование в Казахстане будет осуществлена в течение 4 лет. С сентября 2015 года по новой программе начали грызть гранит науки первоклассники из тридцати учебных заведений страны. С 2016 года в этом режиме станут учиться первоклассники во всех школах. В 2017 году на новый манер будут подготавливать всех казахстанских второклассников. Так постепенно к 2026 году подрастающее поколение целиком перейдет на другой стандарт обучения.

**«МОЙ РЕБЕНОК НЕ ГОТОВ!»**

Многие родители, услышав о школьных реформах, начинают переживать, что их ребенок не готов к школе и не сможет



пройти вступительное тестирование. Но это заблуждение! Согласно типовым правилам приема на обучение в организации начального и среднего образования, в первый класс принимаются дети независимо от уровня их подготовки, но согласно определенному микроучастку. Экзамены, тестирование, зачеты, конкурсы в общеобразовательных школах не проводятся, но в лицеях и гимназиях набор детей может идти по предварительному собеседованию.

Так как, начиная с 2016 года шестилеткам можно официально идти в школу, разработана программа специального 1-ого класса, адаптированная для шестилеток. Программа будет отличаться от прежней и больше будет похожа на уровень подготовительной группы, а школы будут доукомплектовывать дополнительным оборудованием.

**БУДЕТ ЛИ ПЯТИДНЕВКА У ПЕРВОКЛАШЕК?**

С 1 сентября 2016 в первых классах общеобразовательных школ Казахстана вводится пятидневная учебная неделя. То есть с 1 сентября этого года пятидневка ждет только первоклассников. Соответственно учиться до 31 мая придется тоже только им – за счет 33 «сэкономленных» субботних дня. Продление учебного года необходимо для полноценного освоения заложенной программы школьного обучения. А с 2017 года на пятидневную учебную неделю перейдут ученики 2, 5 и 7 классов. С 2018 года в новом режиме будут учиться все классы школ республики.

**КОГДА БУДЕТ ВНЕДРЕНО ТРЕХЪЯЗЫЧИЕ В ШКОЛАХ КАЗАХСТАНА?**

С 1 сентября 2019 года во всех школах, независимо от языка обучения, историю Казахстана будут преподавать на казахском языке, а Всемирную историю – на русском. В 2019-2020 учебном году в 10-11-х классах четыре предмета будут вестись на английском языке – химия, физика, биология и информатика. Изучение терминологии на английском языке по предметам «Информатика» и «Естествознание» учениками 5-х и 6-х классов начнется в 2017-2019 учебных годах.

«Трехязычие — просто необходимость для наших детей. Они дети всей планеты: государственный язык должны знать, русский язык — наш язык общения, английский язык — мировой язык, мировой науки, инноваций, интернета. Кто знает, какой язык будет доминировать в мире? На втором месте, кстати, идет китайский по количеству людей, которые применяют язык. Может быть, когда-то китайский нам придется также учить, не знаю, может быть, язык индусов, которых миллиард двести тысяч. Но сейчас для движения вперед, для образованности, для становления молодого человека, который будет способным содержать самого себя, свою семью и воспитывать детей, нужен английский язык», — подчеркнул Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев в одном из своих выступлений.

**БЕЗ ПАНИКИ, ВСЁ ПО ПЛАНУ**

Ученые уверены, что тревожиться родителям не о чем и перемены сослужат добрую службу казахстанской системе образования. Во-первых, большая часть нововведений еще дорабатывается, значит, никакие новшества не внедрят неожиданно. Впрочем, сами учителя подчеркивают, что претворить в жизнь план удастся только при должном техническом обеспечении.

Подготовлено Белесиковой Ю.А.  
по материалам: kapital.kz, zakon.kz, comode.kz,

# 8 СПОСОБОВ УКРЕПИТЬ ЗДОРОВЬЕ ОСЕНЬЮ

Осень. Очей очарованье! А за окном часто дождь, холодный ветер и снег... Но нам нельзя болеть, чтобы не выйти из колеи, не завалить сложный проект на работе и не накопить домашних дел. Мы старательно продолжаем заниматься фитнесом, принимаем витамины и изо всех сил стараемся не грустить. Что еще можно сделать для своего здоровья?

## 15 МИНУТ СМЕХА В ДЕНЬ

**1** Смех укрепляет сердечную мышцу, стабилизирует деятельность мозга, улучшает работу системы кровообращения, ослабляет боль. В США «смехолечение» является общепризнанной наукой и называется гелотологией («гело» - улыбаться). Ученые кафедры смехотерапии Лос-Анджелесского университета подсчитали, что 27 секунд смеха нормализует давление так же, как десятиминутная медитация. А 15 минут смеха помогут организму справиться с нагрузками и улучшат состояние ваших сосудов.



## СЧИТАЕМ ПРОСТУДЫ

4 простуды в год – максимум для человека с нормальным состоянием иммунитета. Если вы простужаетесь чаще – продумайте меры по укреплению защитных сил организма. Посоветуйтесь с врачом по поводу витаминов и других способов подлечить свой иммунитет.



## ВОЗЬМИТЕ НА РАБОТЕ ВЫХОДНОЙ

По статистике, каждый второй офисный работник в нашей стране работает сверхурочно. А психологи в один голос советуют: перфекционисты, балуйте себя! Остановитесь на минутку в своей гонке по карьерной лестнице. Позвольте себе в один из пасмурных дней остаться дома, устройте себе праздник, даже если придется соврать начальнику про заболевшую тётю...

## ПРИМИТЕ ВАННУ

Улучшить настроение и снять усталость перед сном поможет ванна с капелькой эфирного масла. Тонизирующим эффектом славятся жасмин, мускат, апельсин, розмарин. Успокаивающим – бергамот, лаванда, имбирь, сандал.



## ИЩИТЕ СОЛНЦЕ

Чтобы оставаться душевно и физически здоровым, человеку необходимо 60 минут в сутки принимать солнечные ванны. Если нет противопоказаний, то это посещение солярия. Если по каким-то причинам это невозможно, не упускайте ни одного шанса погулять на свежем воздухе во время обеденного перерыва. Вспомните, как вы проводите этот час? Вот и нашлись пусть не 60, но 30 минут для встречи с солнышком!



## НИ ДНЯ БЕЗ ЗАВТРАКА

Если по утрам вам никогда не хочется кушать, если и вы привыкли обходиться чашкой кофе, попробуйте исправить ситуацию с помощью фруктовых салатов. Испытано на себе: если взять любимые фрукты, аппетит появится! Возьмите грушу, зеленое яблоко, киви (1 штука содержит дневную норму витамина С, между прочим), апельсин или то, что вы любите. Заправьте йогуртом и посыпьте орехами. Витаминный голод будет сведен на нет.



# 5

## НАПОЛНИТЕ ДОМ АРОМАТАМИ

А еще лучше (если только ваши домашние не против), наполнить любимым ароматом весь дом с помощью аромалампы или бамбуковых палочек. Для помещений специалисты рекомендуют использовать сандал (успокаивает), ваниль (поднимает настроение), эвкалипт (если хотите избежать простуд).



## ОДНУ ОСТАНОВКУ – ПЕШКОМ

Ходьба осенью – прекрасный способ оздоровления. Согреетесь, поднимите настроение, разомнете мышцы. А если ежедневно преодолевать 2000 шагов - а это 15 минут ходьбы – это не позволит набрать лишний вес, утверждают специалисты.



**Могу я после закрытия действующего кредита сразу взять повторный кредит?**

Ризагуль, Шымкент

Да, конечно, вы можете получить повторный кредит сразу же в день последнего погашения. Одним из главных преимуществ нашей компании является принцип непрерывного кредитования – клиент может подать заявку на кредит в день предпоследнего погашения и гарантированно получить кредит в день последнего платежа. Для того, чтобы подать заявку на следующий кредит, рекомендуем вам обратиться к вашему кредитному эксперту, либо вы можете оставить ее на нашем сайте [www.kmf.kz](http://www.kmf.kz)

**Я сейчас работаю на частном СТО, пенсионных отчислений нет. Могу ли я в качестве залога использовать госакт на землю, на которой проживаю?**

Владимир, Хромтау

Добрый день! Если вы работаете в организации (любой формы собственности, в том числе и в частной СТО), то пенсионные отчисления обязательны – за последние 6 месяцев.

Касательно залогового обеспечения – в нашей компании существует очень гибкий подход к залоговому обеспечению. Мы принимаем в качестве залогового обеспечения земельные участки, принадлежащие на праве собственности либо самому заемщику, либо третьему лицу. Предоставления госакта в вашем случае недостаточно.

Более подробную консультацию вы сможете получить, обратившись в филиал по месту жительства. Контакты наших филиалов вы найдете на нашем сайте [www.kmf.kz](http://www.kmf.kz)

Также дополнительную консультацию по кредитованию можете получить по номеру 7474, звонок бесплатный.

Колл-центр работает в будние дни, с 08-00 до 19-00 часов.



**Есть ли у вас программа рефинансирования?**

Алма, Туркестан

Да, в нашей компании возможно рефинансирование текущей непросроченной задолженности заемщика в других финансовых организациях. Клиенту может быть рассмотрена возможность внешнего рефинансирования (погашение остатка основного долга по кредиту в другом банке), внутреннего рефинансирования (погашение остатка основного долга по кредиту в КМФ). Решение о выдаче кредита принимается кредитным комитетом филиала.

Более подробную консультацию вы сможете получить, обратившись в филиал по месту жительства. Контакты наших филиалов вы найдете на нашем сайте [www.kmf.kz](http://www.kmf.kz)

Также дополнительную консультацию по кредитованию можете получить по номеру 7474, звонок бесплатный. Колл-центр работает в будние дни, с 08-00 до 19-00 часов.

**Как я могу узнать свой остаток по кредиту?**

Бахытбек, Караганда

Для того чтобы узнать остаток по кредиту, платеж по кредиту, вы можете обратиться к вашему кредитному эксперту, либо консультанту филиала, в котором вы обслуживаетесь. Также эту информацию вам могут подсказать сотрудники нашего Колл-центра по телефону 7474, звонок бесплатный. Колл-центр работает в будние дни, с 08-00 до 19-00 часов.

**Я оставила заявку на кредит на вашем сайте. Как узнать, есть ли решение по моей заявке?**

Айнагуль, Алматы

С вами в течение одного рабочего дня обязательно свяжутся наши кредитные специалисты и ответят на все вопросы касательно возможности. Приезжать в наш офис необязательно. Наши сотрудники приедут к вам на ваше рабочее место и привезут все необходимые документы для оформления кредита. От вас нужна только копия удостоверения личности.

Дополнительную консультацию по кредитованию можете получить по номеру 7474, звонок бесплатный.

**Поступил ли мой платеж через терминал?**

Сергей, Усть-Каменогорск

Если у вас имеется чек на оплату, то он в любом случае является основанием для зачисления платежа. Если же у вас остаются какие-то сомнения, вам необходимо обратиться к консультанту либо кредитному эксперту и сообщить ваш ИИН. Сотрудники КМФ проверят поступление платежа.

**Можно ли сделать реструктуризацию, уменьшить срок, увеличить платеж?**

**Мне вернули долг, но его не достаточно для полного погашения вашего кредита.**

Самат, Павлодар

Да, конечно! В нашей компании есть возможность изменения условий микрокредита при частично досрочном погашении – платеж по кредиту увеличивается, конечный срок кредита сокращается, график погашения пересматривается.

Чтобы подать заявление на реструктуризацию, вам необходимо обратиться к своему кредитному эксперту, либо к руководителю кредитного отдела филиала, в котором вы обслуживаетесь.

**Мне уменьшили сумму кредита, можно узнать причину?**

Меруерт, Актобе

Вероятнее всего, сумма кредита оказалась меньше ожидаемой по нескольким причинам – недостаточная платежеспособность, кредиты в других финансовых институтах, несоответствие залогового обеспечения.

Решение о сумме и сроке кредита – в компетенции кредитного комитета филиала.

Узнать точную причину вы можете, обратившись непосредственно к руководству кредитного отдела филиала. Контакты наших филиалов вы найдете на нашем сайте [www.kmf.kz](http://www.kmf.kz)

**Какие условия досрочного погашения?**

Бахыт, Алматы

Частичное или полное досрочное погашение микрокредита производится без штрафных санкций. Дополнительную консультацию по кредитованию можете получить по номеру 7474, звонок бесплатный.

**Когда я собиралась осуществить досрочное погашение, то эксперт посчитал мне одну сумму погашения. На следующий день считал уже другой эксперт, сумма платежа была уже другая. Почему так произошло? У меня существуют опасения, что я переплатила при досрочном погашении.**

Айгуль, Талдыкорган

Дело в том, что при расчете досрочного погашения учитываются суммы остатка основного долга и сумма вознаграждения, начисленного на дату досрочного погашения. В связи с тем, что вы консультировались в разные даты, сумма платежа различалась. Для того, чтобы вы окончательно убедились в том, что вам не начислили лишнее, вы можете запросить свой лицевой счет по досрочному погашению и посмотреть все расчеты.

В качестве рекомендации – при оформлении кредита обращайте внимание на переплату за весь срок кредита и на переплату в первые месяцы. Если ваш доход позволяет платить больше, не растягивайте срок кредита. Часто бывает, что платеж по кредиту на 6 месяцев и на 12 месяцев отличается незначительно, но вы значительно экономите на вознаграждении.

Также хотим уведомить, что в нашей компании работает проект «Финансовая грамотность». Цель проекта: повысить финансовую грамотность граждан РК путем предоставления им возможности бесплатного участия в обучающих семинарах. В проекте может принять участие любой желающий.

Более подробно о проекте вы сможете узнать на нашем сайте [www.kmf.kz](http://www.kmf.kz)

**Что такое аннуитетный платеж?**

Жаркынгуль, Тараз

Метод аннуитетных платежей – это метод, при котором погашение задолженности по микрокредиту осуществляется равными платежами на протяжении всего срока. При этом аннуитетный платеж включает увеличивающиеся платежи по основному долгу и уменьшающиеся платежи по начисляемому вознаграждению.



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



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

**АЛМАТЫ (филиал на Розыбакиева):**  
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 45 Г  
8 (727) 374-20-53, 374-20-54  
г. Алматы, 4 мкр., 10 А  
8 (727) 380-29-65  
с. Иргели, ул. Күнаева, 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. Дүйсекова, 37 А  
8(72771) 5 -80-75

**Алматинский филиал «На Калдаякова»**  
г. Алматы, ул. Калдаякова, 30  
8 (727) 266-83-51, 266-86-52  
г. Алматы, ул. Майлина, 208  
8 (727) 251-30-54  
г. Есик, ул. Токатаева, 139  
8 (72775) 4-03-20  
г. Капшагай, 4 мкр., 42, н.п. 82  
8 (72772) 7-99-80  
г. Талгар, ул. Күнаева, 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

**КАРАГАНДА:**  
г. Караганда, пр. Н. Абдилова, 25  
8 (7212) 42-51-33, 41-27-56  
г. Караганда, ул. Карл Маркса, 5  
8 (7212) 37-37-44  
г. Шахтинск, пр. А. Кунанбаева, 91/1  
8 (72156) 5-66-44  
г. Темиртау, пр. Мира, 98  
8 (7213) 95-95-57  
с. Осакаровка, ул. Достык, 29  
8 (72149) 4-10-98  
с. Киевка, ул. Тәуелсіздік, 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. Карабалык, ул. Космонавтов, 35  
8 (71441) 3-22-82  
п. Федоровка, ул. Мелехова, 54  
8 (71442) 2-28-22

**КОКШЕТАУ:**  
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. Достык, 15 А  
8 (71533) 2-14-79  
**КЫЗЫЛОРДА:**  
г. Кызылорда, ул. Желтоқсан, 9 Д  
8 (7242) 26-38-47, 58-95-13  
п. Жалагаш, ул. Бухарбай Батыра, 129  
8 (72431) 3-26-43  
п. Жанакорган, ул. Мұсаханова, 18  
8 (72435) 2-22-29  
п. Жосалы, ул. Е.Көшербаева 32/2  
8 (72437) 2-11-39  
п. Шиели, ул. Даулеткерей, 6/н  
8 (724 32) 4-27-99  
п. Теренозек, ул. Алиякбарова, 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. Акку, ул. Амангельды, 69, офис 12  
8 (71839) 2-10-40  
г. Аксу, ул. Астана, 44/1  
8 (71837)5-03-22, 3-34-98  
г. Екибастуз, ул. Ауезова, 54  
8 (7187) 37-42-38, 37-35-06, 37-36-06,  
с. Иртышск, ул. Желтоқса, 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, 159  
8 (72236) 9-07-44  
с. Караул, ул. Мұхамметханова, 2  
8 (72252) 9-22-93  
с. Калбатау, ул. Алимбетова, 37  
8 (72347) 6-10-95  
с. Кокпекты, ул. Абая, 40  
8 (72348) 2-10-34.  
с. Самарское, ул. Астана, 129  
8 (72333) 2-55-86

**ТАЛДЫКОРГАН:**  
г. Талдықорган, ул. Тәуелсіздік, 40  
8 (7282) 246-735, 246-736  
с. Балпык би, мкр. «Шадрин», 4 А  
8 (72838) 2-05-29  
с. Карабулак, ул. Панфилова, 115/117, кв. 1.  
8 (72836) 3-19-87  
г. Уштобе, ул. Абылайхана, 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. Күнаева, 62  
8 (72833) 2-35-03  
с. Кабанбай, ул. Абылайхана, 253 А  
8 (72837) 4-10-19  
с. Сарыозек, ул. Момышулы, 1  
8 (72840) 3-19-51  
г. Жаркент, ул. Лутфуллина, 24  
8 (72831) 5-04-56  
г. Чунджа, ул. К. Исламова, 25  
8 (72778) 2-44-98  
с. Кеген, ул. Б. Атыханулы, 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, Байдибека, 148  
8 (72636) 2-29-17  
с. Кулан, ул. Жибек жолы, 90  
8 (72631) 2-16-89  
с. Мерке, ул. Исмаилова, 227 Б  
8 (72632) 2-29-07  
с. Б.Момышулы, ул. Латиканта, 4 А  
8 (72635) 2-01-16  
г. Шу, ул. Науалиева, 7 Б  
8 (72643) 2-13-16

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

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

**УСТЬ-КАМЕНОГОРСК:**  
г. Усть-Каменогорск, ул. 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. Сарыагаш, ул. Дүйсебаева 4 А  
8 (72537) 2-36-01, 7-10-86  
г. Ленгер, ул. Төле би, б/н  
8 (72547) 6-01-92  
с. Коксайек, ул. Төле би, б/н  
8 (72547) 5-16-63  
г. Шымкент, мкр «Восток», 89, кв. 11  
8 (7252) 20-12-03  
г. Шымкент, ул. Отегенова уч.№ 1884  
8 (7252) 770-740  
с. Аксукент, ул. Жандарбекова, 9  
8 (72531) 2-40-74, 2-22-47  
с. Рыскулов, ул. Т. Рыскулова, 257  
8 (72538) 5-36-71  
с. Темирлан, ул. Аббасова 8/1  
8 (72530) 2-24-38  
с. Карабулак, ул. Рүстемова, 100  
8 (72531) 2-78-69  
г. Арыс, ул. Төле би, 25 А  
8 (72540) 2-30-35

## СОЦИАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Предназначен для ремонта и реконструкции имеющегося объекта жилой недвижимости.

Данный продукт доступен параллельно к действующему кредиту в КМФ.



kmf.official  
www.kmf.kz

# С НАМИ ВАШ ДОМ БУДЕТ КРЕПОСТЬЮ!

ШАҢҒЫРАҚ

до 2 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев



### МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ В:

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

При технической поддержке:



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

## ВАЖНО!

### ВЫХОДНЫЕ ДНИ:

30 августа – День Конституции

12 сентября – Курбан Айт

## 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:



тегін  
бесплатно  
**7474**  
call-center

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