

іскер



№ 2 (44) АВГУСТ 2017



2

ЛЕТ КРЕДИТУЕМ
НАСТОЯЩИХ
ЗВЕЗД



Погасить кредит в онлайн
режиме теперь можно на
сайте www.kmf.kz

Что необходимо:

- ✓ Любая банковская карта
- ✓ Доступ карты для совершения интернет-платежей



WhatsApp
8 701 801 7474
KMF

тегін
бесплатно
7474
call-center

f /kmf.official
i kmf_kz
www.kmf.kz



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Двадцать лет – достаточно большой срок, когда можно подвести некий рубеж и оценить все замыслы и начинания. Главное, что нам удалось достичь за этот период- это то, что микрофинансовая организация КМФ действительно стала лидером микрофинансирования не только в Казахстане, но и в странах Центральной Азии.

За последний месяц КМФ достиг очередной рекордной отметки – нам доверяют свыше 200 000 клиентов по всему Казахстану, кредитный портфель составил 70 млрд тенге. Мы высоко ценим наших клиентов и благодарим за доверие.

За этими показателями стоит кропотливая работа наших кредитных экспертов, сотни тысяч предпринимателей и фермеров, которые каждый день трудятся для реализации своей мечты.

Каждый год в летнее время нами активно проводится праздник для наших клиентов «День клиента». В этот день клиенты могут поделиться с нами своими успехами, рассказать о трудностях, и самое главное – предложить идеи для улучшения наших услуг. Абсолютно все предложенные идеи от клиентов попадают в банк идей, и все идеи рассматриваются руководством компании. Мы благодарны нашим клиентам за обратную связь, и верим, что такое взаимодействие способно поддерживать доверительные отношения еще долго.

Наш журнал открыт для предложений по улучшению наполняемости контента. В любой момент Вы можете отправить Ваши вопросы и пожелания на электронный адрес pr@kmf.kz.

Также, по аналогии с прошлым годом мы проводим конкурс среди читателей «История моего бизнеса», победители которого получили путевку в Алматы. Мы благодарны всем участникам, кто принял участие в конкурсе и отправил свои истории. Искренне поздравляем победителей и ждем их в Алматы.

Приятного чтения!

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



НОВОСТИ КОМПАНИИ

КМФ выдает два из трех микрокредитовв Казахстане6
 Расширяя границы7
 Новый этап в развитии кредитования КМФ8
 Уроки финансовой грамотности населению8
 ЕБРР инвестировал в казахстанский бизнес 22 млн долларов.. 10
 Нефинансовые возможности для женщин-предпринимателей 12

ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ

Конференция «Женщины в бизнесе» 13

О КЛИЕНТАХ

Сюрприз для 200 000-го заемщика КМФ 14
 Почему предприниматели выбирают КМФ 14

МОЕ ПРИЗВАНИЕ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Владимир Будников: бизнес в тепличных условиях..... 16
 Нурлан Курманбеков: хлебное дело 18
 Валихан Асаев:
 мы можем жить как в Израиле, но, наверное, не хотим20
 Раушан Давлетиярова:заработать на традициях22

КОНКУРС СТАРП-АП ПРОЕКТОВ

КМФ поддержал конкурс старп-ап проектов в сфере АПК24

ИНТЕРЕСНО ЗНАТЬ

Все о теплицах. Новая брошюра от КМФ26

EXPO 2017

Как проходит Всемирная выставка EXPO-2017 в Астане.....28
 Лучшие сотрудники КМФ на EXPO-201730

ИНТЕРВЬЮ

Рекламная кампания: «20 лет кредитует настоящих звезд!» 32

20 ЛЕТ КМФ

Как проходят съемки самого ожидаемого фильма
 о КМФ в честь 20-летия 34

СОВЕТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

Как открыть свой интернет-магазин?36
 Почему реклама в Instagram необходима вашему бизнесу38
 Другой взгляд на фермерскую жизнь.....40

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Добрые дела в городах Казахстана.....42
 КМФ принял участие в семейном фестивале UNITY42

ФОРУМ

Евразийский женский бизнес-форум44





ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Что Вам дает постоянное кредитование в КМФ?46

КОНКУРС «ЗОЛОТОЙ КРУГ»

Победители конкурса «Золотой круг»48

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Как погасить кредит через терминал?.....52

Погашение кредита53

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

Один гениальный трюк, который научит копить деньги54

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Лето пора витаминов!56

ЛЕТНИЙ ТУРИЗМ

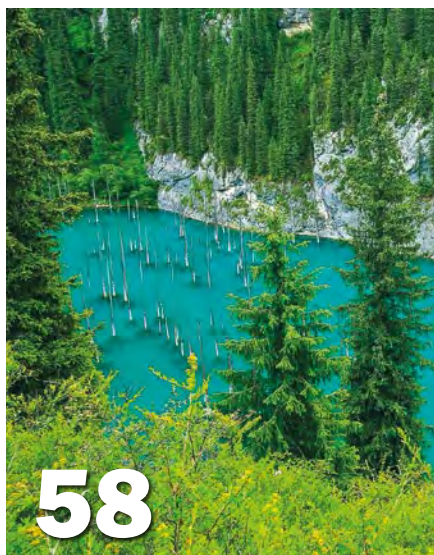
Туризм в Казахстане58

ВОПРОС – ОТВЕТ

.....60

НАШИ АДРЕСА

.....62



Корпоративный журнал «Іскер»

СОБСТВЕННИК:

ТОО МФО «КМФ»

АДРЕС:

г. Алматы, 050010, ул. Береговая, 39

Тел: +7 (727) 250 68 77, 250 68 78

Веб-сайт: www.kmf.kz

[f kmf.official](#) [i kmf_kz](#)

Председатель Правления:

Жусупов Шалкар Амангосович

Главный редактор:

Ибрагимова Рауза Абдулвахитовна

Выпускающий редактор:

Абдраимова Элеонора

Над номером работали:

Курманбаева Гаухар

Пономаренко Павел

Дизайнер:

Артыгалиев Алишер

Издается: с 2007 года

Тираж: 33 000 экз.

Отпечатано в типографии:

ТОО «Бизнес-Медиа»

При цитировании ссылка на корпоративный журнал «Іскер» обязательна.

Распространяется бесплатно.

КМФ ВЫДАЕТ ДВА ИЗ ТРЕХ МИКРОКРЕДИТОВ В КАЗАХСТАНЕ ПО ОБЪЕМУ

С начала года кредитный портфель КМФ вырос на 30%

В начале 2017 года ТОО «Первое кредитное бюро» (ПКБ) пересмотрело классификацию участников рынка микрофинансовых организаций.

В начале 2017 года ТОО «Первое кредитное бюро» (ПКБ) пересмотрело классификацию участников рынка микрофинансовых организаций, оставив только организации, имеющие лицензию МФО в Нацбанке РК.

Таким образом, были исключены все не-МФО, среди которых онлайн-сервисы микрозаймов (отдельная категория «онлайн») и пр. В пересчитаны показатели сектора МФО с 2016 года.

Всего в Казахстане в первом полугодии 2017 года было выдано 83 327 микрокредитов (темп роста +29%). Доля КМФ составила 75%.

По объему выданных кредитов наблюдается небольшое снижение доли КМФ. Это объясняется тем, что количество выданных у прочих МФО растет более быстрым темпом в отличие от суммы выданных. Компании сектора МФО все больше уходят в нижний сегмент кредитования – менее 150 тыс.тенге. Кроме того, на росте количества выданных сказалось увеличение количества МФО.

В Q2 2017 в выдачах кредитов КМФ в разрезе сумм наибольшие

доли имели категории:

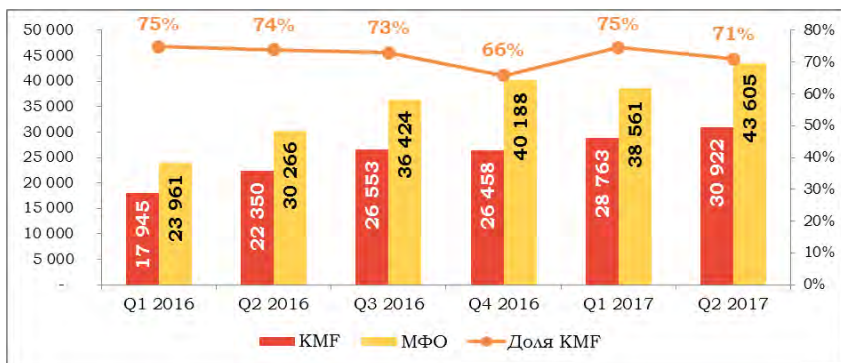
- 150-300 тыс. – 40% (рынок МФО – 37%)
- <150 тыс. – 35% (МФО – 35%)
- 300-500 тыс. – 15% (МФО – 14%).

Большинство займов онлайн-сервисов – 98%, приходилось на категорию менее 150 тыс.тенге.

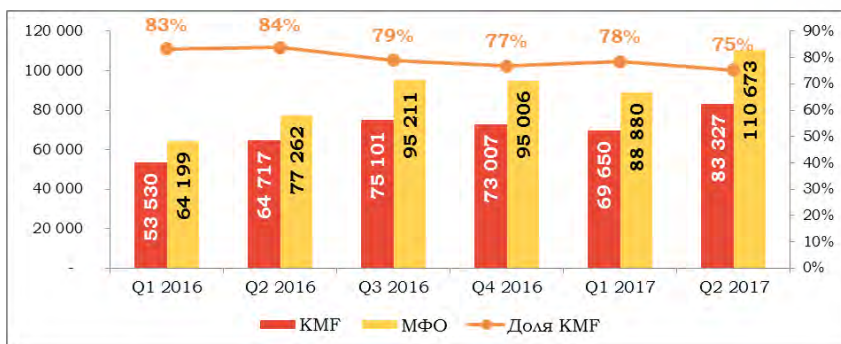
ПОКАЗАТЕЛИ КМФ

К 1 июля 2017 года компания КМФ подошла с двумя знаменательными событиями. Размер кредитного портфеля к 1 июля года увеличился на 36% до 70 млрд. тенге, в том числе, 35% кредитного портфеля выдано на развитие бизнеса, 63% портфеля приходится на кредиты в сельской местности; 51% кредитов взяты в составе группы, 32% объема кредитов выдано на развитие сельского хозяйства. Количество активных клиентов с начала года увеличилось на 10% до 200 800 человек.

Количество выданных микрокредитов в первом квартале 2017 год



Объем выданных микрокредитов в первом квартале 2017 года



РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ

С начала 2017 года количество отделений КМФ увеличилось с 95 до 107. Почти все новые офисы открыты в сельской местности: райцентрах и крупных поселках в Актыубинской, Костанайской, Восточно-Казахстанской и Кызылординской областей.

Тем самым компания стремится увеличить доступность кредитования для сельских жителей и реализовать свою основную миссию по обеспечению доступным

финансированием представителей микро, малого и агробизнеса.

До конца 2017 года в планах компании открытие еще нескольких офисов. Таким

образом, общее количество отделений крупнейшей микрофинансовой компании Казахстана достигнет 110.

В ГОРОДЕ КАНДЫАГАШ АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫЛИ ОФИС

Офис был открыт накануне майских праздников. После торжественного открытия коллектив дружно выехал поздравлять и вручать праздничные продуктовые наборы ветеранам войны и труда. Открытие офиса стало ярким и значимым событием в жизни города. Сотрудники отделения уже ставят перед собой амбициозные цели – увеличить охват и стать в кратчайшее время крупным отделением.



В СЕМЕЕ ОТКРЫТ ЕЩЕ ОДИН ОФИС КМФ

В апреле, открыто еще одно отделение на левом берегу р. Иртыш в г. Семей. Новых клиентов становится больше и мы расширяемся! В день открытия выдали несколько десятков кредитов.



В СЕЛЕ АУЛИЕКОЛЬ КОСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫТ ОФИС

В марте в крупнейшем селе Аулиекольского района Костанайской области – Аулиеколь, открыт офис КМФ. В районе, где преимущественно развито животноводство и выращивание сельхозкультур, имеется большой спрос на доступные заемные средства.

«Актуальность наших кредитных программ для сельчан, а также активный рост клиентов способствовали открытию нашего представительства в Аулиекольском районе. Компания сейчас динамично расширяется, мы планируем охватить кредитованием

местных жителей и надеемся, что это положительно скажется на уровне занятости сельчан и их деловой активности», - объясняет Максим Титов, директор Костанайского филиала КМФ.



НОВЫЙ ОФИС В г. ТАРАЗЕ

14 июля в Таразе состоялось торжественное открытие нового офиса КМФ. Офис расположен в центре города, оснащен просторным операционным залом и кассами, что позволит увеличить количество обслуживаемых клиентов. Офис находится в удобном месте, рядом находятся несколько банков, ЦОН, торговые центры, большое количество маршрутов общественного транспорта.

ЕЩЕ ОДИН ОФИС КМФ В КЫЗЫЛОРДЕ

Открыт еще один офис КМФ в Кызылорде 9 апреля в рамках празднования 10-летия филиала состоялось торжественное открытие отделения «Коркыт ата» в г. Кызылорда.



НОВЫЙ ЭТАП В РАЗВИТИИ КРЕДИТОВАНИЯ КМФ

23 июня в г. Астана состоялась церемония подписания кредитного соглашения между Европейским Банком Реконструкции и Развития (ЕБРР) и МФО КМФ.

КМФ получил займы в размере около 3,5 млрд. тенге (\$11 млн.) для кредитования микро и малого бизнеса по двум программам:

1) по программе кредитования «Женщины в бизнесе» в размере около 2 млрд. тенге, (\$6,6 млн.)

2) по программе кредитования микро, малого и среднего бизнеса около 1,5 млрд. тенге (\$4,4 млн.)

Годом ранее аналогичный заем по программе «Женщины в бизнесе», предоставленный КМФ в размере 3,8 млрд тенге, был успешно освоен, выдано 9 798 кредитов женщинам-предпринимателям.

Кредитное соглашение подписано Президентом ЕБРР Сэром Сумой Чакрабарти и Председателем Правления КМФ Шалкармом Жусуповым. Подробнее на стр. 10



УРОКИ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЮ



Программа по повышению финансовой грамотности населения набирает обороты, теперь уроки финансовой грамотности проводятся для сотрудников детского сада. Первые уроки прошли в детском саду Балдаурен в г. Капшагай. На этот раз коллектив прослушал курс по правильному распределению своего бюджета. Уроки очень актуальны в детских садах, так как финансово

грамотный воспитатель сможет передать полученные навыки и знания будущему поколению страны.

Проект финансовой грамотности обучает не только правильно распоряжаться своими личными средствами, но и помогает разобраться с финансовыми вопросами в бизнесе.

Так, в офисе КМФ в г. Капшагай сотрудники компании провели семинар по управ-



лению бизнесом. Это не первый семинар, для предпринимателей данной местности. На семинаре клиенты активно учились технике продаж и управлению денежными потоками. Семинары проходят абсолютно бесплатно. Для клиентов это возможность стать финансового грамотным, не расходуя дополнительных средств на самообразование и развитие.

НЕ ИМЕЙ 100 РУБЛЕЙ, А ИМЕЙ 100 ДРУЗЕЙ!

ГРУППОВОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ

ДОСТАР



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

В данном продукте
доступна кредитная
линия на длительный
срок.

Кредитная линия может
быть как возобновляемой
так и не возобновляемой.



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

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

www.kmf.kz



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

до **36** месяцев

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

◆ до **1 500 000** тенге

2-ой кредит

◆ до **3 000 000** тенге

◆ до **5 000 000** тенге



ЕБРР инвестировал в казахстанский бизнес
22 МИЛЛИОНА ДОЛЛАРОВ

**ПО 11 МИЛЛИОНОВ
ДОЛЛАРОВ В ТЕНГОВОМ
ЭКВИВАLENTE НАПРАВЛЕНО НА
КРЕДИТОВАНИЕ МСБ И ЖЕНСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНЕ**

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) подписал соглашения о выделении двух займов по 11 миллионов долларов каждый, казахстанскому комбанку KassaNova и микрофинансовой организации КМФ для кредитования малого и среднего бизнеса, а также женского предпринимательства.

Соглашения были подписаны президентом ЕБРР сэром Сумой Чакрабарти и председателем правления КМФ Шалкар Жусуповым, а также председателем правления банка KassaNova Шолпан Нурумбетовой.

**МСБ И ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС
ПОЛУЧАТ ПОРОВНУ**

Соглашения составлены так, что обе казахстанские финансовые структуры получают равные объемы кредитных ресурсов – по 11 миллионов долларов, при этом обе они обязуются направить средства ЕБРР на кредиты по двум направлениям: на кредитование микро-, малого и среднего бизнеса и на реализацию кредитной программы ЕБРР «Женщины в бизнесе».

При этом на оба направления средства будут направлены в равных объемах, просто по условиям соглашений KassaNova большую часть своего кредита – 6,6 миллиона долларов – направит на поддержку МСБ (на «женское направление, соответственно, комбанк отрядит 4,4 миллиона

долларов). А микрофинансовая организация КМФ распределит «свои» 11 миллионов зеркально наоборот: 4,4 миллиона долларов – на МСБ, 6,6 миллиона – на программу «Женщины в бизнесе». Как поясняет председатель правления КМФ Шалкар Жусупов, его структура уже имеет опыт работы с программой «Женщины в бизнесе».

«Программа показала свою востребованность, мы с прошлого года принимаем в ней участие, уже первый заем прошлогодний в 3,8 миллиарда тенге позволил нам профинансировать около 10 тысяч женщин-предпринимателей всего лишь за год, и женщины-предприниматели являются нашей важной, ключевой целевой аудиторией, составляя более 60 % наших клиентов», — объяснил он, почему большая часть займа КМФ станет «женской».

**БИЗНЕС-ВУМЕН:
КРЕДИТЫ ПО ДВУМ НАПРАВЛЕНИЯМ**

Одновременно глава микрофинансовой организации заметил, что подписание соглашения о предоставлении кредита для поддержки микро- малого и среднего бизнеса позволит его структуре «далее расширять доступ к финансированию микро-предпринимателей, особенно в сельской местности, где еще до сих пор сохраняется дефицит на доступные заемные ресурсы».

Кредиты обоим организациям будут выданы в тенговом эквиваленте, что составит порядка 7 миллиардов тенге (около 3,5 миллиарда тенге каждой), на такую же сумму (около 3,5 миллиарда тенге) будет прокредитовано каждое направление,



МСБ и «Женщины в бизнесе». Наряду с финансированием ЕБРР предоставляет доступ к ноу-хау, помогая внедрить бизнесменам малого и среднего бизнеса современные управленческие практики и технологии, нацеленные на повышение производительности и конкурентоспособности. При этом женщины-предпринимательницы могут принять участие в программах, финансируемых ЕБРР, сразу по двум направлениям, на что особое внимание обратила председатель правления банка KassaNova Шолпан Нурумбетова.

«Безусловно, как представитель женского пола, я рада, что в последние годы идет фокус отдельно на развитие программ женского предпринимательства, и я хочу сказать, что сейчас примерно половина портфеля банка – это женщины-предприниматели, думаю, что мы продолжим сохранять эту пропорцию и надеюсь, что это будет наша не последняя программа с ЕБРР», — заявила она.

**«ДАМУ»:
ГАРАНТИИ И УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР**

В итоге теперь заемщики банка могут получить по этой программе кредиты до 500 миллионов тенге на четыре года по ставке 16,5 % на целевое пополнение оборотных средств и на инвестиции. Гарантом же перед ЕБРР выступил фонд развития предпринимательства «Даму», председатель правления которого Абай Саркулов сообщил, что его структура также подписала с ЕБРР меморандум о взаимопонимании, который предполагает сотрудничество, направленное на повышения компетенций и знаний сотрудников банков второго уровня и микрофинансовых организаций. Суть этого меморандума в том, что при фонде «Даму» будет создан учебный центр, в котором будут обучаться сотрудники банков и микрофинансовых организаций. Как ожидает президент ЕБРР Сума Чакрабарти, это позволит улучшить и ускорить процедуру кредитования микро - малого и среднего бизнеса в Казахстане.



Источник Sputnik Kazakhstan

НЕФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



В городах Костанай, Павлодар и Усть-Каменогорск состоялись семинары для женщин-предпринимателей на тему «Мой бизнес в цифрах» в рамках Программы «Женщины в бизнесе» в сотрудничестве МФО КМФ и Европейского Банка реконструкции и развития при поддержке АО Фонд развития предпринимательства «Даму».

Представители ЕБРР провели презентацию своих нефинансовых услуг, предлагаемых предпринимателям. Бизнесвумен имели возможность пройти самодиагностику своего бизнеса путем онлайн-инструмента заполнения «Business Lens». Среди участниц, заполнивших Business Lens, состоялся розыгрыш планшета. Победительницами стали клиентки КМФ Кулаш Жузеева и Потапова Елена.

В семинарах приняли участие 16 клиентов Костанайского филиала, 18 клиентов Павлодарского филиала и 14 клиентов Восточно-Казахстанского филиала компании, всего же в мероприятиях участвовало 77 женщин. Клиенты, уже получившие консалтинговые услуги от ЕБРР в рамках программы не финансовых услуг на развитие своего бизнеса рассказали о своих успехах в бизнесе. Подобные семинары помогают женщинам-предпринимателям получить больше знаний о том, как получить поддержку от ЕБРР для дальнейшего развития бизнеса, а также совершенствовать свои знания. КМФ всегда будет содействовать в поисках лучших возможностей для женщин-предпринимателей.



КОНФЕРЕНЦИЯ «ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ»



16 мая в Алматы прошла Конференция «Женщины в бизнесе», организаторами которой является ЕБРР- Европейский Банк реконструкции и развития. Более 100 участников, женщины-предпринимательницы со всего Казахстана. Качественная площадка для нетворкинга и обмена знаниями.

Главными темами Конференции стали достижения программы «Женщины в бизнесе», построение бизнес-модели, учитывающей гендерные различия, опыт Турции по расширению возможностей женщин-предпринимателей.

Комплексная программа по поддержке женского бизнеса «Женщины в бизнесе» была запущена в 2015 году. Программу поддержали Министерство национальной экономики Республики Казахстан, «Даму» Фонд Развития Предпринимательства. Партнерами программы являются ForteBank, Банк Центр-Кредит, Микрофинансовая организация КМФ и Shinhan Bank Kazakhstan JSC.

Напомним, ЕБРР выделил два займа МФО «КМФ» по программе «Женщины в бизнесе». Первый в 2016 году на общую сумму 3,8 млрд. тенге, а в июне 2017 на сумму около 3,5 млрд. тенге (\$11 миллионов) На сегодня по программе выдано около 10 000 кредитов женщинам-предпринимателям.

На сегодняшний день совместно с ЕБРР проведены несколько мероприятий- «Дни клиента» и стороны сотрудничали в ходе проведения конференции КМФ «Женщины в бизнесе», которая состоялась в марте. Нашим клиентам также нравятся семинары «Женщины в бизнесе» с применением бизнес-линз, которые проводятся в разных городах Казахстана.



Программа «Женщины в бизнесе» также предоставляет нам тренинги по гендерной осведомленности и знакомит с ноу-хау, как проводить фокус-группы для дальнейшего анализа потребностей клиентов.

Мы с нетерпением ждем других продуктов, инструментов и тренингов, которые помогут нашему персоналу, работающему с клиентами, построить еще более прочные отношения с нашими клиентами из числа женщин-предпринимателей.

200 000-ый КЛИЕНТ КМФ!

В режиме реального времени в нашей программе «Асбука» зафиксировали 200 000-го по счету заемщика КМФ. Им стала Роза Шаймерденова из Туркестана, которая взяла кредит на развитие бизнеса. Для КМФ достижение отметки в 200 тысяч клиентов - важная и значимая веха. Поэтому мы решили наградить Розу Шаймерденову специальным призом - сертификатом на покупку бытовой техники на сумму 100 тысяч тенге.



ПОЧЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВЫБИРАЮТ КМФ



1. Мы оперативно выдаем кредиты на развитие действующего бизнеса, сельского хозяйства и на потребительские цели. Лицам старше 21 года до 75 лет с доходом от собственного бизнеса (без пенсионных отчислений), заработной платы (с пенсионными отчислениями) или пенсии, с хорошей кредитной историей без просрочек. У нас есть программа рефинансирования не просроченной задолженности в другом банке.

2. Основным критерием при выдаче кредита является оценка вашей платежеспособности (ваши доходы и расходы).

3. Если у вас частный бизнес (торговля, услуга) - пенсионные отчисления не нужны, наши кредитные эксперты сами сделают оценку Вашего бизнеса и Вашей платежеспособности. В индивидуальном кредитовании на суммы свыше 500 000 тг. потребуется залоговое обеспечение - движимое/недвижимое имущество, авто, гарантия. Если Вы работаете официально, то наличие пенсионных отчислений за последние 6 мес. – обязательно.

Более подробную консультацию Вы сможете получить по номеру 7474, звонок бесплатный. Колл-центр работает в будние дни, с 08-00 до 19-00 часов.



«МОЕ ПРИЗВАНИЕ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»

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

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

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

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





БИЗНЕС В ТЕПЛИЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Владимир Будников из Костаная больше 20 лет торговал обувью на рынке, а два года назад решил, что свежая зелень на рынках города должна быть местная и занялся с сыном выращиванием зеленого лука в теплице.

На окраине Костаная в неприметном бетонном здании работает первая в области теплица, где производят свежую зелень: лук, петрушку и укроп. Увлечение Владимира Будникова выращиванием зеленого лука в домашних условиях, через два года превратилось в серьезный бизнес. В помещении площадью 300 кв. м. в день собирают по 100 килограммов готовой продукции и реализуют во всех крупных магазинах города. Эта теплица остановила экспансию зелени с юга Казахстана. «Теперь оптовики предпочитают свежую зелень брать у нас, и дешевле и свежее получается», - с гордостью заявляет Владимир.

НАЧАЛО СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

Любая хорошая идея начинается с плохих обстоятельств, рассказывает Владимир. После развала Союза он торговал на рынке обувью, сын – Денис занимался реализацией каминов. Серьезный удар по налаженному бизнесу обоих Будниковых, завязанных на поставки из России, нанесла девальвация тенге в 2015 году. «Продажи резко упали, и новые партии товаров завозить стало невыгодно», - вспоминает Владимир.

Тогда его сын Денис стал искать в интернете способы дополнительного заработка. Привлекли внимание красочные, обучающие видеоролики в ютубе о выращивании лука: быстро и просто. На семейном совете летом 2015 года решили засеять на даче 10 соток, но не успели до холодов закончить строительство теплицы. Нашли выход – арендовали заброшенный коровник, отремонтировали, провели отопление и освещение. Благодаря основному бизнесу – торговле, Владимир получил кредит на покупку стройматериалов в микрофинансовой организации КМФ.

«Поначалу все казалось легко: купил луковичку, посадил в грунт, обеспечил свет и через 30 дней собрал урожай», - вспоминает Денис Будников. На деле все оказалось куда сложнее.

Первой ошибкой новоиспеченных фермеров стала покупка тонны прошлогоднего лука – плохо рос, начал цвести и размер перьев был нетоварной кондиции. Кроме того, выяснилось, что рекомендованные в видеороликах опилки и вода в качестве почвы не подходят. Также затраты на электроэнергию и отопление помещения оказались очень высокими. После таких экспериментов, осенью 2015 года Владимир с сыном всерьез взялись за изучение научной литературы по агрономии.

Новую попытку выращивания лука предприниматели осуществили зимой 2016 года. На окраине Костаная арендовали заброшенный цех, предварительно оборудовали и газовое провели отопление. На ремонт Будниковы опять взяли кредит в КМФ.

«Теперь делаем все по науке: в качестве посевного материала берем только свежий лук с полей, грунт - специальная почвосмесь», - рассказывает Денис Будников. – Летом планируем сами выращивать лук для семян, а также расширить ассортимент: вы-



ращивать помидоры, редис.

Сбыт лука наращивали постепенно, предлагая «на пробу» маленьким магазинчикам и овощным лавкам. Через полгода, набравшись опыта, Будниковы обратились к крупным продуктовым ритейлерам. «Поначалу сети неохотно брали наш товар, - вспоминает Денис. - Объемы маленькие и мы - незнакомые поставщики, но потом выяснилось, что наш лук дольше хранится на прилавках, меньше остатков, словом, покупатели проголосовали за нас».

«Еще в прошлом году конкурентов у нас было очень много – возили лук из Кызылорды, Шымкента. После транспортировки он долго не хранится. А у нас всегда свежий и лежит в холодильнике неделю, - убеждает Владимир. – Сейчас, в основном все оптовики города лук берут у нас».

Сейчас в луковой теплице Будниковых работают семь человек. Кроме отца и сына, помогают дети и жена Дениса, а также несколько наемных работников. На лето у бизнесменов больше планы: достроить стеллажи и увеличить ассортимент за счет выращивания петрушки и киндзы. Также агрономы хотят зарегистрировать ТОО и разработать собственный логотип, которым будут маркировать всю выращиваемую продукцию, чтобы выделиться на рынке. Кроме того, бизнесмены планируют взять в аренду землю и заняться выращиванием огурцов и помидоров в открытом грунте. Если этот опыт будет успешным, планируется строительство теплицы для выращивания овощей. Необходимые кредитные средства предприниматели возьмут также в КМФ.

В тоже время отказываться от своего бизнеса по торговле обувью и каминами Владимир и Денис не планируют.

«Зелень, несмотря на все возрастающие объемы – это все еще хобби, а стабильный доход мы получаем от торговли, - объясняет Денис. - Сельское хозяйство вообще-то рискованное дело и полностью полагаться на пока мы не можем».

Текст Павел Пономаренко

Фото Виктор Магдеев



«Поначалу все казалось легко: купил луковичку, посадил в грунт, обеспечил свет и через 30 дней собрал урожай»



ХЛЕБНОЕ ДЕЛО

**Инженер-механик из Сарьюзэка
Нурлан Курманбеков построил хлебопекарню
и остался в ней работать пекарем**



«Спрос пошёл сразу – мы же все по ГОСТу делаем и мука у нас лучшая»

Нурлан Курманбеков – владелец хлебопекарни в поселке Сарыозек, что в 180 км от Алматы. В день здесь выпекают около 2000 буханок хлеба, лепешек и батончиков. Оборот предприятия – 1,5 млн. тенге в месяц. Продукцию покупают оптом и в розницу местные жители, кафе и магазины.

Еще десять лет назад этого цеха площадью 160 кв. м. не было – Нурлан построил его сам, и вместе с женой, по образованию технологом, стал печь хлеб.

ПОИСКИ СЕБЯ

По образованию инженер-механик, Нурлан Курманбеков в 1986 году отучился в Джамбуле и вернулся в родное село – работал в Управлении оросительных систем инженером по эксплуатации. В 1992 году Управление ликвидировали, и Нурлан остался без работы. В 90-е годы успел поработать водителем, охранником в банке, инспектором на транспорте, шесть лет таксовал, потом – строителем в турецкой фирме в Алматы. В середине 2000-х решил заняться земледелием – выращивал пшеницу.

«У меня было 100 гектаров здесь, в Кербулакском районе. В среднем получалось немного – 12-15 центнеров с гектара. Весь год пахешь, а осенью видишь результаты. Сдавал на мельницы, а потом муку продавал в Алматы. Хотя бывали и провальные годы – неурожаем съедал всю прибыль», - вспоминает Нурлан.

Четыре года продолжалась сельскохозяйственная эпопея Нурлана Курманбекова. Тогда он и начал присматриваться к хлебу – конечному продукту своего труда. Жена-технолог хлебобулочного производства подсказала идею – открыть хлебопекарню. Тогда в Сарыозеке стали открываться маленькие минипекарни – люди пекли хлеб на дому и продавали соседям, и в ближайшие магазины. Первую минипекарню в 2007 году семья Курманбековых открыла также на дому. Выпекали по 200-300 штук хлеба в день, благодаря качеству спрос быстро рос.

НАЧАЛО СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

«Магазины и кафе стали обращаться. И я решил, что у меня будет большая пекарня, поэтому я ее начал строить сам, постепенно, помещение за помещением, - говорит Нурлан. – Построил одну комнату, кафелем выложил – там пекли по 200 буханок в день, через год еще одно – там склад муки устроил. Людей постепенно нанимал».

На возведение пекарни в 160 кв. метров у Нурлана ушло три года, финансирование строительства обеспечили кредиты от микрофинансовой организации КМФ.

«Сначала я пошел в местный банк, но мне отказали – они кредитуют только под зарплату. А у нас в Сарыозеке зарплату получают только бюджетники и госслужащие. А у меня какая

зарплата?! Мы сами себе хозяева!» - рассуждает предприниматель. - Уже через три месяца после запуска, пекарня вышла на запланированную мощность – 1500 буханок белого хлеба в день. «Спрос пошёл сразу – мы же все по ГОСТу делаем и мука у нас лучшая», - добавляет он.

В 2013 году чтобы сдержать рост цен на хлеб, власти всем местным пекарням выделили муку по дотационным ценам. «Комиссии из акимата проверяли нас каждый месяц. Положено, чтобы буханка была 600 граммов – мы это строго выдерживаем», - говорит пекарь. Сейчас булка хлеба стоит – 75 тенге, себестоимость на пять тенге ниже, но, по словам Нурлана, постоянно увеличивается.

- Сейчас тяжелее стало работать. Тариф на электричество сильно растёт и сказывается на прибыли. Поэтому мои конкуренты пекут в основном по ночам – так дешевле. А я и днем работаю, потому что свежий хлеб нужен людям всегда.

Сегодня пекарня Нурлана Курманбекова обеспечивает работой десять человек, продукцией снабжает десятки кафе, магазинов Сарыозека, многие жители покупают хлеб в розницу прямо в пекарне. Пекут не только хлеб, батончики, также лепешки, сайки, булочки. В феврале 2017 года предприниматель взял в КМФ очередной кредит в 1,5 млн. тенге на пополнение оборотных средств: закупы муки, зарплату работникам.

«Печь хлеб оказывается очень интересно. Запах свежего теста мне нравится! За один раз выпекаем 72 булки, и у каждой корочка по-своему зажаривается, оттенок никогда не повторяется», - рассказывает бизнесмен. – Это мое дело. Надеюсь, что и моим детям оно тоже будет интересно».

Текст Павел Пономаренко

Фото Виктор Магдеев





Валихан Асаев:

МЫ МОЖЕМ ЖИТЬ КАК В ИЗРАИЛЕ, НО, НАВЕРНОЕ, НЕ ХОТИМ

Агроном *Валихан Асаев* из Южного Казахстана, после командировки в Израиль, уволился и решил строить в родном селе собственное тепличное хозяйство. Сегодня по его примеру больше половины сельчан выращивают овощи в закрытых парниках

Карнак – древнее поселение в Южно-Казахстанской области, упоминание о котором сохранил персидский мастер на казане, которой стоит в мавзолее Ходжа Ахмета Яссауи в Туркестане. Сегодня жители этого села, в основном, заняты сельским хозяйством: выращивают в теплицах овощи. Раньше местные маялись без работы и ездили на заработки в соседние Туркестан и Кентау. Началось все три года назад, когда местный агроном Валихан Асаев построил первую в селе частную теплицу и начал выращивать помидоры и огурцы.

Больше двадцати лет отдал Валихан Асаев работе в торговом флоте на Тихом океане, служил еще в советское время и на военном корабле. В 2000-е вернулся в родное село, освоил профессию агронома и устроился работать в местную агрофирму, которая выращивала овощи в открытом грунте. В 2014 году его, одного из лучших агрономов района, отправили в составе группы в Израиль для повышения квалификации.

«У них там для фермеров настоящий рай, - восхищается Валихан. - Системы капельного орошения, музыка классическая в теплицах играет, оказывается, это улучшает вкус томатов! Вообще атмосфера дружелюбная: никто никого не ругает за ошибки, а если без работы сидишь, психолог с тобой пообщается, чтобы узнать, чем тебе лучше заниматься, и кредит беспроцентный на семь лет дают. Как тут не быть бизнесменом?!»

Та поездка на Ближний Восток серьезно повлияла на дальнейшую жизнь Асаева. В Казахстан он вернулся с твердым намерением стать самостоятельным и успешным фермером.

Уволившись из агрофирмы в том же 2014 году, Валихан начал строительство первой в селе теплицы. Своих средств не хватало, и он обратился в микрофинансовую организацию КМФ – организовал группу заемщиков из таких же соседей – агрономов и получил 600 тысяч тенге на стройматериалы: пленку, каркас.

Построил сразу большую теплицу на 6 грядок длиной сто метров. Высадил огурцы и помидоры. Полученный через 3 месяца урожай в 3 тонны сразу реализовал на рынке в городе Кентау. Уже через полгода Валихан начал строительство второй теплицы и отопительной системы.

Сегодня Асаев собирает по 8 килограмм помидоров с куста, получая с одной теплицы 12 тонн овощей в год. К Валихану приезжают делегации из районов перенимать опыт, самого агронома часто отправляют на областные сельскохозяйственные выставки.

«На самом деле урожайность у меня средняя, - скромничает мужчина. – Есть к чему стремиться, вон в Израиле по 25 кг с куста собирают, но у них зимы нет. Хотя все равно и у нас можно такие урожаи получать, главное трудиться, работать над семенным фондом».



Пример Валихана вдохновил многих из его соседей на постройку теплиц. Сегодня благодаря тепличному бизнесу только в одном селе Карнак, районный акимат перевыполняет план по развитию овощеводства и на хорошем счету у руководства области.

«Земля у нас не чернозем, конечно, но лучше, чем в Израиле. Пашни, пастбища – только работать надо. Так почему мы не можем жить как в Израиле?! Не хотим, наверное» - рассуждает Валихан Асаев.

В прошлом году он взял в КМФ кредит еще 2,5 млн. тенге и построил еще одну теплицу, где посадил лимоны. Пока деревья маленькие, выращивает для себя и многочисленных родственников – у Валихана пятеро взрослых детей. Сегодня тепличное хозяйство Валихана Асаева - отлично налаженный бизнес, который дает 25 тонн свежих и экологически чистых овощей в год. Его продукцию хорошо знают в округе, сбыт налажен в городе Кентау, на сельскохозяйственных ярмарках. К агроному часто приезжают оптовики и напрямую забирают продукцию.

В своих планах Валихан идет дальше и видит лимонарий – теплицу для выращивания цитрусовых, которые он намерен поставлять по всей Южно-Казахстанской области.

*Текст Павел Пономаренко
Фото Виктор Магдеев*



«**Земля у нас не чернозем, конечно, но лучше, чем в Израиле. Пашни, пастбища – только работать надо. Так почему мы не можем жить как в Израиле?! Не хотим, наверное**»



ЗАРАБОТАТЬ НА ТРАДИЦИЯХ

В Актобе каждая невеста обязана иметь приданое в сундуке, многие из которых заказывают в мебельном цехе *Раушан Давлетияровой*



Раушан Давлетиярова - предприниматель из Актобе. Уже 26 лет она вместе с мужем изготавливает сундуки в национальном стиле в качестве приданого для невесты. Семья построила цех, где выпускают не только сундуки, но и мебель: кухонные гарнитуры, шкафы-купе, столы и стулья и т.д. Раушан отвечает за маркетинг, прием заказов, при необходимости помогает мужу в цехе, где кроме него работают всего 4 человека, включая программиста станка лазерной обработки. В месяц в цехе производят до 100 сундуков, два кухонных гарнитура, до десяти шкафов, столов и другой мебели на заказ. Оборот мастерской - около 1 млн. тенге в месяц. Часть продукции отправляют на заказ в соседние области: Западно-Казахстанскую, Атыраускую, поступают заказы и из России.

А появился этот мебельный цех в начале 90-х из желания двух студентов найти свое дело и заработать на поход в кафе.

НАЧАЛО СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

Сандык (в переводе на русский - сундук) - обязательный атрибут приданого казахской невесты, в который складываются корпе – одеяла, постельные принадлежности, приготовленные родственниками невесты. Такие сундуки изготавливают из дерева и украшают резьбой по дереву с национальными орнаментами, чеканкой по металлу, зеркалами, полудрагоценными камнями, тисненой кожей.

Свой путь к успешному мебельному производству Раушан начала в начале 90-х. Училась в Актобе в медицинском институте, будущий муж - в педагогическом. В 1991 году, будучи студентками-третьекурсницами, решили пожениться. В этом же году вышла замуж и младшая сестра мужа.

«У нас, у казахов без приданого невесту не выдают замуж. Мы с ног сбились – искали сундук для приданого. В итоге нашли в Атырау. Очень дорого он стоил, еще и с учетом пересылки. А муж у меня оказался рукастым - посмотрел на купленный сундук, и сказал, что сделает такой же» - вспоминает Раушан.

Первый сундук Раушан с мужем сделала в кладовке студенческого общежития, используя в качестве основного материала доски от старых школьных парт. «Отнесли мы этот сундук утром в магазин, а после обеда зашли узнать продали или нет. И представляете, сундук уже был продан! А вырученные деньги мы, со счастья, потратили на развлечения: кафе и кино. Через несколько дней мы решили делать еще один, который тоже быстро нашел

покупателя. Так мы решили мастерить по два сундука в неделю и продавать их на местном рынке».

В том же году Раушан с мужем решили переехать из общежития. На собранные от продажи сундуков деньги купили землю, начали строить собственными силами дом. Первое время они делали сундуки прямо в доме – выделили одну комнату под мастерскую, где хранились материалы, там же кроили деревянные панели, чеканили узоры по металлу. Через два года муж Раушан построил гараж – производство перенесли туда.

«Делали сундуки вручную, первое время на один сундук уходило по 2-3 дня, через год процесс уже отладили - срок изготовления сократился до одного дня. Для изготовления узоров на металле нанимали жестянщиков, а основную работу делали сами», - рассказывает Раушан Давлетиярова.

Постепенно спрос на сундуки увеличивался, Раушан открыла торговую точку на местном базаре, также товар брали на реализацию некоторые поставщики. В начале 2000-х предприниматель купила раскройный станок. В это же время стали поступать заказы и от местных мебельных магазинов – люди стали спрашивать продукцию семьи Давлетияровых.

«Основная проблема была в том, чтобы найти добросовестных работников. Оплата у нас хорошая, но сдельная – выполнил точно и в срок – получаешь сразу деньги. Работала с городским центром занятости: берешь человека - поработает неделю, а потом пропадает или начинает халтурить. Поэтому приходилось многое самим делать, благо муж выручал в таких случаях» - рассказывает предприниматель.

ПРОДВИЖЕНИЕ И РОСТ

К середине 2000-х встал вопрос о покупке фрезерного и лазерного станков, что позволило расширить сложность и скорость обработки материалов. Раушан приобрела в Китае два станка.

«Мы за количеством никогда не гнались. Когда стало много заказов, мы поняли что без закупа станков и увеличения наемных работников не сможем выпускать много мебели» - рассказывает Раушан. – По совету продавцов с рынка, она обратилась в микрофинансовую организацию КМФ – получила первый кредит в 200 тысяч тенге. Это позволило приобрести большой объем ЛДСП-панелей, фурнитуры. С этого момента предприниматель регулярно берет кредиты в КМФ для закупа материалов.

*Текст Павел Пономаренко
Фото Виктор Магдеев*

«Мы за количеством никогда не гнались. Когда стало много заказов, мы поняли что без закупа станков и увеличения наемных работников не сможем выпускать много мебели»

КМФ ПОДДЕРЖАЛ КОНКУРС СТАРП-АП ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ АПК



В апреле этого года состоялось подписание меморандума между микрофинансовой организацией КМФ и Казахский Национальным аграрным университетом. Сотрудничество предусматривает широкое внедрение и использование научно-исследовательских разработок, знаний и технологий КазНАУ в сельском хозяйстве среди более 60 000 заемщиков КМФ, занимающихся сельским хозяйством, а также, проведение конкурса старт-ап проектов для студентов университета.

Первой инициативой сотрудничества стало проведение конкурса старт-ап проектов в рамках XXI научно-студенческой конференции по развитию АПК.

Членам комиссии были презентованы питч-презентация 13 старт-ап команд, среди которых было выбрано 3 лучших проекта.

ТАК, СОГЛАСНО ИТОГАМ КОНКУРСА, ПОБЕДИТЕЛЯМИ СТАЛИ:

1 Место

Гонаго Алексей – проект «Kazgen». Идея проекта – посредничество между фермерами и лабораторией, организация сборки генетического материала и выдача генетических паспортов КРС.

2 Место

Дузбаев Тусунжан – проект «Smartfarm». Идея проекта – создание мобильного приложения как эффективного канала продаж, который связывает предпринимателей и фермеров в аграрной сфере.

3 Место

Хайрулла Алтынай – проект «Выращивание листьев салата при помощи органо-минеральных субстратов». Цель проекта – повысить производительность эко-листьев салата с помощью минеральных земельных смесей.



Также, комиссия КМФ заинтересовалась проектом «Конкурентный отопительный котел», который позволит сэкономить до 50% энергоресурсов. В настоящее время данный проект в разработке с компетентными инженерами. А в дальнейшем планируется реализация данного оборудования среди клиентов КМФ.

КМФ поддержал данную инициативу для стимулирования студентов к реализации,

развитию интересных идей в сфере АПК.

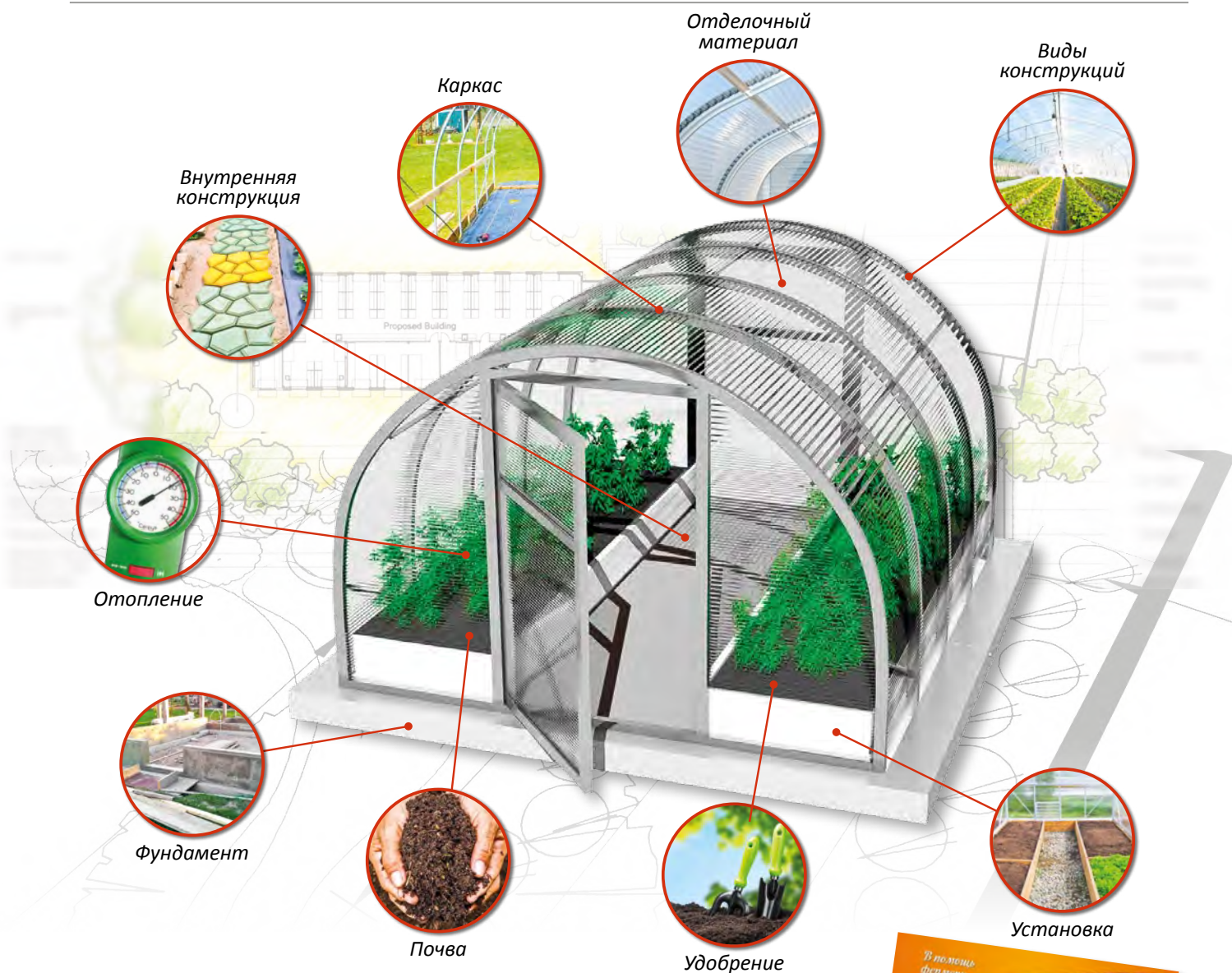
В целом, хотелось бы отметить отличную организацию мероприятия. В самой конференции приняло участие около 250 участников, в том числе делегаты с Кыргызстана.

Наше сотрудничество с ведущим аграрным ВУЗа страны способно дать эффективный результат в развитии бизнеса наших клиентов-аграриев.

ВСЕ О ТЕПЛИЦАХ

Новая брошюра от KMF

В последние годы люди все больше стали уделять внимание экологической чистоте употребляемых ими продуктов. Но найти экологически чистые овощи и фрукты становится все тяжелее.



В последнее время все более популярным видом деятельности в сельском хозяйстве становится тепличный бизнес. Ведь выращивание в теплице овощей, зелени, и т.д. приносит более чистую экологическую продукцию, чем из открытого грунта. Кроме того, круглогодичное выращивание овощей и цветов коммерчески значительно привлекательнее, чем выращивание сезонных продуктов.

Мы решили, что нашим клиентам будет интересно узнать о теплицах, и под-

готовили отдельную брошюру, в которой вы сможете узнать все о теплицах.

В ней содержится масса интересной информации – от выбора земельного участка, требований к почве, конструкциям и материалам, используемых для сооружения теплиц, требований к обустройству отопления в теплице, до правильной установки теплицы.

Надеемся, содержащаяся информация будет для вас полезной.

Спрашивайте брошюры, в офисах KMF и у Вашего кредитного эксперта.



**Возможности
для клиентов
агросектора**

• **Возможность предоставления**
льготного периода по погашению кредита

• **Кредитная линия**
Позволяет удовлетворять всевозможные потребности в кредитовании

**КРЕДИТТІК ЖЕЛІ
КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ**

КРЕДИТНЫЙ ПРОДУКТ

АГРО+

СУММА:

от 5 000 001 ₸ до 18 000 000 ₸

СРОК:

от 2 до 60 месяцев



f /kmf.official
ig kmf_kz
www.kmf.kz



Как проходит Всемирная выставка **EXPO-2017 В АСТАНЕ**

С 10 июня по 10 сентября Всемирную выставку Экспо-2017 (Expo-2017) принимает Астана. Тема — «Энергия будущего». Заявки на участие подали 115 стран и 20 международных организаций.

Территория Экспо-2017 почти 175 га. Здесь построены выставочные павильоны, гостиницы, рестораны, бизнес-площадки, культурные центры и символ мероприятия — «Музей будущего».

После проведения Экспо выставочный городок станет жилым кварталом с собственной инфраструктурой. В выставочных павильонах будут работать научно-исследовательский центр, офисы, конгресс-центры, музеи и др. Astana Expo 2017 станет первой подобной выставкой в Центрально-Азиатском регионе, что неизменно поднимет имидж страны, её экономический и туристический потенциал.

3 000 КУЛЬТУРНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ЭКСПО-2017

В Казахстане на 93 дня Экспо-2017 запланировано около 3 тысяч культурных мероприятий. Афишу событий стоит смотреть на www.expo2017culture.kz, мы же расскажем о самых ярких и интересных.

71 ПРЕДСТАВЛЕНИЕ CIRQUE DU SOLEIL

С 16 июня и почти каждый день в специальном павильоне выставки будет проходить эксклюзивное шоу Cirque du Soleil. Загнетный треугольный шатер на 2 000 мест позволит давать представления даже днём, а зрителей рассадить как в показе мод — с двух сторон от сцены, для большего погружения.

Программа шоу «Отражение» написана специально для Экспо-2017: постановщики вдохновлялись видами Астаны с отражениями в стекле, будто из «Алисы в стране чудес», национальным флагом Казахстана, чья символика близка «Цирку под солнцем», темой выставки «Энергия будущего», традициями и культурой казахов. Всего на Экспо-2017 заявлено 71 представление Cirque du Soleil.

КАК ПОПАСТЬ НА ASTANA EXPO 2017

Приобрести билеты на Экспо-2017 в Астана можно на сайте мероприятия www.expo2017.com, в специальных кассах или у официальных партнёров.



С НАМИ ВАШ ДОМ БУДЕТ КРЕПОСТЬЮ!

СОЦИАЛЬНОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ

ШАҢЫРАҚ



до 2 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев

Предназначен для
ремонта и
реконструкции
имеющегося объекта
жилой
недвижимости.

Данный продукт
доступен
параллельно к
действующему
кредиту в КМФ.



МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ В:

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

При технической поддержке:



Habitat
for Humanity®

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



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

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

www.kmf.kz

ЛУЧШИЕ СОТРУДНИКИ КМФ НА EXPO-2017

КМФ в честь своего 20-летнего юбилея дарит сотрудникам поездку на международную выставку EXPO 2017. Первыми на выставке побывали региональные руководители, директора филиалов и другие сотрудники.



Региональный директор Южно-казахстанского филиала КМФ **Жандос Жумалинов**, побывавший в Астане в составе первой группы, делится впечатлениями.

– *Разнообразие, масштабы и организация мероприятия вызвали бурю позитивных эмоций. Особенную гордость ощутил, увидев наш, казахстанский павильон. Восьмиэтажная сфера! С каждым уровнем мы как будто оказывались на другой планете, ощущая энергию будущего.*

Посещение выставки – маленькое путешествие по всему миру. В финале мы посетили Цирк дю Солей! Это было фантастическое и завораживающее зрелище. От того, как артисты живут своей профессией и как все до глубины души вовлечены в это действо захватывало дух! Это была замечательная поездка во всех отношениях!

Арман Сарсенгалиев, директор филиала в Астане рассказывает: *Больше всего понравился Цирк дю Солей. Из павильонов: сфера (Казахстан), световое лазерное шоу (Германия), анимация и вид Монако с высоты птичьего полета, также тематические павильоны № 1, 2 (много информации об альтернативных источниках энергии).*

Еще 64 лучших сотрудника, 17-18 августа посетили Астану и EXPO. Кто же они самые достойные?

- 20 лучших кредитных экспертов
- 20 лучших работников бэк-офиса: касса, кредитное администрирование, операционные менеджеры
- 20 лучших работников головного офиса
- 4 победителя шахматного турнира КМФ: Гульназ Жетибаева, Рустам Артыков, Баглан Тажибаев, Серик Мурзаситов

ПРОГРАММА ПОЕЗДКИ:

ДВУХДНЕВНОЕ ПОСЕЩЕНИЕ ВЫСТАВКИ, А ТАКЖЕ СОТРУДНИКИ МОГЛИ ПОСЕТИТЬ:

17 августа – фестиваль джазовой музыки JAZZIA 2017, где знаменитые музыкальные коллективы представят эволюцию мировой джазовой музыки, в которой переплетаются традиционные и инновационные форматы исполнения.

18 августа – Театр «Астана Балет», где будет представлена программа «Астана Балет EXPO GALA». В программу, которой вошли лучшие номера из репертуара театра, созданные отечественными и зарубежными хореографами. В программе сделан акцент на современное казахстанское балетное искусство, отражающие танцевальные тенденции и тренды сегодняшнего дня. Быть частью КМФ не просто приятно, но и результативно. Ведь рано или поздно заслуга каждого сотрудника оценивается по достоинству! Это всего лишь небольшой бонус от имени компании, за заслуги и усердную работу в КМФ.

Эта поездка оставила только радостные и приятные воспоминания! Поздравляем счастливых и желаем приятного посещения выставки EXPO!





ЖЫЛ БОЙЫ СЕРІКТЕС БОЛҒАН
**ЖАРҚЫН
ЖҰЛДЫЗДАР**

20 ЛЕТ КРЕДИТУЕМ
НАСТОЯЩИХ ЗВЕЗД



ТАТЬЯНА АДИЕТОВА,
ФЕРМЕР,
г. КАРАГАНДА

Рекламная кампания:

«20 ЛЕТ КРЕДИТУЕМ НАСТОЯЩИХ ЗВЕЗД!»



Клиенты КМФ – это предприниматели, любящие свое дело и формирующие экономику нашей страны. Они ежедневно выпекают свежий и ароматный хлеб, выращивают урожай на полях, делая это с особой любовью и совсем не подозревая, что они в своем деле настоящие звезды. У творческой команды КМФ появилась идея - дать возможность своим клиентам

стать настоящими звездами. Звезды КМФ и звезды Казахской эстрады встретились на съёмочной площадке в г. Алматы, где каждый смог рассказать свою историю успеха, обменяться автографами и сделать селфи. С яркой фотосессии стартовала рекламная кампания «Каждый клиент звезда» в преддверии 20 летнего юбилея КМФ.

КМФ ВОСХИЩАЕТСЯ СВОИМИ КЛИЕНТАМИ - НАСТОЯЩИМИ «ЗВЕЗДАМИ!»

Клиенты были приглашены к участию в рекламной кампании, в рамках которой 18-19 марта состоялась фотосессия в Алматы.

Первой сделать селфи со звездами КМФ приехала известная казахстанская поп-певица и актриса Жанар Дугалова.

**ЖАНАР ДУГАЛОВА
ДЕЛИТСЯ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ:**

– Я была приятно удивлена и очень рада получить столь интересное предложение от микрофинансовой организации КМФ. Конечно, ежедневно поступает много различных предложений и мы из них выбираем то, что нам действительно интересно. Но предложение об участии в рекламной кампании «Каждый клиент звезда» я приняла с особым трепетом. Ранее, я ничего не слышала об этой компании, и вообще микрофинансовых организациях и у меня было недоверие.

Но когда увидела клиентов, которые знают КМФ и действительно развивают свой собственный бизнес, помогают другим найти работу, растят детей и очень счастливы, мое мнение изменилось. Первое, что я заметила - улыбка, клиенты светятся как-то изнутри, думаю, это искреннее желание развиваться в бизнесе и тем самым развивать нашу страну. Второе, после общения я поняла, что компания действительно заботится о своих клиентах, о продуманном развитии их бизнеса, имиджа, предлагая не только финансовые, но и не финансовые услуги, каждый день, консультируя клиентов, а также предоставляя отдельные уроки по финансовой грамотности и развитию бизнеса, причем совершенно бесплатно.

Благодаря таким целеустремленным и трудолюбивым предпринимателям, как звезды КМФ, процветает наш Казахстан. Стоит отметить, что сейчас не так много компаний оказывающих подобную активную поддержку предпринимателям на селе и работающих непосредственно в районах и маленьких городах и аулах.

- Жанар, и как ваши сомнения теперь?

-Теперь я знаю, что есть такая уникальная организация как КМФ. С этого момента мое понимание о МФО Казахстана резко изменилось - такие компании для нашей страны важны и очень нужны. О компании всегда правду говорят ее клиенты, мне удалось пообщаться с ними и они действительно звезды своего дела и у них очень хороший продюсер – КМФ.

-Расскажите ваш опыт общения со звездами КМФ?

-Обстановка на съемочной площадке была комфортной. Фотосессия прошла интересно и легко. От общения со звездами КМФ остались только самые теплые и приятные воспоминания. Настоящие профессионалы своего дела. Люди очень открытые, артистичные и любящие свое дело. Клиенты компании вполне могли бы стать звездами шоу-бизнеса, телевидения, потому как они обладают артистизмом и харизмой.

Люди, с которыми мне удалось работать на съемочной площадке, обладают невероятной предпринимательской хваткой, и внутренней верой, что делает клиентов КМФ настоящими звездами Казахстана.

- Ваши пожелания читателям журнала?

- Хочу пожелать всем читателям в первую очередь крепкого здоровья, семейного благополучия. Пусть все родные, близкие, дети, родители будут здоровы, счастливы. Пусть каждого из вас окружают только самые добрые, позитивные, надежные и порядочные люди. Везенья Вам, удачи и, конечно же, любви! Любовь-это самое главное. Любовь должна быть везде, ведь с нее все начинается и ею все заканчивается, и в музыке и на сцене. С любовью печется хлеб и растет урожай на полях. Делать свое дело с любовью, дарить через свое дело любовь и добро людям. И тогда все будет хорошо. Также поздравляю компанию КМФ с 20-летием! Желаю плодотворного роста и удачи! Спасибо за интересное сотрудничество.

АДИЕТОВА ТАТЬЯНА, ФЕРМЕР ИЗ КАРАГАНДЫ ДЕЛИТСЯ СВОИМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ:



«Фотосессия оставила незабываемые впечатления! На площадке царила отличная атмосфера. Встреча с такими молодыми и талантливыми людьми, и как Жанар Дугалова, вдохновила на воплощение новых идей в жизнь! Спасибо компании КМФ за предоставленную возможность быть участником рекламной кампании. Коллектив компании встретил с особым теплом. Это очень энергичные и творческие люди, от которых заряжаешься позитивной энергией, и ею хочется делиться с окружающими.»

МЫРЗАБЕКОВА НАЗИПА, ШВЕЯ-ВЫШИВАЛЬЩИЦА НАЦИОНАЛЬНОЙ ОДЕЖДЫ ИЗ Г. ТАРАЗ ДЕЛИТСЯ СВОИМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ:



«Мне позвонили с компании КМФ и сообщили о том, что я стала одним из пяти участников рекламной кампании и пригласили в Алматы. Оплатив все расходы. Я была приятно удивлена. Ранее я всегда получала от КМФ поддержку в развитии своего бизнеса, а теперь еще и славу. Спасибо КМФ!»

«Теперь я знаю, что есть такая уникальная организация как КМФ. С этого момента мое понимание о МФО Казахстана резко изменилось...»

КАК ПРОХОДЯТ СЪЕМКИ САМОГО ОЖИДАЕМОГО ФИЛЬМА О КМФ В ЧЕСТЬ 20-ЛЕТИЯ



Камера! Мотор! Дубль-1! Снято!

Съемки фильма - это всегда захватывающий и интересный процесс.

В июне съемочная команда «Другой студии» и отдела PR приступили к съемкам самого ожидаемого фильма в честь юбилея КМФ.

В съемках принимают участие наши клиенты из Алматы, Кызылординской, Южно-казахстанской областей.

Первая съемка прошла в городе Алматы и нам удалось взять интервью у нашей клиентки - Ултуган Кызайбековой, у которой свой цех по пошиву спец одежды.

Каждый день Ултуган и ее команда выпускают 5–6 костюмов, до 35 камуфляжных и специальных комплектов униформы под брендом «Казвоенторг».

В съемках приняли участие и маленькие помощники, дети сотрудников цеха.

Ултуган в своем интервью хотела поделиться своим опытом, чтобы молодые предприниматели не боялись рисковать и шли к своей мечте.

Далее съемочная команда отправилась в Сарьюзек, где их ждал Нурлан (один из героев проекта «Мое призвание – предприниматель») владелец крупной хле-

бопекарни в поселке. Нурлан уже 10 лет обеспечивает работой десять человек, продукцией снабжает десятки кафе, магазинов Сарыозека. Пекут не только хлеб, батоны, также лепешки, сайки, булочки.

О первых кредитах, о первых клиентах и становлении микрофинансовой организации КМФ вспомнила Зинаида Морозова – одна из первых кредитных экспертов, которая уже 20 лет работает с клиентами компании.

Ну, а дальше мы держали путь уже в Кызылординскую область, где проходили интересные съемки нашего клиента из поселка Келинтобе – Пернебая Бакбергенова, один из героев проекта «Мое призвание – предприниматель»

В съемках был использован коптер – это летательный аппарат с камерой и с четырьмя несущими винтами, который позволяет использовать панорамную съемку.

Таким образом, были сняты просторы рисовых полей на восходе солнца и панорамные съемки степей близ Туркестана. В самом интервью Пернебай поделился рассказом о своем деле, своих успехах и преградах.

Ну и не обошлось в кадре без верблюдов вблизи Туркестана. Азат Курманбек, один из героев проекта «Мое призвание – предприниматель», рассказал нам о выращивании верблюдов, о жизни в селе и

о планах на будущее.

Азат может узнать из тысячи своих 30 верблюдов, и это удивительно!

Вот так прошли закулисы съемок и впереди еще не менее интересные съемочные

дни, результатом которых будет юбилейный фильм, который отразит жизнь, достижения и успехи организации КМФ, которая вот уже 20 лет следует мечте предпринимателей Казахстана.





КАК ОТКРЫТЬ СВОЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН?

Если Вы решили начать продажи в интернете, то Вам непременно потребуется помощь профессионалов. Причем наши советы и рекомендации будут полезными как для начинающих, так и для опытных предпринимателей.

Сегодня для создания магазина в интернете и для достижения определенных успехов в бизнесе, необязательно иметь специальные технические знания или навыки программиста. Для ведения бизнеса в интернете достаточно желания, предпринимательской хватки, стремления добиваться успеха в любом деле.

ИТАК, МЫ ПОДГОТОВИЛИ ДЛЯ ВАС СТАТЬЮ В КОТОРОЙ ВЫ УЗНАЕТЕ:

- основные этапы открытия интернет-магазина;
- проверенные способы продвижения своего проекта;
- особенности работы интернет-магазина.

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН: СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ РЕСУРСА

Обеспечить продуктивную работу интернет-магазина можно в том случае, если все его составные части эффективно налажены и взаимодействуют между собой.

ТАКИЕ КАК:

- Витрина товаров с возможностью быстро и удобно найти, выбрать, заказать
- Правильное (белое) продвижение магазина
- Бухгалтерские вопросы
- Надежное сотрудничество с поставщиками
- Организация быстрой, качественной доставки товаров

ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ В СВОЕ РАСПОРЯЖЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН, НУЖНО УДЕЛИТЬ ВНИМАНИЕ ДЕВЯТИ ОСНОВНЫМ ПУНКТАМ ПРОЦЕССА:

- 1. Решить, что Вы собираетесь продавать** – определите ассортимент товаров, которые будут представлены на вашем сайте.
- 2. Подобрать для магазина оптимальное название** – оно должно отражать суть интернет-ресурса, быть запоминающимся для покупателей.
- 3. Сделать интернет-магазин** – после выбора ассортимента товаров, доменного

имени, можно приступить к следующему этапу, а именно, непосредственно к открытию магазина в сети. После открытия собственного интернет-магазина вы получите доступ к функционалу магазина.

4. Настроить стандартный либо индивидуальный дизайн – здесь вы можете использовать стандартные шаблоны либо заказать индивидуальный дизайн. Стоит отметить, что стандартные шаблоны предоставляются бесплатно, в них предусмотрена возможность настраивать по своему усмотрению цвета, шрифт, логотип, блоки и пункты меню.

5. Добавить на сайт товары и информацию по ним – для добавления товаров предусмотрены автоматический и ручной режимы. В ручном режиме необходимо создавать для каждого товара отдельную карточку, вносить в нее описание, загружать соответствующие изображения, указывать стоимость, условия доставки, прочие важные для покупателя параметры.

6. Выбрать и настроить способы оплаты – добавив товары, следует выбрать оптимальные варианты проведения оплаты выбранных позиций. Рационально использовать несколько способов оплаты, из которых покупатели смогут выбрать наиболее удобный для них. Можно настроить возможность оплаты заказа при получении товара на почте, а также подключить прием платежей с различных электронных кошельков и банковских пластиковых карт. Есть еще агрегатор платежей, благодаря чему удастся обеспечить получение сразу множества способов оплаты: электронные кошельки, пластиковые карточки, терминалы, SMS-платежи. Для принятия платежей по безналичному расчету, предусмотрена возможность автоматически генерировать платежные поручения и автоматизировать процесс выставления счета.

7. Как настроить варианты доставки – на платформах, как правило, предусмотрен выбор оптимальных вариантов, в том числе организация доставки собственной курьерской службой, по электронной почте (для цифрового контента).

8. Привлечение покупателей – на этом этапе непосредственное создание и открытие интернет-магазина можно считать завершенным. Однако, для развития своего проекта, для достижения определенных успешных результатов в бизнесе стоит проделать еще несколько шагов.

Для привлечения покупателей на сайт необходимо заняться продвижением своего интернет-магазина. Без этого важного процесса довольно сложно рассчитывать на увеличение посетителей Вашего сайта и, соответственно, на рост продаж. Здесь мы приведем лишь основные способы, на которые желательно обратить внимание владельца магазина:

- Поисковое продвижение (SEO-оптимизация с учетом требований поисковых систем);
- Контекстная реклама;
- Сотрудничество с торговыми площадками (Яндекс Маркетом);
- Рекламные посты на тематических форумах, в соцсетях;

РАССМОТРИМ ПОДРОБНЕЕ ЭТИ СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

Поисковое продвижение:

Для поиска товара пользуются разными поисковыми системами (Google, Яндекс и др.). Согласно статистике, чем ближе Ваш магазин окажется к верхней строчке в списке поисковых систем, тем больше шансов, что именно на Ваш сайт решит зайти потенциальный покупатель. SEO-оптимизацией называют комплекс действий, направленных на улучшение позиций сайта (приближение к первой строчке) по определенным запросам. В комплекс этих действий входят: выбор оптимальных

запросов, работа над содержанием страниц сайта. Также важно, чтобы на Ваш интернет-магазин ссылались другие сайты

Безусловно, разобраться во всех этих процессах можно и самостоятельно. Но, если у Вас нет времени или желания самому заниматься продвижением своего бизнес-проекта, эту работу можно доверить специалистам, которые знакомы со всеми тонкостями и нюансами продвижения ресурсов любой направленности.

Контекстная реклама:

В поисковых системах при просмотривании результатов поиска, а также на других сайтах выводятся краткие текстовые объявления, отражающие Ваши предыдущие действия в интернете. К примеру, если Вам необходима была информация по запросу «женские украшения», то в дальнейшем на сайтах Вам будет выводиться реклама именно этой направленности.

Яндекс Маркет:

На площадку market.yandex.ru ежедневно заходит большое количество пользователей для того, чтобы найти интересующий товар и сделать выгодную покупку. Не стоит отказываться от использования этого сервиса для развития своего магазина.

Рекламные посты:

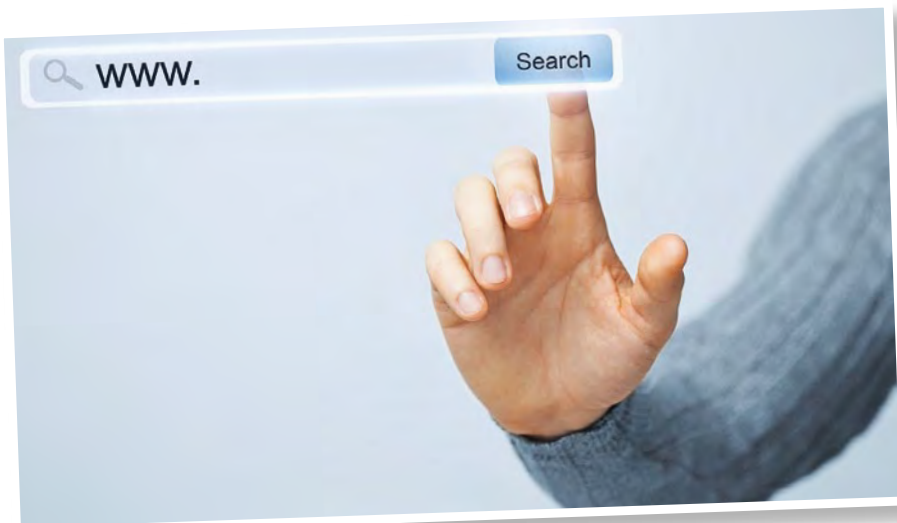
Размещая информацию о товарах Вашего магазина, о каких-либо скидках на соответствующих тематических форумах, в соцсетях, Вам удастся привлечь внимание потенциальных клиентов, вызвать у них желание посетить интернет-магазин. Стоит учитывать, что Ваши покупатели также имеют доступ к форумам и могут оказать Вам как неоценимую помощь в привлечении покупателей (если они остались довольны обслуживанием, качеством, скоростью доставки, т.д.), так и вызвать негативное отношение к Вашему ресурсу и отток клиентов.

9. Добиться эффективности и прибыльности интернет-магазина

Итак, Вы создали свой интернет-магазин, его стали посещать клиенты, совершать покупки, доход от которых позволяет покрыть затраты на развитие ресурса. Теперь для развития бизнеса необходимо выполнять работу по аналитике. На различных платформах для этих целей предусмотрена возможность отслеживать, анализировать, контролировать различные показатели, на основе которых, можно улучшать работу магазина, выбирать рекламные акции, внедрять оптимальные каналы продвижения.

Откройте и вы свой интернет-магазин. Ведь добиться успешной работы интернет-магазина не так уж и сложно!

По материалам: *Insales.kz*





ПОЧЕМУ РЕКЛАМА В INSTAGRAM НЕОБХОДИМА ВАШЕМУ БИЗНЕСУ

На сегодняшний день в социальной сети 700 миллионов пользователей, причем больше половины из них используют приложение ежедневно. Именно количество активных пользователей и является одной из ключевых причин увеличения бюджетов на рекламу. Сдвигая свою рекламную стратегию в сторону Instagram, бренды ориентируются на целевую аудиторию, которая не только стремительно растет, но и расширяется в плане возрастных категорий.

Instagram представляет собой приложение быстрого обмена мобильными фотографиями и короткими видео. Социальная сеть была создана в 2010 году Кевином Систромом и Майком Кригером, а уже в 2012 году Facebook приобрел сервис за \$ 1 млрд. Если вам интересно, откуда платформа получила свое название, то рассказываем: оно состоит из двух слов — instant (мгновенный) и telegram (телеграмма).

Давайте рассмотрим, что такое Инстаграм, причины его популярности и способы эффективно использовать данную социальную сеть для бизнеса.

КУРС НА INSTAGRAM, ИЛИ ЧТО ДЕЛАЕТ ПРИЛОЖЕНИЕ ИДЕАЛЬНОЙ РЕКЛАМНОЙ ПЛОЩАДКОЙ

Как показывает статистика, пользователи

в 2.5 раза чаще нажимают на объявления в Инстаграм, чем на других социальных платформах. Но что обусловило такую отдачу от рекламы в приложении с минимальным функционалом, но большой идеей?

ДОСТУПНОСТЬ СМАРТФОНОВ

В последнее время социальное взаимодействие существенно изменилось. Если еще недавно люди большую часть времени общались в оффлайне и использовали телефоны исключительно для того, чтобы назначить встречу, то сегодня улыбками обмениваются гораздо реже, чем смайликами.

В прошлом году по всему миру было активировано более полумиллиарда мобильных устройств. Смартфоны уже не просто бизнес-необходимость или пред-

мет роскоши, это образ жизни для поколений, рожденных в эпоху технологий. 46% владельцев смартфонов утверждают, что не смогли бы жить без своего устройства, и на сегодняшний день Instagram стал его неотъемлемой составляющей. Чем больше продается смартфонов, тем больше пользователей появляется на просторах инстамира. Поэтому, чтобы достичь своей аудитории, маркетологи и рекламодатели должны адаптироваться к новым условиям, которые диктует время.

РАСШИРЕНИЕ РЕКЛАМНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ В INSTAGRAM

С момента покупки компанией Facebook приложения Инстаграм монетизация данной социальной фотосети только набирает обороты. Бренды и рекламодатели, которые

уже разместили свои объявления, начинают видеть положительные результаты от своих усилий.

Благодаря Facebook объявления в Инстаграм можно настроить, используя довольно точный таргетинг, затронув не только пол, возраст и географическое положение пользователей, но и их интересы, взгляды и т.д. Это позволяет компаниям достигать до своей целевой аудитории и расходовать бюджеты с максимальной эффективностью.

Набор возможностей использования социальной сети начинает отличаться для пользователей и рекламодателей. С 2016 года предел длительности для бизнес-роликов был увеличен до 1 минуты.

Как бы там ни было, расширение рекламных возможностей делает Instagram привлекательным местом для компаний, желающих потратить свои рекламные доллары, а значит — способы заинтересовать поклонников данной социальной платформы найдутся.

КЛЮЧ К ЭФФЕКТИВНОЙ РЕКЛАМЕ В INSTAGRAM

Инстагент: миссия выполнима. Если вы хотите получать результаты, а не просто счета на списание рекламного бюджета, то вы должны стать частью инстамира, а не инородным элементом в идеальной фотовселенной. Главное правило коммерческого использования Инстаграм — придерживайтесь основополагающих принципов данной социальной платформы. Ваши объявления должны быть не только максимально привлекательными, но и не слишком рекламными, чтобы слиться с пользовательским контентом, который потребители привыкли видеть в своей ленте. Последовательные авторские изображения высокого качества увеличат как узнаваемость бренда, так и доходы вашей компании.

«НЕЖНЫЙ» БРЕНДИНГ

Пиар в виде фотографий, напоминающих своим содержанием органическое наполнение сети Instagram, работает гораздо лучше, чем открыто рекламные картинки. И хотя поставить логотип на свои материалы может показаться довольно заманчивой идеей, не позволяйте вашему бренду затмить ваш контент.

Используя логотип, делайте это тонко и максимально творчески. При создании материалов также можно использовать фирменные цвета, что обеспечит узнаваемость и создаст прочную ассоциацию конкретных товаров с вашей компанией.

МИНИМУМ ТЕКСТА

Facebook имеет довольно давнее правило «20-ти процентов « о тексте в рекламных

изображениях. Объявления, в которых текст на сопроводительных фото составляет более 20% от самого изображения, регулярно получают отказ.

Несмотря на то, что Instagram не создает таких жестких рамок, данное правило является хорошим помощником для рекламодателей, которые хотят максимизировать эффективность своих объявлений. Именно образы, а не текст должны быть в центре внимания ваших рекламных материалов. Поэтому подойдите к процессу творчески.

ПОКАЗЫВАЙТЕ СВОИ ПРОДУКТЫ ИЛИ УСЛУГИ

Любой товар можно представить интересно и креативно, поэтому важна не сфера деятельности, а способность найти варианты презентовать свою продукцию стильно, по-новому, чтобы каждая фотография соответствовала понятию «фирма».

Как нельзя лучше это правило подтверждают многочисленные раздражающие фотографии с едой в сети Инстаграм, что уже длительное время является поводом для шуток. В то же время даже банальные завтраки и ужины можно преподнести красиво, да еще и так, чтобы собрать многотысячную «армию» фанатов, готовых каждый день смотреть на фотографии обычной еды.

ПЕРЕВОДИТЕ ЛЮДЕЙ С РЕКЛАМЫ В СВОЙ ИНСТАМИР

Создавая рекламу для данной мобильной платформы, у вас есть возможность выбрать несколько вариантов взаимодействия пользователей с рекламной публикацией, например, вы можете переводить людей на свой сайт, аккаунт в Инстаграм, продвигать конкретную публикацию, увеличивать просмотры видео и т.д.

Создавая рекламу, многие стремятся сразу направить пользователей на свой веб-сайт, однако, если вы не представляете какое-то крутое мероприятие или принципиально новые товары по смешной цене, то вы сможете, разве что, увеличить посещаемость ресурса, но не конвертировать эти посещения в продажи.

Гораздо лучший эффект обеспечит привлечение внимания пользователей к аккаунту вашего бренда в Инстаграм, при условии, что он регулярно пополняется материалами и ведется в действительно интересном формате, то есть имеет свой стиль, характер, приятен визуально. В таком случае вы заинтересуете потенциальных клиентов своими продуктами и компанией, и они посетят сайт уже нацеленными на покупку или с желанием узнать больше о ваших предложениях.

«ЗАКУЛИСЬЕ» — ЭТО ИНТЕРЕСНО!

Одним из главных и при этом бесплатных каналов рекламы в Instagram является веде-

ние страницы компании в данной социальной сети. Мы уже говорили о том, что фотографии продуктов, которые вы предлагаете, должны быть органичными, качественными и выдержанными в выбранной вами стилистике. Тем не менее, если вы хотите, чтобы пользователям было интересно подписаться на ваши публикации, стоит разбавить коммерческую ленту тем, что происходит в «фоновом» режиме.

Не бойтесь показывать фото и видео того, как ваши товары изготавливаются, особенно, если процесс является уникальным или часто интересует ваших клиентов. Транслируйте корпоративную жизнь компании. Это не только обеспечит вашу учетную запись в Instagram свежим контентом, но и усилит интерес к бренду, повысит уровень доверия.

Сделайте страницу компании более личной, включив в план публикаций фотографии сотрудников. «Очеловечьте» бренд и познакомьте с ним своих клиентов, ведь фото счастливых сотрудников на подсознательном уровне вызывают позитивные ассоциации: довольные жизнью и компанией люди просто не могут делать плохие продукты.

СОЗДАВАЙТЕ ПОВОДЫ ДЛЯ РЕКЛАМЫ

Вариантов вызвать желание у незнакомых людей рекламировать вас немало. Вы можете провести акцию, условия которой предполагают размещение в Инстаграм фотографий с продукцией вашей компании и нужными хештегами, установить в своем заведении что-нибудь необычное, с чем люди захотят сфотографироваться и добавить фото в Инстаграм, например, собственноручно собранный бэтмобиль, или создать вирусную упаковку, как это сделала Coca-Cola, выпустив баночки с именами. Масштабность идей ограничивается исключительно фантазией.

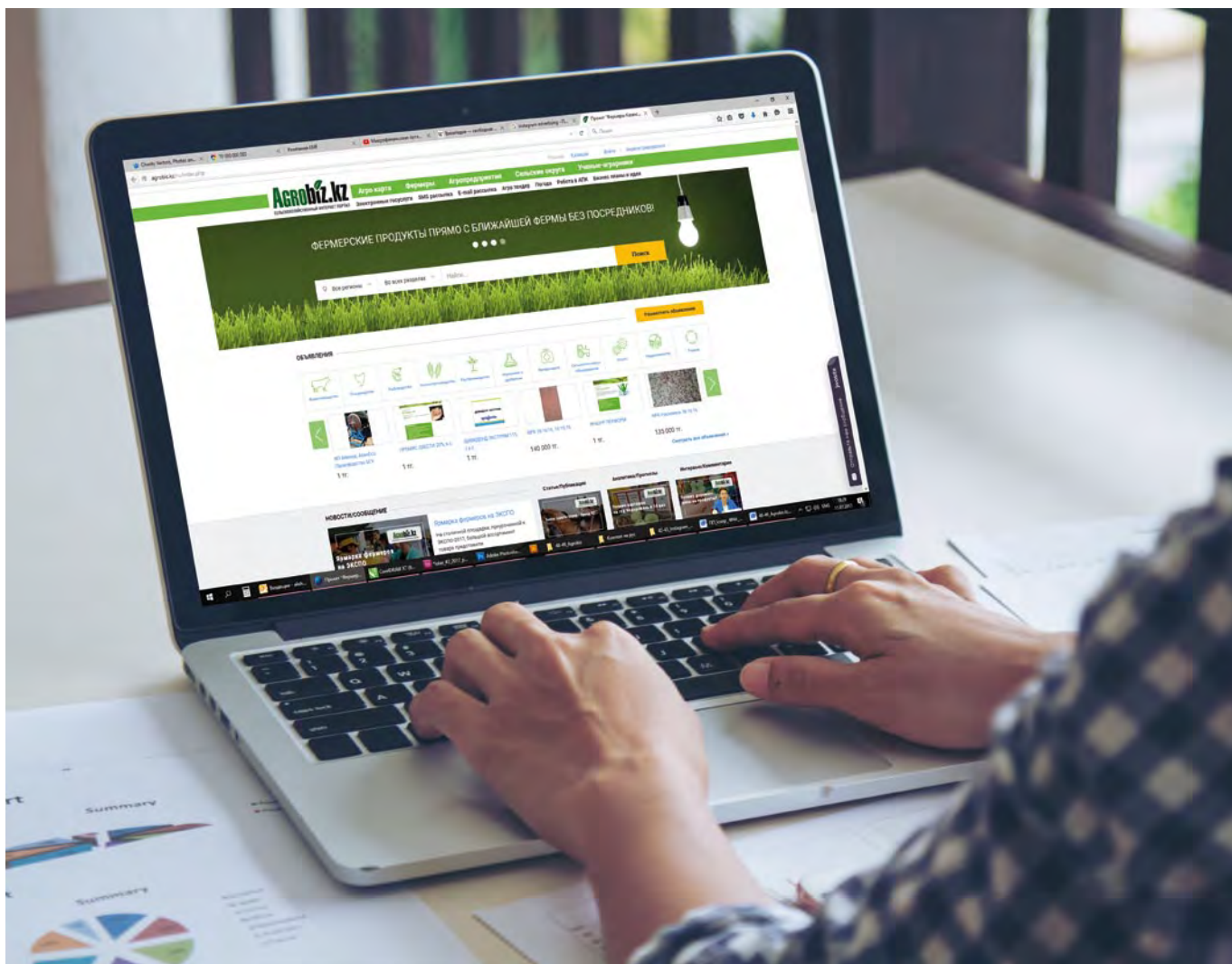
Instagram будет играть важную роль на рынке цифровой рекламы еще многие годы. Компании, задействовавшие рекламу на данной социальной платформе, уже испытали на себе повышение узнаваемости и увеличение доходов. Сейчас самое время для брендов и рекламодателей активно использовать этот инструмент.

По материалам: cossa.ru



ДРУГОЙ ВЗГЛЯД НА ФЕРМЕРСКУЮ ЖИЗНЬ

В начале мая в Казахстане состоялся запуск первого сельскохозяйственного интернет портала, которым теперь могут пользоваться все аграрии республики. Интернет-портал Agrobiz.kz призван облегчить связь фермеров с государственными органами, организациями, финансовыми институтами, научной средой и коммерческим сектором.



К примеру, сельские акиматы смогут оперативно рассылать уведомления фермерам своего округа, а другие госорганы смогут оповещать их о чрезвычайных ситуациях, наводнениях, пожарах, об угрозе распространения вредителей и карантинных заболеваний, о сроках налоговых платежей. Кроме того, с помощью этого портала фермеры будут иметь возможность распространять актуальную информацию



о себе и рекламировать свою продукцию на рынке.

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПОЛЬЗАМИ И УСЛУГАМИ ПОРТАЛА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

Итак, на портале можно разместить рекламу о продуктах, которую увидит весь Казахстан. Согласитесь это удобно. Вы можете размещать описание, фото или видео с Ваших ферм.



В открытом доступе представлена **база данных** агропредприятий, ученых-аграрников и крестьянских хозяйств.

В разделе объявления можно подать **объявления** о продаже, о поиске, о предложениях и о многом другом.

К тому же, портал это инструмент для удобного и легкого поиска **информации о тендерах**. Есть возможность получать в виде рассылки информации об объявленных и проводимых тендерах и закупках в агробизнесе. Данный портал является одним из инструментов, носящих пользу всем потенциальным поставщикам, участникам госзакупок и тендеров.

Точечный прогноз погоды для любого фермера очень важная часть в предпринимательстве. От погоды зависит - каков будет урожай, и будет ли он вообще. Портал предлагает услуги по информированию предпринимателей о предстоящей погоде с учетом местоположения Вашего бизнеса. Подписавшись на услугу Вы сможете ежедневно получать сообщения с информацией о температуре воздуха, направлении ветра и других погодных условиях для города, в котором вы находитесь. Причем не нужно искать свое местопо-

жение на карте, система после подписки найдет Вас сама.

В разделе **бизнес-планы** и идеи можно найти различные шаблоны бизнес документов, которые Вы сможете использовать для составления своих документов.

Хотите посмотреть **агро карту** Казахстана? Пожалуйста пользуйтесь и выберите самые конкурентные зоны для развития своего собственного дела.

Будьте в курсе всех последних новостей в агро развитии Казахстана и мира, читая ежедневные агро новости.

Есть много других не менее полезных и интересных разделов, но пока они все еще находятся в разработке. Разработчики скорым временем обещают увеличить перечень возможностей портала для удобства предпринимателей.

На сайте представлена как **видео так и фото галерея**. Где можно просматривать ролики с различными советами и успешными примерами в агро мире. Например, как дроны помогают спасти урожай от засухи и экономить при этом воду, или как коров доят роботы. Вообще каждый фермер может не только наполнить портал информацией о своем бизнесе, о продуктах,

но и воспользоваться удобными и полезными услугами для более качественного и количественного развития агробизнеса.

В век цифровых технологий, имея свой собственный бизнес важно быть на плаву и идти в ногу вместе с техническим прогрессом страны и мира в целом. Сельскохозяйственный портал agrobiz.kz для агро развития может стать полезным и нужным инструментом для импорта, экспорта продукции, стать одним из электронных каналов продаж. Вам не нужно платить деньги и создавать отдельные сайты, можно завести свою страничку о бизнесе на портале и легко получать услуги, советы, предложения и информацию. Возможно через несколько лет регистрация агро предприятий на подобных ресурсах станет обязательной. Что вызовет удобство в поиске агро предпринимателей и сбытчиков.

Надеемся информация для Вас окажется полезной. Удачи вам в предпринимательстве!

По материалам: egov.kz





ДОБРЫЕ ДЕЛА В ГОРОДАХ КАЗАХСТАНА

КМФ ежегодно оказывает спонсорскую и благотворительную поддержку детям. Так, и этот год не стал исключением. В первом полугодии, **КМФ** оказал спонсорскую и благотворительную помощь тем, кто особо в этом нуждается.

В АЛМАТЫ подарили 25 рюкзаков для детей, победивших рак. Дети в составе сборной Казахстана отправились с подаренными рюкзачками в Москву на VIII Всемирные игры победителей. Эти игры собирают более тысячи детей из 18 стран мира, детей победивших и побеждающих онкологическое заболевание. **КМФ** оказывает поддержку в данном направлении уже второй год.



В ПАВЛОДАРЕ, в преддверии праздника День защиты детей, коллектив **КМФ** приобрел для детей Дома малютки детскую обувь.



ЛЕНГЕРСКОЙ ВСПОМОГАТЕЛЬНОЙ ШКОЛЕ-ИНТЕРНАТ, расположенной в Южно-Казахстанской области в г. Ленгер **КМФ** подарил новую детскую площадку и детский праздник в честь Дня защиты детей.



СОТРУДНИКИ ОТДЕЛЕНИЯ КАПШАГАЙ приняли участие в городском празднике в честь Дня защиты детей. Дети получили призы, подарки и бесплатную фотосессию с персонажами и героями из мультфильмов.



В КАРАГАНДЕ сотрудники **КМФ** поздравили с Днем защиты детей воспитанников детского дома с ограниченными возможностями и подарили развивающие игрушки, а также предметы детской одежды для самых маленьких.

В АКТОБЕ по доброй традиции, в очередной раз сотрудники **КМФ** оказали благотворительную помощь Кобдинскому детскому дому, а также детям подарили подарки в честь праздника День защиты детей.

В ТАРАЗЕ **КМФ** спонсировал детский турнир по плаванию, который проходит на ежегодной основе.



В ТЕМИРТАУ сотрудники **КМФ** раздавали бесплатное мороженое детям, пришедшим на праздник в поселке Баймырза.

В РАМКАХ «АКЦИИ ДОБРА» была оказана помощь нескольким малообеспеченным семьям в Казахстане, которым необходимы в первую очередь продукты питания и детская одежда.





КМФ ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В СЕМЕЙНОМ ФЕСТИВАЛЕ UNITY

КМФ принял участие в пятом фестивале для всей семьи Unity в Центральном Парке культуры и отдыха в Алматы 10 и 11 июня 2017 года и собрал более 30 000 гостей. Темой двухдневного праздника семьи и детства стали «Сказки Солнечного города».

Программа мероприятия была насыщена конкурсами, интересными мастер классами, зрелищным показом «театра моды», бои роботов и море полезной информации, а также всех гостей ждали призы и сувениры. Мероприятие украсил необычный праздник «Сладкоежки в Крембрюляндии», где никто не остался равнодушным к сладкому.

Фестиваль – замечательный праздник, объединяющий детей и родителей на одной волне счастья и приобщения к миру творчества и развлечений, дарит возможность получения в одном месте максимально полезной и интересной информации для всей семьи. Ежегодно Unity предлагает гостям новую тему, под которой организована работа всех площадок проекта. Фестиваль впервые прошел в июле 2013 года.

КМФ поддерживает мероприятие второй год и для нас участие в данном мероприятии является поддержкой семейного бизнеса в Казахстане.



ЕВРАЗИЙСКИЙ ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ

9 июня в отеле The Ritz-Carlton прошел II Евразийский женский бизнес-форум, в котором приняли участие около 250 деловых женщин.

Организаторы форума- Евразийский банк реконструкции и развития и Евразийская школа бизнеса и предпринимательства. Мероприятие поддержала и группа компаний КМФ.

В мероприятии приняли участие представители бизнес-элиты, лидеры бизнес-сообщества, женщины-руководители, собственницы бизнеса, общественные деятели.

В ходе мероприятия проведены интересные панельные дискуссии о роли женщин в бизнесе и социальных процессах, конкурентных преимуществах женщин-руководителей, женском лидерстве, масштабировании бизнеса и программах поддержки женщин-предпринимателей. Успешные женщины-спикеры поделились личными историями успеха, жизненными советами и практическими рекомендациями по развитию бизнеса, личной эффективности, брендингу и нетворкингу.








В рамках форума состоялась выставка Women's Expo, на которой были представлены услуги и товары ведущих компаний, в том числе и КМФ.

Приятная атмосфера, знакомство с новыми людьми, интенсивная программа и памятные подарки полностью наполнили этот день радостью и вдохновением.

Напомним, что программа ЕБРР «Женщины в бизнесе» была запущена в Казахстане в 2015 году с целью стимулирования женского предпринимательства в Казахстане, предоставляя малому и среднему бизнесу, руководителями, которых являются женщины, доступ к финансированию, ноу-хау и нефинансовым услугам по развитию бизнеса.

МФО КМФ реализовал около 10 000 займов по программе «Женщины в бизнесе» и продолжает поддерживать активных женщин-предпринимателей.

БЕЗЗАЛОГОВЫЕ И ЗАЛОГОВЫЕ КРЕДИТЫ

кредиты	максимальная сумма* ₸	комиссия**	срок кредита (мес)
 ДОСТАР	5 000 000	1-2%	2-36
 МИКРО	5 000 000	1-2%	2-60
 СТАНДАРТ	18 000 000		
 МСБ	18 000 000	0%	
 ШАҢЫРАҚ	2 000 000	1-2%	

* Доступная сумма кредита определяется индивидуально

** Размер комиссии и ставки вознаграждения зависят от суммы кредита

У НАС:

Только одна комиссия при получении кредита!
Выезд кредитного эксперта и оценка
бизнеса бесплатно!
Минимальный срок рассмотрения от одного дня¹

¹ Срок рассмотрения при предоставлении полного пакета документов
и соответствия условиям продукта.

ЧТОБЫ СТАТЬ КЛИЕНТОМ КМФ, ВАМ НЕОБХОДИМО:

Иметь гражданство или вид на жительство в РК
Быть в возрасте от 21 года и не старше 75 лет
Иметь стабильный доход (бизнес/зарплата/пенсия)

ОФОРМЛЕНИЕ КРЕДИТА С МИНИМАЛЬНЫМ ПАКЕТОМ ДОКУМЕНТОВ²:

Документ, удостоверяющий личность

² В зависимости от условий продукта могут быть запрошены дополнительные документы.

Для ИП необходимо свидетельство
о государственной регистрации/талон



www.kmf.kz



ЧТО ВАМ ДАЕТ ПОСТОЯННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В КМФ?

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

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

БОЛЬШЕ ЗВЕЗД – БОЛЬШЕ ПРИВИЛЕГИЙ!





ЖҰЛДЫЗДЫ СЕРІКТЕС

КАЖДЫЙ КЛИЕНТ ЗВЕЗДА

ЗАЖГИ СВОЮ ЗВЕЗДУ!

1

ЗВЕЗДА
просто
станьте
клиентом
KMF

3

ЗВЕЗДЫ
минимум 2 погашенных
кредита на общую
сумму не менее

1 000 000
ТЕНГЕ

4

ЗВЕЗДЫ
минимум 2 погашенных
кредита на общую
сумму не менее

2 000 000
ТЕНГЕ

2

ЗВЕЗДЫ
минимум 2 погашенных
кредита на общую
сумму не менее

400 000
ТЕНГЕ

5

ЗВЕЗД
активный стаж

10 ЛЕТ
и выше

ПОДРОБНОСТИ
НА

тегін
бесплатно

7474

call-center



ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА «ЗОЛОТОЙ КРУГ»

В 2016 году среди клиентов КМФ прошел конкурс «Золотой круг», в котором приняли участие предприниматели с разных регионов Казахстана.



ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СТАТЬ УЧАСТНИКОМ КОНКУРСА НЕОБХОДИМО БЫЛО ПРОЙТИ БИЗНЕС-ОБУЧЕНИЕ ПО ПЯТИ ТЕМАМ:

1. Балансовый отчет в управлении бизнесом
2. Маркетинг для микро- и малых предприятий
3. Техники продаж
4. Управление денежными потоками
5. Управление человеческими ресурсами

В финал конкурса вышли те участники, которые посетили все пять занятий по бизнес-образованию.

ФИНАЛИСТАМИ СТАЛИ:

1. Рахметулаева Гулистан, клиент Алматинского филиала
2. Семсербекова Салтанат, клиент Алматинского филиала
3. Байгазина Ажар, клиент Алматинского филиала
4. Молдабеков Ержан, клиент Алматинского филиала
5. Самакова Зауре Майеновна, клиент Акмолинского филиала

Победители конкурса были определены и приглашены для награждения на IX Республиканскую конференцию «Женщины и Бизнес», которая в этом году состоялась 3 марта в г. Алматы. В ходе конференции были объявлены имена трех победителей, которые получили подарочные сертификаты на покупку бытовой техники.

1 МЕСТО. Итак, первое место заняла *Байгазина Ажар* из села Шамалган и получила сертификат на сумму 75 000 тенге.

2 МЕСТО. *Семсербекова Салтанат* из города Каскелен заняла второе место и была награждена сертификатом на сумму 50 000 тенге.

3 МЕСТО. *Молдабеков Ержан* из города Каскелен занял почетное третье место и получил сертификат на сумму 25 000 тенге.



Байгазина Ажар прошла все пять модулей обучения. Ажар особо отметила важную для нее тему «Балансовый отчет в управлении бизнесом». Для нее эта тема самая эффективная, так как сразу же показывает свои результаты на практике. Благодаря семинару Ажар изменила систему отчетности в своей компании.

Стоит также отметить то, что Ажар очень творчески отнеслась к конкурсу и прислала к своим работам иллюстрации в виде рисунков. В своих рисунках Ажар Байгазина отразила свое видение финансовой и не финансовой поддержки, предоставляемой КМФ своим клиентам.



СВОИМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ О ПРОЙДЕННЫХ КУРСАХ ДЕЛИТСЯ ПОБЕДИТЕЛЬНИЦА:

«Долгое время, а в бизнесе я уже более 20 лет, я работала с банками. Думаю, каждый понимает, что в определенный момент для роста бизнеса необходимы дополнительные деньги и зачастую это банковский кредит. Дополнительные средства идут на пополнение оборотных средств и покупку капитальных активов, т.е. все, что нужно для дальнейшего развития. Когда имеешь кредит, многому учишься - быть дисциплинированнее, составлять отчетность, следить за расходами и т.д.

Признаю, что для меня работа с банками была вторым уроком финансовой и юридической грамотности (вторым, потому что первый урок - это налоговая инспекция). Однако уроки в основном были доступны только для самообучения. Банк - это огромная организация, где зачастую, ты всего лишь один из миллионов клиентов. Совершенно иной подход в работе с клиентами



« В КМФ понимают специфику каждого клиента, понимают его нужды и стараются дать ему больше знаний для управления и налаживания бизнеса. »

использует микрофинансовая организация КМФ. Уроки по бизнес образованию проводят квалифицированные сотрудники компании, которым очень важно научить своих клиентов финансовой грамотности. Поэтому вдвойне приятно было столкнуться совершенно с другим отношением в КМФ.

В КМФ понимают специфику каждого клиента, понимают его нужды и стараются дать ему больше знаний для управления и налаживания бизнеса. Именно поэтому они организовали тренинги для предпринимателей, среди которых много сельских людей. Для меня это были самые лучшие курсы в моей жизни. Поверьте мне, а ведь до этого я посещала много других семинаров и курсов, однако такого трепетного отношения к клиентам как в КМФ, я еще нигде не встречала.

На семинарах по бизнес - образованию рассматривались практические ситуации предпринимательской деятельности, разбирались и приводились примеры того, как можно оптимизировать бизнес, наладить сотрудничество с другими компаниями, управлять персоналом. Сотрудники КМФ стараются дать всегда больше, чем положено. А такое отношение всегда вызывает приятные впечатления.

Я с удовольствием посещала уроки. Самое главное - после тренингов можно сразу внедрять различные идеи в свой бизнес. К примеру, после тренинга я изменила систему отчетности в своей компании, поняв, что регулярная отчетность облегчает работу. Также поняла, что я делала неправильные вычисления финансовых показателей, так как никогда не изучала бухгалтерский учет ранее. Сейчас бухгалтерия в моей компании настроена с учетом знаний, полученных в КМФ.

Нам часто не хватает времени, чтобы ездить в город на специальные тренинги. В КМФ все удобно, доступно, интересно, в сжатой форме и очень полезно. Я посещала занятия в офисе компании, а он находится, в моем селе.

Я благодарна тренерскому составу и всему коллективу компании за возможность учиться новому, за помощь, за понимание. Надеюсь, что тренинги будут продолжаться, и все больше людей будут посещать их!»

СЕМСЕРБЕКОВА САЛТАНАТ ДЕЛИТСЯ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ ПОСЛЕ ПРОЙДЕННЫХ КУРСОВ ПО БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЮ:

«Более трех лет я являюсь клиентом компании КМФ. Мой кредитный эксперт пригласил меня к участию в семинарах по бизнес - образованию. В августе 2016 года, впервые участвовала на семинаре на тему «Управления человеческими ресурсами» и получила сертификат. Делюсь своими результатами от полученных знаний и навыков.

В любом бизнесе кадры решают все. Нужны хорошие профессионалы, здоровая, крепкая команда, ответственные и порядочные люди. Методом проб и ошибок, разочарования и обид, люди приходили и уходили, я понимала, что делаю что-то не так.

И только на семинарах, где в полной мере была представлена теория с практическими примерами и практикой я получила неограниченный вклад в развитие своего бизнеса. Знания, полученные на уроках, помогли мне стать грамотным управленцем своей компании.

Сейчас в работе по подбору персонала я провожу кастинги. И у меня уже большой кадровый резерв. В компании появился дух здоровой конкуренции между сотрудниками, которые ценят и любят свою работу! Благодаря семинарам я научилась управлять самым важным активом бизнеса — персоналом!

Хочу поблагодарить за полученные знания команду KMF за проведение бесценных и доступных семинаров! Не зря говорят, все гениальное — просто! А программа по повышению финансовой грамотности от KMF помогает найти путь к этой гениальности».



КУРС «МАРКЕТИНГ СВОИМИ РУКАМИ» РЕКОМЕНДУЕТ ЕРЖАН МОЛДАБЕКОВ!

Ержан Молдабеков был участником курса «Маркетинг своими руками» но, как и все победители посетил все пять тем по бизнес - образованию. Предприниматель из города Каскелен имеет небольшой бизнес и всегда готов идти в ногу со временем для развития и правильного продвижения своего бизнеса.

Ержан Молдабеков: «После семинара я понял, что могу вести бизнес еще лучше, еще эффективнее. В это время, в моем магазине шла реконструкция здания, где я увеличивал площадь и поднимал второй этаж. Эти семинары были как раз кстати. Увеличив площадь, сделал удобства для клиентов, т.е. пространство для свободного перемещения. На обучение я получил важные советы, которые применил в своем деле. Например, совет о правильности расстановки товара на полках теперь дает мне возможность увеличить ассортимент товара, что, следовательно, приводит к увеличению торговли в целом на 20%. Также уделил внимание наружной рекламе, сделал вывеску более яркой и красочной.

После того, как применил полученные знания на практике, я решил пройти и остальные темы обучения. Я увидел, что знания, получаемые на семинарах- это бесценный капитал, который дает мне микрофинансовая организация KMF, причем совершенно бесплатно.

Посетив, все пять тем обучения, я понял главное, что могу развивать не только ту отрасль бизнеса, которую имею, ну и дополнительно развивать бизнес в другом направлении. К примеру, при найме работников, теперь я применяю советы по подбору персонала, полученные на курсе «Управление человеческими ресурсами». А вот курс «Техника продаж» помогла мне повысить продажи за счет обучения продавцов.

Теперь у меня есть все навыки и знания для ведения бизнеса, а что не умею, в дальнейшем надеюсь узнать на будущих семинарах в KMF».



КМФ ПРОВОДИТ БЕСПЛАТНЫЕ ЗАНЯТИЯ ПО БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЮ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

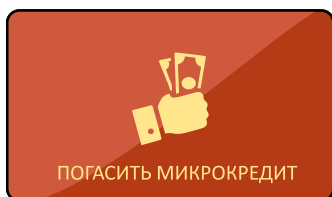
Занятия доступны в каждом городе и селе, в которых имеются офисы и отделения компании. Для того, чтобы пройти курс обучения, Вам необходимо обратиться к Вашему менеджеру. Мы рады видеть Вас на наших семинарах по бизнес – образованию! Принимайте участие и выигрывайте призы!

КАК ПОГАСИТЬ КРЕДИТ ЧЕРЕЗ ТЕРМИНАЛ

ИНСТРУКЦИЯ

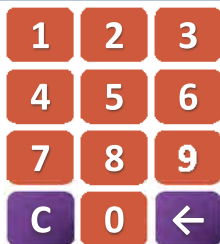
Погашение кредитов через терминалы КМФ

Комиссия – 0%



На основном экране терминала, нажмите кнопку **«ПОГАСИТЬ МИКРОКРЕДИТ»**

ВВЕДИТЕ ИИН/БИН



Введите свой Индивидуальный Идентификационный Номер (ИИН) *(ИИН указывается на лицевой стороне Удостоверения личности)*

ВАЖНО! Проверьте правильность введенных данных и нажмите кнопку **«ДАЛЕЕ»**

Подождите, идет проверка номера



Начинается поиск введенного ИИН в базе КМФ. Следует немного подождать

ВЛОЖИТЕ ДЕНЬГИ В КУПЮРОПРИЕМНИК

ИИН: **78**
Сумма без ограничений
Внесенная сумма: **38780**
Комиссия: **38780**
[Правила расчета комиссии](#)

К оплате: **38780** К зачислению: **38780**
Автомат сдачи не выдает!

Во избежание недоразумений подготовьте купюры соответствующим номиналом

Внесите в купюроприемник необходимую сумму и нажмите кнопку **«ДАЛЕЕ»**



Учёт НДС:
БИН головной организации:
ИИН/БИИ: номер КС:96
РРН:
Заводской (идентиф.) номер 11:50
Дата и время: 01.02.2016
Терминал № 96
Адрес:
№ чека/транзакции
Оператор: МФО КМФ
Номер:
Ф.И.О.: Аскаров Аскар Аскарович
Внесено денег: 39000.0 тенге
Принято к оплате: 39000.0 тенге
К оплате: 39000.0 тенге
Комиссия: 0.0, в т.ч. НДС 0.0
Служба поддержки: 8(727)-374-20-53
г. Талдыкорган, ул. Абая, 245
Спасибо за платеж! Сохраняйте чек

ВАЖНО!
Терминал не выдает сдачи!
Не забудьте взять чек, храните его до зачисления суммы на ваш счет

ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА

KMF старается сделать максимально удобным и быстрым погашение кредитов для всех наших клиентов – рядом с местом бизнеса, работы или жительства.

Теперь мгновенно погасить кредит в любое время и в любом месте возможно на сайте www.kmf.kz посредством любой банковской карточки, убедившись в том, что ваша карта открыта для интернет-платежей.



ОПЛАТИТЬ КРЕДИТ В KMF МОЖНО СЛЕДУЮЩИМИ СПОСОБАМИ:

1. Кассы KMF (комиссия 0);
2. Терминалы KMF (комиссия 0);
3. На сайте www.kmf.kz (комиссия 2,4%)
4. Терминалы QIWI (комиссия 0,6% от суммы платежа);
5. Терминалы Касса 24 (комиссия 0,2% от суммы платежа);
6. Терминалы CyberPlat (комиссия 1% от суммы платежа);
7. АО Банк ЦентрКредит - система <Быстрая Выручка> (в кассе вы предоставляете удостоверение личности), комиссия 0,15%, минимальный платеж 250 тенге;
8. АО Казпочта – код платежа <5050> (в кассе вы предоставляете удостоверение личности), комиссия 1%, минимальный платеж 150 тенге.

Более подробную информацию по способам погашения кредита вы можете получить в брошюре по повышению финансовой грамотности (урок №11), доступны на сайте www.kmf.kz, а также спрашивайте брошюры в офисах KMF.



ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА

можно осуществить любым удобным для Вас способом:



ОДИН ГЕНИАЛЬНЫЙ ТРЮК, КОТОРЫЙ НАУЧИТ КОПИТЬ ДЕНЬГИ

«Вот бы перестать тратить деньги на то, что нам на самом деле не нужно — столько всего полезного можно было бы купить!» — если вы хоть раз так думали, то эта статья точно для вас. Один из пользователей сети предложил простой и эффективный способ, как научиться копить деньги и мы с радостью делимся с Вами им



ПРАВИЛО № 1

КАЖДЫЙ ВЕЧЕР ОБНУЛЯЕМ СВОИ ФИНАНСЫ

Суть метода проста: каждый вечер необходимо «обнулять» остаток денежных средств. К примеру, мы решили «обнуляться» до 2 нулей. Вечером остаток составил следующую сумму:

- Наличные деньги – 110 225 тенге
- Средства на карточке – 200 745 тенге

Итак, что мы делаем: с каждой оставшейся суммы вычитаем две последние цифры — так, чтобы на конце осталось 2 нуля. Наличные деньги удобнее «обнулять» в копилку, а средства с карточки можно переводить на счет-копилку или на другой счет.

ПРИМЕР:

$$110225 - 25 = 110200 \text{ ₸}$$

$$200745 - 45 = 200700 \text{ ₸}$$

По возможности «обнуляться» можно и до большего количества нулей. К примеру, до 3:

$$110225 - 225 = 110000 \text{ ₸}$$

$$200745 - 745 = 200000 \text{ ₸}$$

ПРАВИЛО № 2

ОСТАТКИ ДЕНЕГ – В КОПИЛКУ

Все средства, которые останутся перед зарплатой, нужно отложить — таким образом, мы снова «обнуляемся». К примеру, у нас осталось 10 000 тенге наличными и 5 000 тенге на карточке — объединяем эти деньги и кладем в копилку!

ПЛЮСЫ МЕТОДА:

- Каждое утро мы знаем, сколько денег у нас осталось в распоряжении, и это всегда круглое число.
- Начинаем подсознательно контролировать свои расходы и перестаем тратить деньги на ненужные вещи.
- И самое главное, наконец-то, получается копить деньги!

Надеемся, этот гениальный и довольно простой способ накопления средств, наконец-то поможет Вам подсчитать накопленную сумму денег. Желаем Вам удачи и больших накоплений!

По материалам: AdMe.ru



**С ДНЕМ КОНСТИТУЦИИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН!**



ЛЕТО ПОРА ВИТАМИНОВ!

Наша редакция готова Вам рассказать еще раз о пользе витаминов, которые поступают в организм в натуральном виде. Настала пора отказаться от витаминов в виде таблеток и капсул, и напитаться, как следует натуральными витаминами, которые дарит нам сама природа. Берите пока лето!

Наступило лето, а вместе с ним и сезон свежих фруктов и овощей. Самая пора насладиться вкусными и полезными дарами природы. А, если они еще выращены без химикатов на собственных грядках – цены им просто нет...

Лето и начало осени – это то время, когда можно отказаться от приема аптечных витаминов и минералов, и постараться, как можно больше насытить организм натуральными полезными веществами. Тем более что природные витамины и минералы усваиваются намного лучше, чем полезные вещества из лекарственных средств.

Фрукты и овощи являются незаменимыми источниками практически всех необходимых для нормальной жизнедеятельности организма веществ. К примеру, витамин С, который необходим нам, чтобы успешно противостоять различным простудным и инфекционным заболеваниям, в больших количествах содержится в капусте, черной смородине, сладком перце, петрушке, капусте, укропе, шиповнике и рябине.

При заболеваниях почек, сердечно-сосудистой системы и других организм нуждается в дополнительном поступлении калия. Калий содержится в абрикосах, персиках, сельдерее, картофеле, черной смородине, брюссельской капусте. Очень много калия в сухофруктах – изюме, кураге, черносливе.

Железо, которое необходимо для выработки эритроцитов, а также для транспортировки кислорода в клетки, и углекислого газа из них, содержится в чернике, шиповнике, абрикосах, персиках, яблоках и сливах.

Фрукты и овощи просто необходимы для питания тех, кто страдает гипертонической болезнью, инфарктом миокарда, атеросклерозом, так как в них отсутствуют холестерин, соль и жиры, и в то же время содержатся клетчатка, соли калия и витамин С, которые способствуют выведению холестерина.



Для тех, кто болен атеросклерозом и лишним весом очень полезно употреблять капусту. Капуста является низкокалорийным продуктом, при ее употреблении создается чувство сытости, что позволяет больным ожирением не так сильно ощущать чувство голода. Кроме того, капуста повышает кислотность, поэтому полезна при гастритах со сниженной кислотностью, атонии желудка, колитах, болезнях желчного пузыря.

ДАВАЙТЕ РАЗБЕРЕМСЯ ДОСТАТОЧНО ЛИ ВИТАМИНОВ В ОВОЩАХ И ФРУКТАХ?

Больше всего в овощах и фруктах:

- витаминов группы В
- витамин С
- витамин А (каротин)

ПОКРЫВАЕТСЯ ЛИ ПОТРЕБНОСТИ ЧЕЛОВЕКА В ЭТИХ ВИТАМИНАХ ОВОЩАМИ И ФРУКТАМИ?

Витамин С

В одном стакане свежевыжатого яблочного сока содержится 4 – 4,5 мг витамина С (суточная норма – 60 мг)

Таким образом, чтобы получить дневную норму витамина из яблочного сока С, нужно за день выпить около 15-ти стаканов сока.



Витамин С из цитрусовых

Считается, что при простудах помогает лимон, богатый витамином С. На самом деле, лимоны, апельсины и другие, цитрусовые всего лишь на 10-м месте по содержанию витамина С.

Например, намного больше витамина С в болгарском перце, помидорах разных видов, капусте (брокколи и цветной), шпинате, листовых салатах и петрушке. Даже в картофеле содержится больше витамина С, чем в лимонах.

Тем не мене, эффекта от Витамина С, содержащегося в картофеле, мало. При термической обработке витамин С разрушается почти на 90% – варёная и жареная картошка почти не содержит витамин С. Это же относится и ко всем остальным овощам и фруктам. Поэтому лучший источник витамина С – сырые овощи и фрукты.

У курильщиков в два раза больше дефицит витамина С, чем у некурящих. Поэтому старайтесь как можно больше потреблять его из сырых овощей и фруктов.



Витамины группы В, Е, А, D

Норму этих витаминов исключить из овощей и фруктов получить достаточно сложно, так как они в основном содержатся в других продуктах питания. Это мясо, печень, молоко, сыры, масла (сливочное и растительное), хлеб с отрубями, крупы.



Уникальные витамины из овощей и фруктов

В овощах и фруктах есть такие сочетания витаминов, которых нет в других продуктах.

Это витамин С, витамины группы Р, витамин К. Их также называют биофлавоноидами. Они помогают организму человека бороться со старением и ускоряют обмен веществ в организме.

Жирорастворимые витамины

Витамин К – крайне важен для роста костей и кровотока. Он обеспечивает нормальный кальциевый обмен и помогает усвоению витамина D.

Лучшие источники витамина К – зеленые листовые салаты, зеленый горошек, брокколи, щавель, шпинат, помидоры.



Антиоксиданты

Антиоксиданты (рутин, гесперидин, кахетин) помогают организму человека бороться со старением и воздействием окружающей среды. Они помогают уменьшить вероятность кровотечений, нормализовать давление, укрепляют капилляры, защищают от аллергенов.

Основные источники антиоксидантов – ягоды: черная смородина, черника и виноград. Также, в горсти ягод рябины, содержится суточная норма антиоксидантов.

ТУРИЗМ В КАЗАХСТАНЕ



ЖИВОПИСНОЕ СЕМИРЕЧЬЕ

Среди горных цепей Джунгар-Алатау несут свои кристально чистые воды реки - Кора, Чиже и Текели. Затем, «очутившись» в луговых полях, они сливаются в единый поток реки Каратал.

Ущелье реки Кора - вероятно один из самых живописных в Семиречье. Река начинается высоко в горах, в царстве вечных ледников. Русло реки, зажатое между скалами, устремлено вниз к подножию Джунгарских гор.

Водопад Бурзан-Булак является самым большим в этом регионе. Высота его трех ступеней достигает до 90 м. Шумный поток из тонн ледяной воды низвергается с фантастической скоростью, создавая фонтаны из брызг.

В ОКРЕСТНОСТЯХ АЛМАТЫ

Буквально в 60 км от Алматы уютно расположился маленький городок Иссык, названный в честь местной достопримечательности – озера Иссык, скрытого в одном из живописных ущелий Заилийского Алатау, на высоте 1 800 м над уровнем моря. В 1963 году на озеро обрушился мощный селя. В настоящее время озеро восстанавливается и вскоре обещает стать популярнейшим местом для отдыха. По соседству с озером Иссык расположилось великолепное ущелье на реке Турген, одно из самых красивых мест отдыха. Здесь Вы можете насладиться горной прохладой, свежим воздухом, прогуляться к водопадам, увидеть знаменитые Сакские курганы (I тыс. до н.э.) и реликтовые рощи, произрастающие в условиях вечной мерзлоты.



ДЖУНГАР-АЛАТАУ

В западной части горного отрога Джунгар-Алатау расположился Национальный парк «Алтын-Эмель» - самая большая заповедная зона в Казахстане. Здесь можно насладиться неповторимым видом разноцветных гор Актау, песчаных гор Катутау, где встречаются древние окаменелые следы млекопитающих и динозавров.

Посетители «Алтын-Эмель» обязательно посещают его исторические памятники: скифское захоронение Бес-Шатыр, относящееся к I тыс. до н.э. и Тамгалы-Тас – собрание более чем 4000 древних наскальных рисунков скалы. Здесь, на правом берегу реки Или, можно наблюдать редкое природное явление под названием Поющий бархан: в солнечную погоду песчаные барханы, перемещаясь «издают» низкие, подобные органному, звуки.



ДОЛИНА ЗАМКОВ

К востоку от Алматы, при спуске по двухсоткилометровому шоссе, открывается вид на захватывающую дух Долину Замков реки Чарын. Каньон Чарын - длинное узкое ущелье, на дне которого течет стремительная горная речушка. По обеим сторонам речки возвышаются стены из крутых гранитных скал. Под влиянием ветров и воды, скалы ущелья приняли причудливые формы, напоминающие экзотические фигуры персонажей из сказки. Именно поэтому каньон Чарын называют Долиной Замков, Ущельем Дьявола и Призрачным ущельем.



КРАСОТЫ ЗАПАДНОГО ТЯНЬ-ШАНЯ

Южный Казахстан знаменит не только своими историческими реликвиями, но и уникальными природными объектами Западного Тянь-Шаня. Аксу-Джабаглинский национальный заповедник знаменит своими арчовыми лесами, сочными альпийскими лугами, глубокими ручьями и реками, суровыми скалами – все эти красоты занимают территорию площадью около 850 кв.км. Более 1400 видов растений произрастает на заповедной территории, многие из которых занесены в Красную книгу. В Аксу-Джабаглы обитает более 238 разновидностей птиц и 42 видов животных, многие из которых на грани исчезновения (египетский гриф, беркут, черный аист, бурый медведь, архар, декоративный паук, снежный барс, центральноазиатская рысь и многие другие).

На границе Казахстана, Кыргызстана и Китая расположен всемирно известная горная вершина Хан-Тенгри (7,014 м). Ее ослепительная красота привлекает не только альпинистов, но и искателей приключений.



ИНТЕРЕСНЫЕ МЕСТА ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Великий Шелковый Путь проходил через всю территорию Мангыстау в течение 2000 лет. Сегодня по этим местам проходит очень интересный туристический маршрут. Присутствие привлекательных пейзажей, наряду с большим разнообразием фауны заповедника «Устюрт», уникальные исторические, культурные и природные памятники, которых в Мангыстау можно встретить в большом количестве, живописные места Каспийской области – все это представляет значительный интерес для потенциальных туристов.

Область Атырау - королевство крутых ущелий и абсолютно белых, совершенно отшлифованных каменных глыб (около 2 м в диаметре). Ученые установили, что когда-то эта местность – высохшее известняковое дно доисторического океана. А Каспийское и Аральское моря – остатки этого гигантского водоема. Засушливые степные участки периодически подвергаются разливам реки Урал (по-казахски Яик), тогда то тут, то там появляются водоемы, напоминающие болота американской Флориды. Это – настоящий рай для различных водоплавающих птиц: скопления лебедей, уток и гусей проносятся перед глазами изумленных туристов, пораженных их огромным количеством.

«Полуостров сокровищ» - так люди называют одну из самых богатых областей Казахстана - Мангыстау. Эта земля богата нефтью, газом, различными рудами и полезными ископаемыми. Также верно, что современный Мангыстау называют землей с богатым культурным наследием, прекрасным местом для туризма и отдыха.

УНИКАЛЬНЫЕ ПРИРОДНЫЕ ПЕЙЗАЖИ

Северную Казахстанскую область справедливо считают северными воротами Казахстана. Крупнейшие озера – Кусмурын и Сары-Кора в Кустанайском регионе. Тенгиз и Кургалджин в области Акмолы. Шагала, Шортан и Бурабай – на севере.

Многие из озер известны своими лечебными водами с высоким содержанием минеральных солей и микроэлементов, своими грязевыми курортами (озеро Мойылды в Павлодарской области и озеро Майбалык в северной части). Климат Северного Казахстана – резко-континентальный и отличается от других областей Республики более мягким летом и более низкими зимними температурами.



ОЗЕРО АЛАКОЛЬ

Озеро Алаколь расположено в юго-восточной части республики, на границе с Китаем. Озеро Алаколь - самое большое озеро в цепи озер Ала Коль. Оно уникально в своей красоте и первозданной природе. Озеро расположено на высоте 347 метров над уровнем моря. В длину оно достигает 104 км, в ширину - 52 км.

Берег озера устлан уникальной черной лечебной галькой. Вода озера Алаколь имеет ту же структуру, что и морская:

сульфат-хлорид натрия. Вода озера - теплая, средняя летняя температура воды - 26 градусов. Вода озера обладает полезными свойствами при кожных заболеваниях: псориазе, экземе, нейродемите, крапивнице - доказано на практике, оказывает хороший лечебный эффект при артрите и заболеваниях нервной системы. Чудесные воды озера также улучшают общее физическое состояние человека.



Я являюсь клиентом КМФ, временно нахожусь в городе Атырау, как я здесь могу оплатить ваш кредит?



К сожалению, в городе Атырау на данный момент нет филиалов КМФ, но Вы можете погасить кредит через терминалы Qiwi, Астана-плат, также - Народный банк, БанкЦентрКредит и Казпочту, а также через сайт компании www.kmf.kz, при наличии банковской карты.



У меня нет подтвержденного ежемесячного дохода, могу я получить кредит под залог своей квартиры?



Первостепенным условием выдачи кредита для клиентов должен быть постоянный источник дохода. Либо действующий бизнес, либо заработная плата с обязательными пенсионными отчислениями за 6 месяцев. Залог является гарантией обеспеченности кредита, и применяется в нашей компании при рассмотрении кредитов на определенную сумму.

Моя заработная плата на руки 80 000 тг., сколько вы мне дадите кредит?



Решение по сумме кредита может складываться из многих факторов - кредитная история, доходы, расходы и т.д. Причем по расходам в расчет идет расход всей семьи.

Мне 20 лет, есть постоянная работа и пенсионные отчисления, могу я получить у вас кредит?



Кредиты в КМФ выдаются заемщикам в возрасте от 21-го года. По исполнению указанного возраста Вы можете обратиться в компанию и подать заявку на кредит.

Скажите пожалуйста - могу ли я взять кредит, если пенсионные отчисления имеются только за 4 месяца?! Работаю официально.



По условиям кредитования КМФ - пенсионные отчисления должны быть за последние 6 месяцев. Мы можем предложить Вам обратиться в КМФ по истечению 6-ти месяцев в пенсионных отчислениях.

У меня официальные пенсионные отчисления минимальные, хотя есть не подтвержденный и не стабильный дополнительный доход, я занимаюсь реализацией товаров через интернет. Могу я получить у вас кредит в 3 млн.тг.?



При расчете платежеспособности мы учитываем не только официально подтвержденный доход, но и доход получаемый от бизнеса. Если у Вас есть подтверждение ведения Вашего бизнеса через интернет, при расчете Вашей платежеспособности компания учтет доходы Вашего бизнеса также.



Я являюсь вашим постоянным клиентом, уже несколько лет кредитуюсь в группе, могу ли получить отдельно от группы залоговый кредит?



Да, если ваша платежеспособность позволяет обслуживать дополнительный кредит, мы можем рассмотреть вашу заявку на кредит.

Я являюсь клиентом KMF уже 5 лет, всегда погашал без просрочек, в последний раз запросил 2 000 000 тг., но мне одобрили 1 500 000 тг. Почему?



Решение по сумме кредита принимает Кредитный комитет филиала на основании вашей платежеспособности. Вполне вероятно, что сумма кредита была снижена из-за параллельных кредитов в других финансовых институтах.

Я сейчас не работаю, нахожусь в декретном отпуске, получаю пособие на ребенка, могу я получить у вас кредит?



Пособие на ребенка не является Вашим доходом, поэтому Вы не сможете получить кредит в KMF.

У меня небольшое производство по выпуску тротуарной плитки. Хочу обновить оборудование и выпустить больше продукции. Могу ли я получить кредит с отсрочкой первых платежей? Это возможно?



Да, конечно, Вы можете получить кредит, с льготным периодом до 9 месяцев. Окончательное решение по условиям предоставления микрокредита принимается кредитным комитетом филиала.

Я являюсь вашим клиентом, в данный момент у меня временные затруднения в бизнесе, могу ли получить каникулы по оплате кредита?



В этом случае кредитный комитет по месту обслуживания может рассмотреть отсрочку по основному долгу и, возможно, продление срока кредита с уменьшением ежемесячного платежа. Рекомендуем обратиться к Вашему кредитному эксперту с заявлением на реструктуризацию.

Я клиент KMF и уже закрыл первый кредит 200 000 тенге несколько лет назад, и сейчас имею еще один кредит у вас 100 000 тенге. Я слышал о скидках по программе лояльности, могу ли я получить скидку 1% на следующий кредит, если я подам заявку на следующий кредит и закрою свой текущий.



В KMF действует система скидок для клиентов Программа лояльности «Каждый клиент звезда». Согласно программе Вы можете рассчитывать на определенную скидку в кредитовании. Главное условие доступа к программе лояльности - погашение без просрочек. Более подробную информацию можно получить у Вашего кредитного эксперта.

У меня есть пять активных кредитов в других банках. Зарботная плата у меня хорошая, плачу по всем кредитам без затруднений. Могу я получить у вас небольшую сумму?



В целях предотвращения чрезмерной задолженности у клиента, KMF не может принять заявку на рассмотрение кредита, если у него более 3-х кредитов в финансовых институтах. Но мы можем предложить Вам рефинансирование всех Ваших кредитов или их части.





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



АКТОБЕ:

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

АЛМАТЫ:

г. Алматы, ул. Калдаякова, 30
8 (727) 382-46-46, 382-46-45
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 45 Г
8 (727) 374-20-53, 374-20-54
с. Иргели, ул. Кунаева, 158
8 (727) 307-12-17
г. Каскелен, ул. Байгазиева, 39
8 (727) 371-76-48
с. Узынагаш, ул. Жамбыла, 101 А
8 (72770) 2-12-84
ст. Шамалган, ул. Дуйсекова, 37 А
8(72771) 5-80-75
г. Алматы, ул. Жангельдина, 187 А
8 (727) 290-88-13
г. Есик, ул. Токатаева, 139
8 (72775) 4-03-20
г. Капшагай, 4 мкр., 42, н.п. 82
8 (72772) 7-99-80
г. Талгар, ул. Кунаева, 59
8 (727) 295-60-46, 295-60-43
с. Шелек, ул. Орынтаева, 69 А
8 (72776) 2-42-19

АСТАНА:

г. Астана, пр. Абая, 75
8 (7172) 55-93-32
г. Астана, пр. Богенбай Батыра, 71
8 (7172) 20-51-19/71
г. Астана, шоссе Алаш,13
8 (7172) 53-15-41/46
г. Степногорск, 3 мкр., 10 А
8 (71645) 6-14-26, 6-43-66
г. Атбасар, ул. Ауэзова, 19
8 (71643) 5-53-19, 5-53-18

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. Достық, 29
8 (72149) 4-10-98
с. Киевка, ул. Тәуелсіздік, 47
8 (72144) 2-17-15
с. Атасу, пр. Сейфуллина, 20
8 (71030) 2-76-01

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
с. Аулиеколь, ул.Байтұрсынова, 25
8 (71453) 2-11-00

КОКШЕТАУ:

г. Кокшетау, ул. Аюельбекова, 62
8 (7162) 26-92-82, 26-45-34, 26-46-05
с. Зеренда., ул. Мира, 77
8 (71632) 2-10-14
г. Щучинск, ул. Ауэзова, 45
8 (71636) 4-32-80
г. Макинск, ул. Яглинского, 5 А
8 (71646) 2-22-33
с. Саумалколь, ул. Достық, 15 А

8 (71533) 2-14-79
с. Новошишское, ул.Зерновая, 46 Б
8 (71535) 2-10-25

КЫЗЫЛОРДА:

г. Кызылорда, пр. Астана, 35
8 (7242) 24-87-75, 24-87-81
г. Кызылорда, ул. Жұрба, 35 А
8 (7242) 26-38-47
п. Жалагаш, ул. Бухарбай Батыра, 129
8 (72431) 3-26-43
п. Жанакорган, ул. Мусаханова, 18
8 (72435) 2-22-29
п. Жосалы, ул. Коркыт ата 64 А
8 (72437) 2-11-39
п. Шиели, ул. Даулеткерей, б/н
8 (724 32) 4-27-99
п. Теренозек, ул. Алиякбарова, 9 Б
8 (724) 36-219-09
п. Айтеке би, ул. Айтеке би, 6
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. Ауэзова, 54
8 (7187) 37-42-38, 37-35-06, 37-36-06,
с. Иртышск, ул. Желтоқсан, 106, офис 15
8 (71832) 2-20-29
с.Теренколь, ул.Байтұрсынова,99, кабинет 3
8(71833)2-20-70

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
г. Семей, ул. Утепбаева 9 А
8 (7222) 30-71-24
с. Бескарагай, ул. Сейфуллина, 157 А
8 (72236) 9-07-44
с. Караул, ул. Мұхамметханова, 77
8 (72252) 9-22-93
с. Калбатау, ул. Алимбетова, 37
8 (72347) 6-10-95
с. Кокпекты, ул. Абая, 40
8 (72348) 2-10-34.
с.Самарское, Горохова, 58
8 (72333) 3-19-12

ТАЛДЫКОРГАН:

г. Талдықорган, ул. Тәуелсіздік, 40
8 (7282) 246-735, 246-736
с. Балпық би, мкр. «Шадрин», 4 А ТД БУМ
8 (72838) 2-05-29
с. Карабулак, ул. Панфилова, 115/117, кв. 1.
8 (72836) 3-19-87
г. Уштобе, ул. Абылайхана, 6 А, 5
8 (72834) 2-05-31
г. Сарканд, ул. Жамбыла, 41 А
8 (72839) 2-16-99
с. Жансүгіров, ул. Желтоқсан, 4, 32
8 (72832) 2-11-77
г. Ушарал, ул. Кунаева, 62
8 (72833) 2-35-03
с. Кабанбай, ул. Абылайхана, 253 А
8 (72837) 4-10-19
с. Сарыозек, ул. Момышулы, 1/4
8 (72840) 3-19-51
г. Жаркент, ул. Розыбакиева, 24
8 (72831) 5-04-56
г. Жаркент, пр. Жибек Жолы, 61 кв. 3
г. Чүнджа, ул. К. Исламова, 25
8 (72778) 2-44-98
с. Кеген, ул. Б. Атыханұлы, 22
8 (72777) 2-20-66

ТАРАЗ:

г. Тараз, ул. Ы. Сулейменова, 18,Б
8 (7262) 54-65-33, 54-66-30
г. Тараз, мкр. «Телецентр», 1 А
8 (7262) 51-02-65
г. Жаңатас, 2 мкр., 6
8 (72634) 6-29-43
г. Каратау, ул. Молдагуловой, 59-61
8 (72644) 6-16-74
с. Кордай, ул. Байдибека, 148
8 (72636) 2-29-17
с. Кулан, ул. Жибек жолы, 90
8 (72631) 2-16-89
с. Мерке, ул. Исмаилова, 227 Б
8 (72632) 2-29-07
с. Б.Момышулы, ул. Латиканта, 4 А
8 (72635) 2-01-16
г. Шу, ул. Науалиева, 7 Б
8 (72643) 2-13-16

ТУРКЕСТАН:

г. Туркестан, ул. С. Ерубеева, 249 А
8 (72533) 4-33-41, 4-33-32
г. Туркестан, пр. Тауке хана, 227
8 (72533) 4-26-29
г. Кентау, ул. Яссави, 83
8 (72536) 3-51-84
с. Шауелдир, ул. Жибек Жолы., 24/2
8 (72544) 2-20-24
с. Шаян, ул. Кадырбаева, 15
8 (72548) 2-16-27
с. Төрткөл, ул. Кунаева, 1 А
8 (72530) 4-26-69
с. Шолакорган, ул. Жибек Жолы , 101
8 (72546) 4-27-92

УРАЛЬСК:

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

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
с. Курчум, ул.Бунтовских, 9-14
8 (72339) 2-14-54

ШЫМКЕНТ:

г. Шымкент, ул. Тыныбаева, 28 А-Б
8 (7252) 39-30-70, 39-30-71,
с. Абай, ул. Т.Рыскулова 150
8 (72532) 3-01-93
с. Казыгурт, ул. Ахмет Яссауи, 1
8 (72539) 2-20-81
г. Сарыагаш, ул. Дуйсебаева 4 А
8 (72537) 2-36-01
г. Ленгер, ул. Төле би, б/н
8 (72547) 6-01-92
с. Коксайек, ул. Төле би, б/н
8 (72547) 5-16-63
г. Шымкент, мкр «Восток», 89, кв. 11
8 (7252) 20-12-03
г. Шымкент, ул. Отегенова уч. № 1884
8 (7252) 7-70-740
с. Аксукуент, ул. Жандарбекова, 9
8 (72531) 2-40-74, 2-22-47
с. Рыскулов, ул. Т. Рыскулова, 257
8 (72538) 5-36-71
с. Темирлан, ул. Аббасова 8/1
8 (72530) 2-24-38
с. Карабулак, ул. Рүстемова, 19
8 (72531) 2-78-69
г. Арыс, ул. Төле би, 25 А
8 (72540) 2-30-35
г.Шардара, ул.Төле би, 29 А.
8 (72535) 2-13-02



МОЕ ПРИЗВАНИЕ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ!

«Я построил теплицы и обеспечиваю горожан свежими овощами по доступным ценам»

Валихан Асаев,

Клиент КМФ, село Карнак, Южно-Казахстанская область

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ



КАЗАХСТАНСКИЙ
МИКРОФИНАНСОВЫЙ
ФОРУМ



ОРГАНИЗАТОР:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



ПАРТНЕРЫ:



7-8 СЕНТЯБРЯ
2017
The Ritz- Carlton
ALMATY