

іскер



№ 1 (43) МАРТ 2017

14 **НОВОСТИ**
Сделка KMF и IFC

18 **ИНТЕРВЬЮ**
Возможности франчайзинга
в Казахстане

22 **ПРОГРАММА
ЛОЯЛЬНОСТИ**
Возможности и скидки

36 **МОЕ ПРИЗВАНИЕ –
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ**
Истории успеха

40 **СОВЕТЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ**
Продвижение бизнеса
в Instagram

46 **НАУРЫЗ**
Праздник весеннего обновления



**Уважаемые
клиенты KMF!**



По всем возникшим
вопросам,
пожалуйста,
обращайтесь
по номеру

7474

(звонок с мобильного
телефона
бесплатный).



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

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

тегін
бесплатно
7474
call-center



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Весна - это пора пробуждения, пора, когда расцветает не только природа, но и душа. В этот период наступает главный праздник весны – Наурыз! Праздник отмечают уже более пяти тысяч лет не только казахи, но и многие другие народы Азии. По мифологическим представлениям казахов накануне дня праздника Наурыз по земле ходит счастье, поэтому ночь, накануне праздника называют ночью счастья. То есть Наурыз – это день прихода на землю добра, света, когда расцветают цветы, начинают петь птицы, степь покрывается сочной зеленой травой, начинают течь ручьи, на Землю спускается Новый год и устанавливается добро! Позвольте поздравить вас с праздником и пожелать от всей души добра, мира и благополучия.

Говоря о том, что Наурыз – это праздник обновления, начало нового года и новой жизни, хотелось бы отметить, что для КМФ – это начало празднования юбилея компании – 20-летия. Днем рождения компании считается день выдачи первого кредита, а это 20 ноября 1997 года. Это важное и значимое событие для компании, для сотрудников и клиентов. На протяжении 20-ти лет мы содействуем развитию и росту благосостояния предпринимателей микро, малого и агробизнеса путем предоставления доступа к качественным микрофинансовым услугам.

С наступлением весны мы с нетерпением ждем еще одного праздника – 8 марта. Поздравляю прекрасную половину наших читателей с Международным женским днем! Желаю вам здоровья, благополучия в семьях, успехов в карьере и в деле. Пусть будет радостным каждое мгновение!

В первом номере 2017-го мы подготовили для вас много полезной и интересной информации. Среди читателей снова запущен конкурс «История моего бизнеса», победители которого получат путевку в Алматы. В номере отражены важные и интересные новости компании. Мы искренне надеемся, что вы найдете в журнале «Искер» много полезной и интересной информации.

Приятного чтения!

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



8



10



14

НОВОСТИ КОМПАНИИ

Микрофинансовый рынок Казахстана в 2016 году вырос на 40%6
 KMF – лидирующая микрофинансовая компания Казахстана6
 Изменения в кредитных продуктах7
 Открыт новый офис «Созак» в Южно-Казахстанской области...8
 KMF стал еще ближе к клиентам8
 Еще одно отделение в Астане – «Алаш»8
 KMF теперь и в WhatsApp!10
 KMF полностью освоены средства ЕБРР, выделенные по программе «Женщины в бизнесе»..... 11
 В Астане состоялся семинар «Мой бизнес в цифрах» в рамках программы «Женщина в бизнесе»..... 11
 Пресс-конференция по случаю сделки KMF и IFC12
 KMF повысила свою социальную рейтинговую оценку до уровня А+ от MicroFinanza Rating.....12
 Мал бизнес, да дорог. IFC выделила 44 млн. долларов для микрофинансового сектора РК14

ИНТЕРВЬЮ

Возможности франчайзинга в Казахстане..... 18

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Что Вам дает постоянное кредитование в KMF? 18

КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ

Сервисы онлайн кредитования в интернете24

20 ЛЕТ УСПЕХА

Гульшат Акимжанова26

КОНКУРС ДЛЯ КЛИЕНТОВ

С 25 марта стартует конкурс «История моего бизнеса!»28

КРЕДИТНЫЙ ШОППИНГ

Кредитный шоппинг – болезнь современных казахстанцев.....30

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Программа по повышению финансовой грамотности на английском языке для школьников Казахстана32
 IX Региональная Конференция «Женщина и Бизнес».....33

ФОРУМ

Форум поддержки мам прошел в Алматы при поддержке KMF Демеу34

МОЕ ПРИЗВАНИЕ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

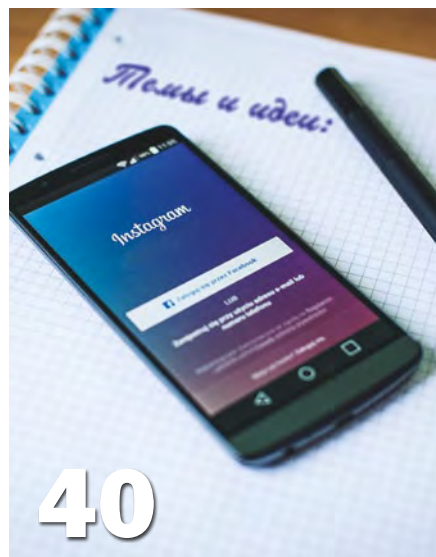
Бизнес «на восточке». Как учитель стала поваром и открыла столовую36
 Швея по призванию. История одного бизнеса длиной в 22 года.....38



30



36



40



26



28

СОВЕТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

Продвижение бизнеса и увеличение продаж в Instagram.....40

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Новогодняя благотворительность.....42

ВЕСЕННИЙ ТУРИЗМ

Отправляемся на отдых – заряжаемся энергией44

НАУРЫЗ

Наурыз – праздник весеннего обновления46

Как правильно встретить Наурыз мейрамы48

Что принято дарить на Наурыз?50

Готовим Наурыз коже.....52

ПОЗДРАВЛЕНИЯ

Поздравление в стихах с 20-ти летием компании.....54

СОВЕТЫ РОДИТЕЛЯМ

Весенние развлечения с детьми.....56

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Весна – пора пробуждения. Активируем организм58

ВОПРОС – ОТВЕТ

.....60

НАШИ АДРЕСА

.....62



46



56



Корпоративный журнал «Isker»

СОБСТВЕННИК:

ТОО «МФО «КМФ»

АДРЕС:

г. Алматы, 050010, ул. Береговая, 39

Тел: +7 (727) 250 68 77, 250 68 78

Веб-сайт: www.kmf.kz

kmf.official

Председатель Правления:

Жусупов Шалкар Амангосович

Главный редактор:

Ибрагимова Рауза Абдулвахитовна

Выпускающий редактор:

Абдраимова Элеонора

Над номером работали:

Гаухар Курманбаева

Пономаренко Павел

Дизайнер:

Артыгалиев Алишер

Издается: с 2007 года

Тираж: 32 000 экз.

Отпечатано в типографии:

ТОО «Бизнес-Медиа»

При цитировании ссылка на корпоративный журнал «Isker» обязательна.

Распространяется бесплатно.

МИКРОФИНАНСОВЫЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА В 2016 ГОДУ ВЫРОС НА 40%

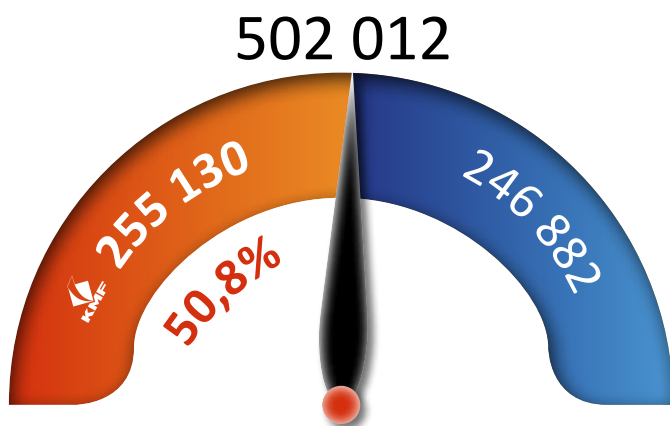
Согласно исследованию, проведенному компанией responsAbility, мировой рынок микрофинансирования в 2016 году в среднем вырос на 10-15%. Меньше всего в странах Латинской Америки и Восточной Европы – на 10%, больше всего в странах Азии и Тихого океана – на 30%.

По данным ТОО «Первое кредитное бюро» в Казахстане микрофинансовые организации показали рост в 40%, до 130 млрд. тенге. Наибольший вклад в это развитие внесла КМФ, поскольку занимает две трети рынка микрокредитования по объемам (93 млрд выданных тенге) и более половины по количеству выданных кредитов (255 тысяч выданных кредитов).

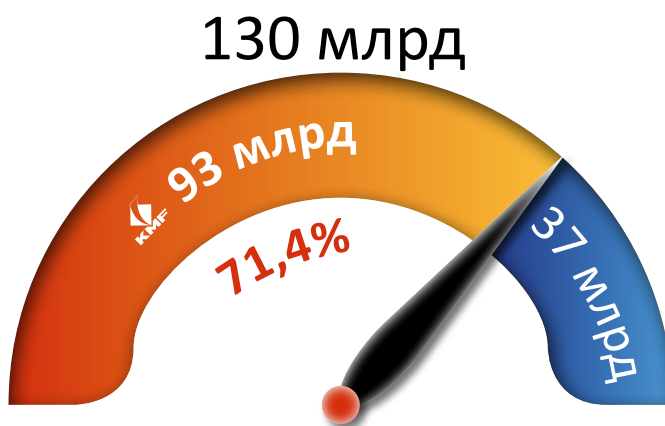
Эти данные подтверждают прогноз ResponsAbility о том, что Казахстан входит в группу стран имеющих наибольшие перспективы развития микрокредитования в мире наряду с Индией, Камбоджей, Кенией, Азербайджаном.

■ КМФ ■ Остальной рынок

Количество выданных микрокредитов
в 2016 году – 502 012
Доля КМФ – 50,8%



Объем выданных микрокредитов
в 2016 году – 130 млрд тенге
Доля КМФ – 71,4%



КМФ – ЛИДИРУЮЩАЯ МИКРОФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ КАЗАХСТАНА

Размер кредитного портфеля по итогам 2016 года увеличился до 50 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 18,5% с 151 900 до 180 000 человек на 1 января 2017 года.



ИЗМЕНЕНИЯ В КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТАХ



С 15 марта 2017 года в кредитных продуктах микрофинансовой организации КМФ вводятся некоторые изменения.

Изменения, направленные на объединение и переименование продуктов, пройдут как в групповом, так и в индивидуальном кредитовании.

Теперь продукты «Дос» и «Достар» теперь будут объединены в одном продукте «ДОСТАР».

Продукты «Быстрое решение», «Бизнес», «Фермер» объединяются в один продукт, и в связи с этим появится новое название продукта «МИКРО».

В продукте «СТАНДАРТ» объединяются продукты «Быстрое решение» и «Стандарт».

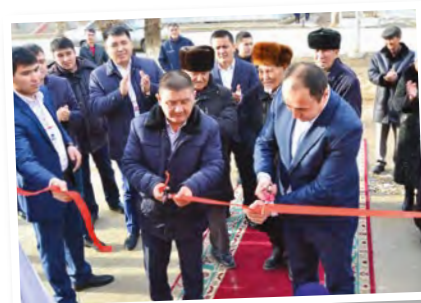
Также, с этой даты вводится новая возможность параллельного кредитования. Это возможность для наших клиентов получить кредит во всех кредитных продуктах параллельно, вне зависимости от того в групповом или индивидуальном кредитовании. Также появляется возможность получения нескольких кредитов в одном продукте.

Данные изменения внесены с учетом потребностей и пожеланий клиентов. Преимущества изменений для клиента – это оперативность и оптимальные возможности по получению кредита в КМФ. Клиентам больше не нужно будет тратить время и искать средства для досрочного погашения или дополнительной суммы кредитования, все это можно получить теперь в КМФ.

Подробнее узнать об условиях кредитования можно у вашего кредитного менеджера в офисе КМФ, на нашем сайте www.kmf.kz, либо позвонив в колл-центр по номеру 7474 (звонок с мобильного бесплатный), или задать вопрос по новому каналу связи по What's App по номеру 8 701 801 7474.



ОТКРЫТ НОВЫЙ ОФИС «СОЗАК» в Южно-Казахстанской области



В поселке Шолаккорган Южно-Казахстанской области открыли новый офис. Офис получил название «Созак». На торжественное мероприятие пригласили наших клиентов, представителей центра поддержки предпринимателей, партнеров из коммерческих банков. А аксакалы аула дали благословение и пожелали успехов в работе.

Отделение «Созак» расположено по адресу: ЮКО, Сузакский район, с. Шолаккорган ул. Жибек Жолы, 101, раб. тел: +7 (72546) 4-27-92.

КМФ СТАЛ ЕЩЕ БЛИЖЕ К КЛИЕНТАМ



7 февраля в Павлодарской области Качирском районе в с. Теренколь открылся новый офис. Необходимость открытия офиса в данном районе возникла в первую очередь для удобства клиентов. Жителям села теперь нет необходимости выезжать в г. Павлодар для оформления и получения кредита.

Светлый и уютный офис расположен в 100 км от г. Павлодар в районном центре -селе Теренколь. Все жители данного села

смогут обслуживаться в офисе.

Новый офис КМФ дает возможность клиентам получать удобный доступ к качественному кредитованию и оперативно-му обслуживанию, оказывая этим самым, активное содействие в развитии бизнеса на селе.

Адрес офиса: с.Теренколь ул. Байтурсыновад.99,3этаж,офис5,телефонифиса 8 (71833) 220 70

ЕЩЕ ОДНО ОТДЕЛЕНИЕ В АСТАНЕ – «АЛАШ»

По многочисленным запросам клиентов 22 февраля 2017 в Астане было открыто еще одно отделение «Алаш». Предложения об открытии данного офиса были полученных от клиентов на мероприятии «День клиента», где каждый клиент мог поделиться со своими пожеланиями и просьбами. Отделение расположено в очень удобном месте – возле центрального рынка в ТД «Алаш». На данный момент семь опытных кредитных экспертов обслуживают более 1140 активных клиентов с кредитным портфелем 782 млн. тенге.

Найти нас можно по адресу: г. Астана, шоссе Алаш, здание 13, 2 этаж. Тел: 8(87172) 53-15-46,53-15-41



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 данных продуктах
доступна кредитная
линия на длительный
срок.

Кредитная линия может
быть как возобновляемой
так и не возобновляемой.



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



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

КМФ ТЕПЕРЬ И В WHATSAPP!

WhatsApp всерьёз и надолго вошел в нашу жизнь. Наверно, у многих ни дня не проходит без отправки или приема сообщения через этот мессенджер. Мы решили использовать массовость данного продукта для внедрения очередного канала коммуникаций с нашими клиентами.

Рады сообщить, что с 5 декабря 2016 года появился еще один канал коммуникации КМФ WhatsApp по номеру 8 701 801 7474. Сервис работает в режиме 24/7. Для того чтобы связаться с нами через WhatsApp сохраните номер 8 701 801 7474 и напишите нам любое сообщение.

ТЕПЕРЬ КАЖДЫЙ ЖЕЛАЮЩИЙ ЧЕРЕЗ WHAT'S APP МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ СЛЕДУЮЩУЮ ИНФОРМАЦИЮ:

- ◆ Адресный блок филиалов и отделений
- ◆ Способы погашений и комиссии
- ◆ Основные условия кредитных продуктов
- ◆ Основные условия программы лояльности
- ◆ Способы связи
- ◆ Подать заявку на кредит
- ◆ Получить информацию об имеющихся продуктах, акциях

На любые другие вопросы вам готов ответить оператор чата с 9.00 до 18.00 в будние дни.

В остальное время необходимую информацию можно узнать, воспользовавшись автоматическим меню сервиса.

КМФ в очередной раз подтвердил свое стремление быть мобильным и идти в ногу со временем, предоставляя уровень обслуживания высочайшего класса для своих существующих и новых клиентов!



КМФ полностью освоены средства ЕБРР, **ВЫДЕЛЕННЫЕ ПО ПРОГРАММЕ «ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ»**



В июле 2016 года микрофинансовая организация КМФ получила первый транш в рамках соглашения с Европейским Банком Реконструкции и Развития. За 1,5 месяца женщинам-клиентам КМФ, занимающимся бизнесом было выдано **1,88 млрд. тенге** или более 4000 кредитов. Вторым траншем в размере **1,9 млрд.** был выдан 28 ноября 2016 года и освоен в начале января 2017 года. Всего женщины-предприниматели получили **8 178 кредитов** на общую сумму **3,8 млрд. тенге**. За каждым из них стоит собственное дело, которое позволяет женщине реализовывать свои возможности в бизнесе, зарабатывать, заботиться о своей семье, своих детях, обеспечивать им образование!

В рамках программы предусмотрено финансовая и нефинансовая поддержка: обучающие семинары для женщин предпринимателей, а также наставничество и коучинг.



В АСТАНЕ СОСТОЯЛСЯ СЕМИНАР «МОЙ БИЗНЕС В ЦИФРАХ» в рамках программы «Женщина в бизнесе»

22 февраля в рамках программы «Женщины в бизнесе» в Астане состоялся семинар на тему «Мой бизнес в цифрах» с участием клиентов КМФ. Организатором семинара выступил Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР).

В программе «Бизнес в цифрах» были представлены возможности ведения бухгалтерского и управленческого учета без специализированного образования.

На мероприятии был представлен инновационный инструмент онлайн-диагностики бизнеса Business Lens. Инструмент дает возможность получить анализ и оценку вашей деятельности, помогает выявить слабые места, над которыми необходимо поработать: развивать, совершенствовать и финансировать свой бизнес. Более подробную информацию о предоставляемых возможностях вы можете найти на сайте: www.ebrdwomeninbusiness.com

Во время семинара участникам представилась возможность обменяться опытом ведения бизнеса и завести полезные знакомства.



ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИЯ ПО СЛУЧАЮ СДЕЛКИ КМФ И IFC



24 января 2017 года в Алматы состоялась пресс-конференция по случаю подписания соглашения о синдицированном кредите в размере \$44 млн. между микрофинансовой организацией КМФ и Международной финансовой корпорацией IFC – членом Группы Всемирного Банка, организатором сделки. Это первый займ от IFC для микрофинансового сектора Казахстана. Полученные средства будут использованы для кредитования микро, малого и агро бизнеса, в том числе для создания новых рабочих мест.

Подробнее читайте на стр. 14.

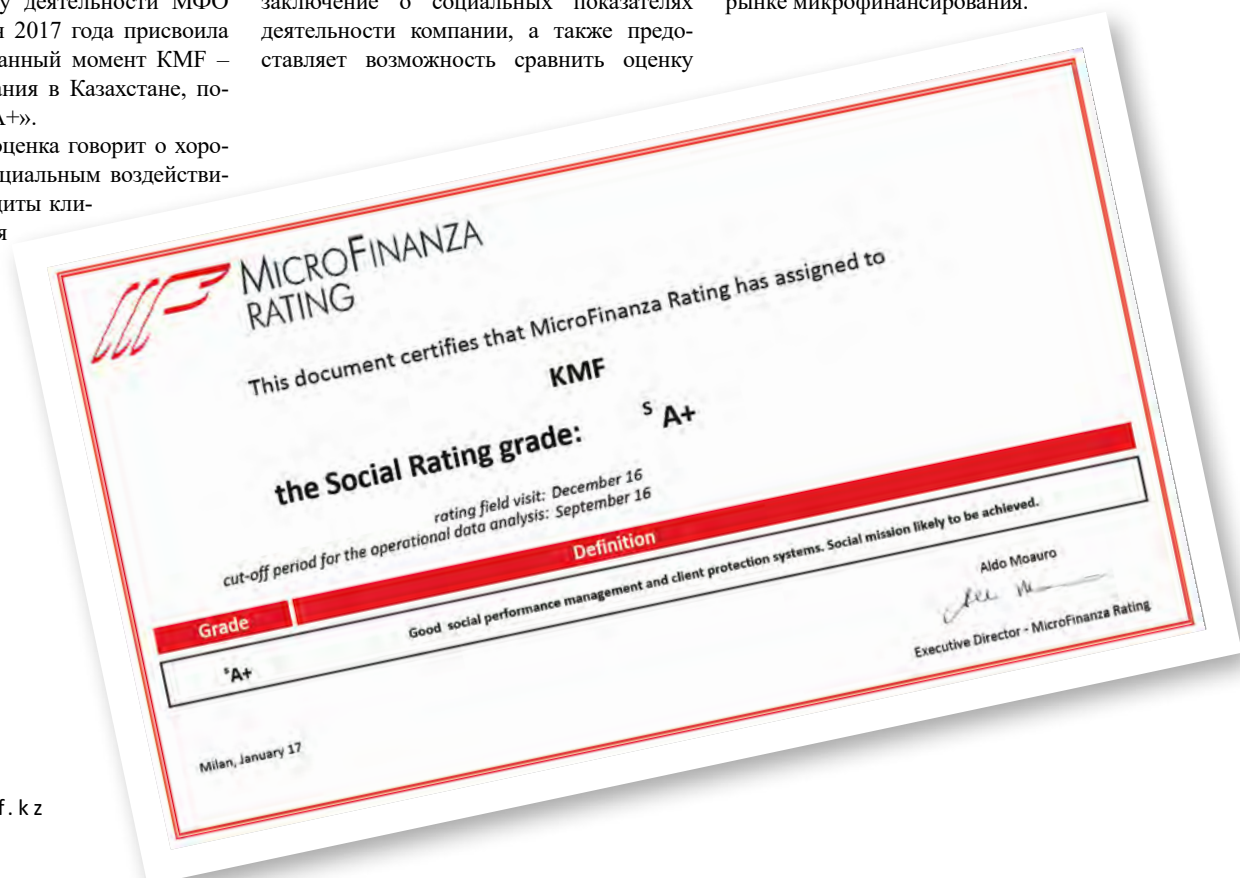
КМФ ПОВЫСИЛА СВОЮ СОЦИАЛЬНУЮ РЕЙТИНГОВУЮ ОЦЕНКУ ДО УРОВНЯ A+ от MicroFinanza Rating

Международная рейтинговая компания MicroFinanza Rating сертифицированная группой Всемирного банка – CGAP по оценке микрокредитных организаций и банков, второй раз в истории компании провела международную социальную рейтинговую оценку деятельности МФО «КМФ» и 17 января 2017 года присвоила оценку «A+». На данный момент КМФ – единственная компания в Казахстане, получившая оценку «A+».

Данная высокая оценка говорит о хорошем управлении социальным воздействием и системами защиты клиентов, социальная

миссия достижима. Напомним, что в марте 2015 г. компания КМФ получила рейтинг «A», что свидетельствует о прогрессе в части социальной ответственности перед клиентами, обществом и сотрудниками. Социальный рейтинг дает экспертное заключение о социальных показателях деятельности компании, а также предоставляет возможность сравнить оценку

с микрофинансовыми организациями (МФО) не только Центральной Азии, но и всего мира. Социальный рейтинг играет важную роль в укреплении социальной ответственности компаний, а также в повышении прозрачности и эффективности на рынке микрофинансирования.



С ПРАЗДНИКОМ

8

МАРТА!





МАЛ БИЗНЕС, ДА ДОРОГ

IFC выделила 44 млн. долларов для микрофинансового сектора РК

Иностранцы вложат миллионы
в казахстанское село

Микрофинансовая организация KMF стала первой в Казахстане, получившей синдицированный кредит от ряда иностранных инвесторов во главе с международной финансовой корпорацией (IFC) – членом группы Всемирного банка. Помимо IFC, кредиторами выступили такие компании микрофинансового рынка, как Microvest (США), Bank im Bistum (Германия), Incofin (Бельгия) и Symbiotics (Швейцария). Размер привлеченных средств составил 44 млн долларов, которые в течение трех лет будут выделены KMF несколькими траншами в национальной валюте в эквиваленте около 14,5 млрд тенге (по курсу Нацбанка на момент подписания соглашения). **При этом изначально сумма кредита была на уровне 25 млн долларов. Как пояснил председатель правления KMF Шалкар Жусупов, увеличить ее удалось именно за счет присоединения к сделке, детали которой прорабатывались на протяжении полутора лет, других инвесторов.**

«У нас с теми кредиторами, которые участвуют в данной сделке, были предварительные переговоры, и некоторые из них сказали, что они не работают на Казахстан в местной валюте. И благодаря тому, что IFC организовал эту сделку именно в местной валюте, они приняли участие», – отметил председатель правления KMF, добавив, что все риски кредиторов также взяла на себя Международная финансовая корпорация.

Региональный директор IFC по Центральной Азии Моаззам Мекан в свою

очередь сообщил, что от KMF был получен конкретный запрос на предоставление займа в тенге. Эта особенность сделки позволит клиентам микрофинансовой организации в значительной степени минимизировать свои риски.

«Я думаю, что все знают о тех рисках валютного характера, которые существуют в стране. Как известно, национальная валюта – тенге – много страдала из-за изменений внешней среды», – сказал в этой связи г-н Мекан.

Участники сделки отметили, что привлеченные средства будут направлены в основном на кредитование предпринимателей микро-, малого и агробизнеса, в том числе для создания новых рабочих мест. Также данный кредит поможет KMF увеличить кредитный портфель и расширить охват клиентов с низким доходом.

«Средства, получаемые в рамках синдицированного займа IFC, будут использованы для финансирования предпринимателей, в большей части жителей, проживающих в сельской местности, где доступ населения к банковскому финансированию ограничен», – сообщил г-н Жусупов, добавив, что из 50 млрд тенге кредитного портфеля, который KMF имеет на первое января 2017 года, 83% средств привлечены именно в малый бизнес и агросектор.

«В 2016 году наш кредитный портфель увеличился на 48%, число клиентов – на 21%. Все это свидетельствует о том, что сектор малого бизнеса Казахстана развивается, и предприниматели край-



не нуждаются в доступных кредитах», – добавил председатель правления KMF. Стоит отметить, что на сегодняшний день KMF обслуживает порядка 180 тыс. клиентов, более 60% из них составляют сельские жители. В сельской местности находятся 74 отделения компании из 84 (также у компании есть 17 филиалов в крупных городах страны).

О большой важности заключенной сделки для казахстанского сектора микро- и малого бизнеса заявил и представитель IFC. «В настоящее время мы очень много работаем в направлении развития страновой программы по развитию частного сектора, которая фокусируется прежде всего на поддержке правительственной инициативы, нацеленной на диверсификацию казахстанской экономики. В этой связи нужно отметить, что мы акцентиру-





ем внимание на самых низовых сегментах экономики. Речь, конечно же, идет о малых и сверхмалых предприятиях, которые являются вместе с тем очень важными для развития экономики страны. Поддерживая такие институты, как микрофинансовая организация КМФ, мы направляем свои усилия на поддержку микро- и малых предприятий по всей стране, тем самым исполняя мандат IFC. Мы верим, что наше устойчивое сотрудничество содействует созданию новых рабочих мест и развитию предпринимательства в Казахстане», – сказал г-н Мекан.

Следует отметить, что, по данным Национального банка РК, компания КМФ является крупнейшим участником казахстанского рынка микрофинансирования по объему выданных кредитов, контролируя 53% рынка (по данным на первое апреля 2016 года). А вот по более свежим данным ТОО «Первое кредитное бюро», доля КМФ по итогам прошлого года составляет 71,4% от общего объема выданных в стране микрокредитов – это 93 из 130 млрд тенге. По количеству выданных в прошлом году микрокредитов на долю КМФ пришлось 50,8% – 246882 из 502012 микрокредитов.

В заключение отметим, что, несмотря на то, что в Казахстане количество микро-

финансовых организаций за последние годы увеличилось, этот рынок в стране пока все еще остается сравнительно небольшим. Его доля составляет порядка 1% от совокупного кредитного портфеля страны. Вместе с тем, по данным международной организации Microfinance Information Exchange (MIX), Казахстан является самым большим и развитым рынком микрофинансирования на территории стран-участниц Евразийского экономического союза. В прошлом году, по данным Microfinance Information Exchange, совокупный ссудный портфель казахстанских МФО составлял 426 млн долларов (около 140 млрд тенге). Это около 48% от совокупного объема кредитов, которые были предоставлены экономике ЕАЭС всеми МФО. Для сравнения, по оценкам MIX, ссудный портфель МФО России составляет 128 млн долларов (около 42 млрд тенге). Россию в рейтинге по объему совокупного портфеля небанковских МФО опережают даже Армения (181 млн долларов – 59 млрд тенге) и Кыргызстан (151 млн долларов – 50 млрд тенге). Практически отсутствует микрокредитный рынок в Беларуси. Отметим, что компания КМФ, по информации MIX, является самой крупной микрофинансовой организацией в ЕАЭС как

по числу активных заемщиков, так и по размеру кредитного портфеля.

*По материалам
Atameken Business Channel, январь 2017.
Автор: Элина Гринштейн*





2011 **КМФ**

ЛЕТ

**ОТ МАЛОГО К БОЛЬШЕМУ.
РАСТЕМ ВМЕСТЕ!**

ВОЗМОЖНОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГА В КАЗАХСТАНЕ

На вопросы редакции журнала «Искер» отвечает
Директор Ассоциации франчайзинга в Казахстане – *Бекнур Кисиков.*

О ФРАНЧАЙЗИНГЕ В КАЗАХСТАНЕ – СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК В КАЗАХСТАНЕ

Франчайзинг – это не только крупные сети, но и на 80% - малый и средний бизнес.

Поэтому важна социальная составляющая франчайзинга. Как эксперт я уже оценил перспективу ряда региональных предприятий на предмет франчайзирования. Из них выйдут хорошие сети. Особенно могу сказать о кофейне в Кызылорде, уже развивающаяся через сеть, а также сети столовых из Кызылорды – присутствующей уже в Алматы.

Отечественный пул франчайзинга развивается не такими ускоренными темпами, как хотелось бы, но стабильный рост сектора франчайзинга в целом присутствует.

Ряд компаний запустили свои франшизы франчайзинговые программы. Казахстанский франчайзинг выходит и на сопредельные рынки: в частности в Россию, Белоруссию, Украину и Кыргызстан.

Франчайзинговый рынок в этом году был достаточно активным, несмотря на кризисный штиль и труднопрогнозируемость экономических циклов.

Мы проводим нашу активность и планируем мероприятия для казахстанских предпринимателей. Так, в этом году ассоциация провела ряд форумов, конференций, круглых столов, семинаров и публикаций по франчайзингу.

Радуется, что в регионах уделяют внимание развитию франчайзинга. Учитывая, что франчайзинг является идеальным инструментом по увеличению занятости, развитию предпринимательства да и в целом в формировании территориального брендинга с помощью ключевых предприятий.

ИСТОРИЯ ОБРАЗОВАНИЯ АССОЦИАЦИИ

Первая Ассоциация Франчайзинга появилась еще в 2002 году. В рамках работы координатором проекта по франчайзингу USAID я оказывал помощь в становлении первой ассоциации.

Потом появилась Евразийская Ассоциация франчайзинга.

В 2016 году получила перерегистра-

цию Казахстанская ассоциация франчайзинга КазФранч.

Казахстанская ассоциация франчайзинга объединяет франчайзеров, юристов и организации, обслуживающие франчайзинг. В Ассоциацию входят казахстанские предприниматели и иностранные представительства.

Наша миссия - содействовать развитию казахстанского франчайзинга.

Основные задачи – помощь казахстанским предпринимателям, защита предпринимателей и продвижение идеи франчайзинга.

Франчайзинг дает возможность объединить достоинства малого и крупного бизнеса. В этой системе энергия частного предпринимательства гармонично сочетается со стартовой конкурентоспособностью и доступом малых предприятий к передовым технологиям.

Во всем мире франчайзинговые сети являются наиболее быстрорастущими и устойчивыми в кризисные периоды благодаря высокой эффективности используемых бизнес-моделей, взаимопомощи материнской компании и ее франчайзи.

За это время было проведено много мероприятий по созданию условий для развития казахстанского франчайзинга.

Проводятся выставки, форумы, конференции, семинары для предпринимателей по франчайзингу.

В рамках сотрудничества с фондом «Даму» появилась специальная программа по кредитованию франчайзинга.

С каждым годом франчайзинг становится все более популярным среди предпринимателей.

У Ассоциации большие планы по дальнейшему развитию франчайзинга, созданию благоприятной бизнес-среды для франчайзеров и франчайзи. Мы готовы оказать максимальную помощь в предоставлении необходимой информации, технической, правовой и организационной поддержки всем заинтересованным предпринимателям

НОВЫЕ ТРЕНДЫ И ПЛАНЫ НА 2017 ГОД

Франчайзинговые операторы. Большую роль в развитии отечественного сектора



франчайзинга будут играть мультибрендовые операторы, которые в своем портфеле имеют от двух и более франчайзинговых лицензий.

В целом, это международный тренд, где индивидуальные мелкие франчайзи уступают на рынке крупным операторам. Но в Казахстане франчайзинг изначально начал развитие через операторов, а не через малый бизнес. Мультибрендовые операторы будут определять основные тенденции на рынке.

Торговые центры. В Казахстане нехватка торговых площадей для ритейла международного уровня, что мешает приходу многих розничных брендов, а также сетям общепита. Как правило, торговые центры тоже играют роль операторов франчайзинга, приглашая на свои торговые площади крупные бренды. И от количества торговых моллов международного уровня будет зависеть развитие сектора франчайзинга.

Потенциальные франчайзи. На рынок также будут оказывать розничные покупатели франшиз. Казахстанские покупатели франшиз в первую очередь интересуются ритейлом, в частности – сегмент модной

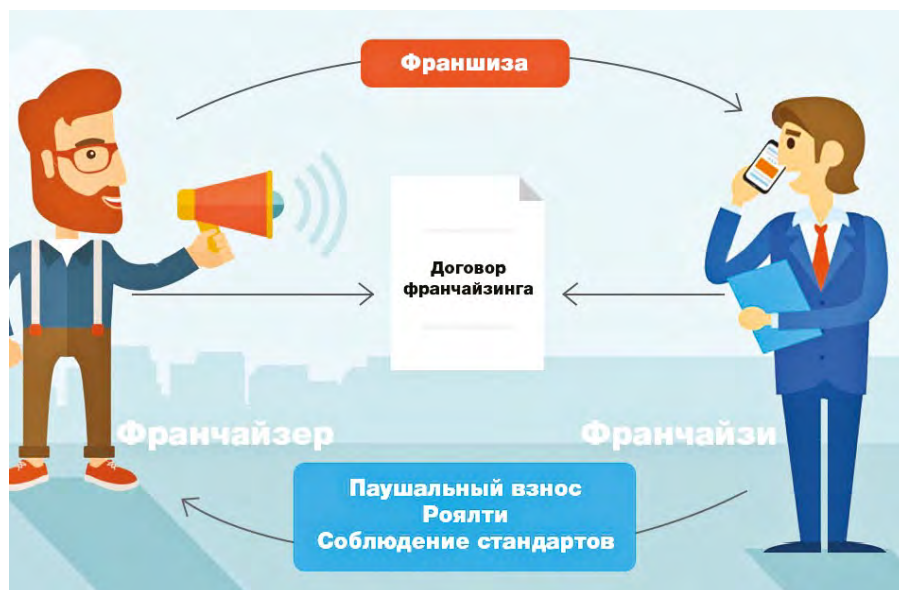
одежды и обуви. Но брендовый ресторанный сегмент, куда входит стрит-фуд, фастфуд, кафе, ресторанные концепции и т.д. формируется достаточно быстрыми темпами. Сектор пополняется как иностранными, так и отечественными франшизами. Но все же следует отметить, что демократичные форматы общепита пока на стадии развития.

ОТКРЫВАЕМ ФРАНШИЗУ ВМЕСТЕ, УЧИТЫВАЯ РИСКИ

Все чаще люди стали открывать свой бизнес, однако в большинстве случаев дело, которое они открывают, прогорает, так как предприниматели проигрывают в конкурентной борьбе и им приходится уходить с рынка. Существует альтернативный вариант открытию собственного дела – это покупка франшизы уже известной компании. Преимуществом такого бизнеса является то, что франчайзи (покупатель франшизы) становится частью компании и ему нет необходимости вкладывать деньги в рекламу и развитие, как в начальный этап развития бизнеса, ведь компания, предоставляющая франшизы, как правило, уже известна.

Перед тем как покупать франшизу той или иной организации, следует ознакомиться со всем списком компаний, которые работают по франчайзингу и условия, по которым они предоставляют франшизы.

Следующий шаг – определение возможностей и финансового состояния. Для того чтобы работать по франчайзингу, необходимо сначала купить франшизу, а затем платить роялти (постоянные выплаты компании) и паушальный взнос франчайзеру. Поэтому, рассматривая франчайзинг как способ ведения бизнеса, следует учитывать эти выплаты и проанализировать, выгодна ли такая франшиза в том или ином регионе.



Выбирая франчайзинг, покупатель должен быть готов к четкому выполнению стандартов и требований франчайзера, иначе контракт будет расторгнут. На условия по расторжению контракта также следует обратить пристальное внимание. В таком бизнесе существует много «подводных камней», о которых франчайзи могут и не догадываться.

Многие франчайзеры предоставляют помощь в ведении бизнеса после покупки франшизы. Проводят тренинги, обучают персонал компании-покупателя франшизы, обеспечивают маркетинговыми исследованиями, оборудованием и т.д. Но некоторые франчайзеры, несмотря на указанные в договоре обязанности по поддержке франчайзи, не выполняют свои обязательства. Чтобы не ошибиться в выборе франчайзера, анализируют статистические данные и отзывы других франчайзи, которые на данный момент работают

по франшизе интересующей компании, а также тех, которые ушли из бизнеса.

Неудачи в открытии бизнеса по франшизе могут зависеть не только от франчайзера, но в большей степени от франчайзи, так как такой формой бизнеса также надо управлять и для открытия его надо быть точно уверенным, что компания на выбранном рынке будет востребована. В худшем случае франчайзи будет терпеть колоссальные убытки.

КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ

Открыть свой бизнес – об этом время от времени задумываются множество энергичных и активных людей, стремящихся хорошо зарабатывать и найти свое место в деловом мире. В мире, где присутствует явный переизбыток предложений по сравнению с имеющимся спросом, найти, открыть и развить собственное дело необыкновенно сложно. По статистическим данным 80 % вновь открываемых фирм вынужденно прекращают свою деятельность, не достигнув успеха и не оправдав вложенных средств. Такая статистика заставляет достаточно осторожно подходить к выбору направления в развитии какого-либо бизнеса.

ФРАНЧАЙЗИНГ. ОТКРЫВАЕМ БИЗНЕС ПО ФРАНШИЗЕ

Во многих странах франчайзинг считают одним из наиболее надежных способов реализации своего бизнеса, получение собственной прибыли за счет применения на практике уже проверенных бизнес-идей. Франчайзинг, по своей сути, это взаимоотношения между продавцом (франчайзером) и покупателем (франчайзи). Продавец передает покупателю на платной основе товарный знак, фирмен-





ный стиль, технологию ведения бизнеса, товары либо методы оказания услуг. Открытие собственного дела по франшизе имеет весомые преимущества для начинающего предпринимателя: – Франчайзинг – это продвижение только успешного бизнеса.

С первых дней открытия профессионалы помогут наладить работу, предоставят квалифицированную помощь в предоставлении услуг на самом высоком уровне. Работа по франшизе требует определенных финансовых вложений. Вероятность получения кредита в банках увеличивается для предпринимателей, работающих по франчайзингу. Частыми являются случаи, когда продавец франшизы выступает поручителем по такому кредиту. Для начала работы нет необходимости придумывать новые продукты и способы их продвижения.

Купить франшизу можно имея определенный начальный капитал и опыт руководства в бизнесе. Однако, такой вид бизнеса имеет и свои недостатки: – Наличие стартового капитала. Потребуется деньги на покупку самой франшизы, открытие и поддержку покупаемой марки. Зависимость бизнеса от бренда. В случае проблем у бренда, будет страдать бизнес

во всех его представительствах, вплоть до полного закрытия. Вне зависимости от того, приносит бизнес прибыль или нет, плата за лицензию должна осуществляться постоянно и в полном объеме.

Открытие бизнеса по франшизе можно разделить на этапы:

1. Нужно определиться со сферой, в которой будет функционировать бизнес. Это может быть предоставление услуг, производство либо общественное питание. Каждая из них имеет свои плюсы и недостатки. Например, в производстве нужны большие капиталовложения, сфера питания требует много разрешительных документов и т.д. Кроме этого, при выборе направления работы нужно учитывать свой опыт, знания и стремление проявить себя в определенной отрасли.

2. Расчет финансовых расходов. Возникнет необходимость в оплате самой франшизы, затрат на покупку либо аренду помещения и оборудования, на закупку первой партии товаров, зарплату.

3. Выбирая франшизу, необходимо учитывать степень поддержки и обучения франчайзера, требования к качеству реализу-

емых товаров либо услуг, позицию товара на рынке и конкурентоспособность.

4. Перед подписанием договора необходимо провести встречу с продавцом франшизы на его действующих точках, обговорить условия работы получить подробную информацию о бренде, особенностях деятельности с целью написания бизнес-плана.

При следующей встрече уточняются вопросы, анализируется бизнес-план и подписывается договор. Успешный бизнес по франшизе позволит в будущем разработать свой продукт, развивать его, расширять сферу влияния и, как результат, открывать свои точки по франшизе.



САЙТ И КОНТАКТЫ АССОЦИАЦИИ ФРАНЧАЙЗИНГА В КАЗАХСТАНЕ

www.kazfranch.kz

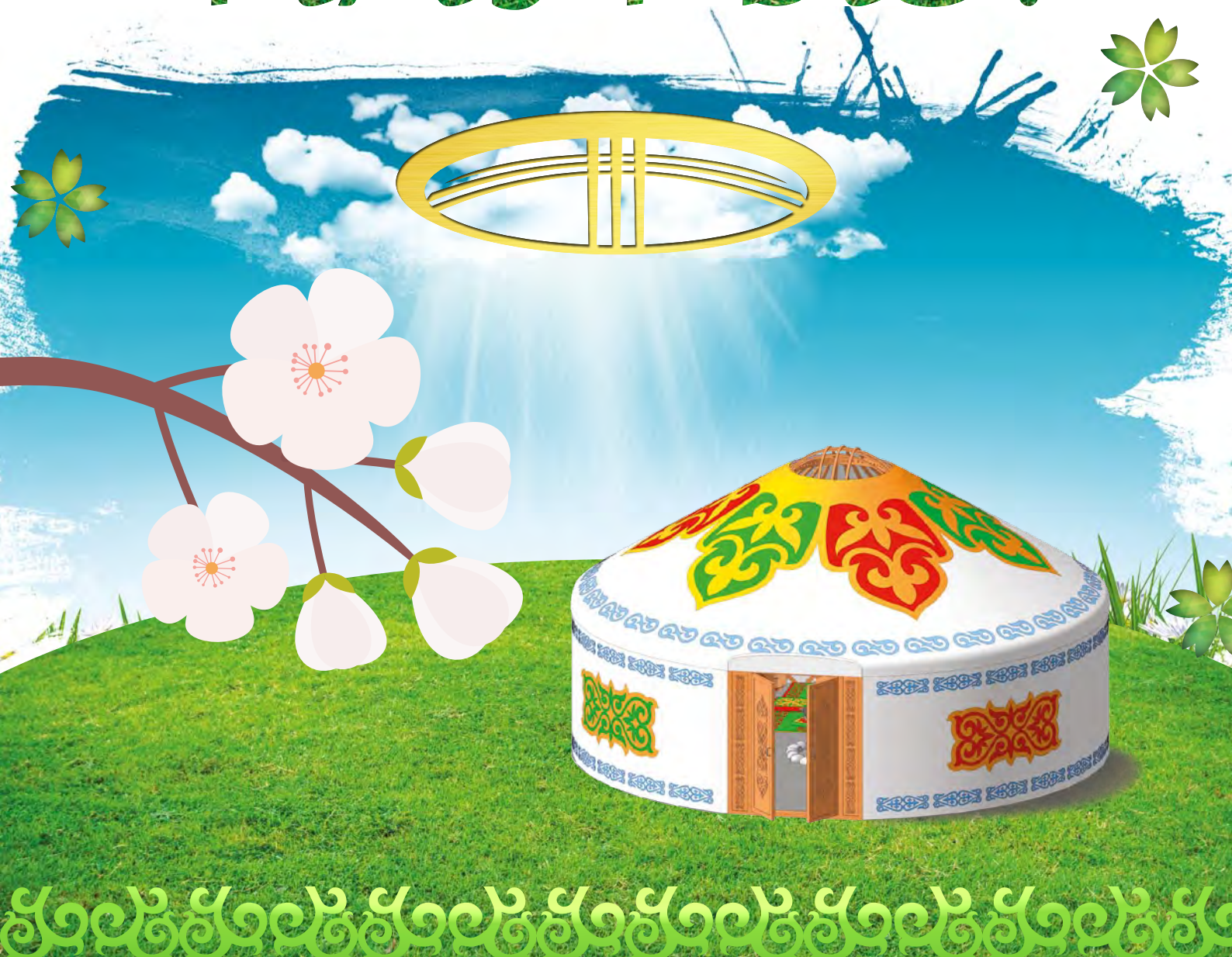
Адрес: ул. Абая, 52в, офис 709,

Телефон: +7 (777) 099-93-17



С ПРАЗДНИКОМ

НАУРЫЗ!



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

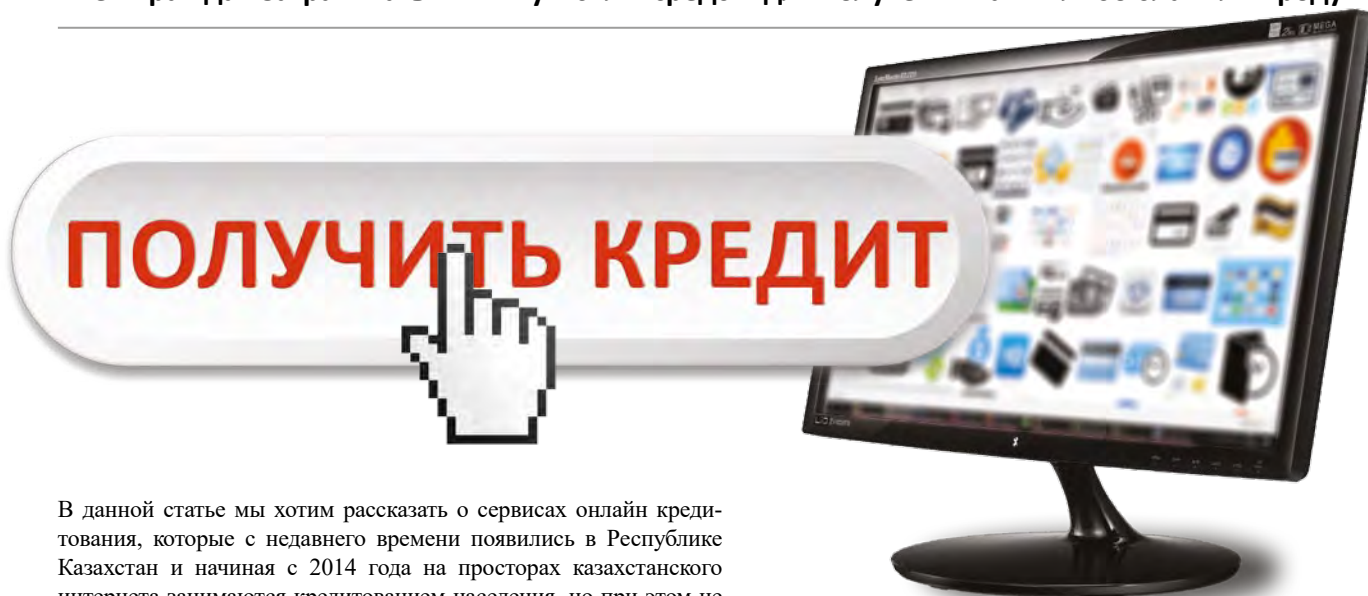
тегін
бесплатно

7474

call-center

СЕРВИСЫ ОНЛАЙН КРЕДИТОВАНИЯ В ИНТЕРНЕТЕ

В настоящее время происходит бурное развитие интернет продаж во всех сферах бизнеса. Это связано с развитием жизни и изменением в скорости предоставляемых услуг, а также с желанием граждан затрачивать минимум сил и средств для получения каких-либо благ или продуктов.



В данной статье мы хотим рассказать о сервисах онлайн кредитования, которые с недавнего времени появились в Республике Казахстан и начиная с 2014 года на просторах казахстанского интернета занимаются кредитованием населения, но при этом не являются ни Банками, ни Микро Финансовыми Организациями. Данный вид кредитования в мировой практике называется **Payday loan, сокращенно PDL**.

Payday loan – это вид кредитования, который зародился в США в 70-х годах прошлого столетия и основной направленностью является выдача небольших сумм (до **150 000 тенге**), на короткие сроки (до **1 месяца**), то есть кредит выдается на дни.

Процедура оформления и получения кредитных средств очень проста и удобна, что позволяет клиенту получить денежные средства за кратчайшие сроки. Сам процесс кредитования построен таким образом, что клиент никак не контактирует с сотрудниками сервисов онлайн кредитования в личном контакте, не проставляет «живой» подписи, а весь процесс проходит через сайт компании в интернете или через мобильное приложение на мобильном телефоне. Погашение же данного кредита происходит через терминалы мгновенной оплаты всевозможных провайдеров.

ПРИМЕР СТАНДАРТНОГО ПРОЦЕССА ОФОРМЛЕНИЯ КРЕДИТА ОНЛАЙН В КАЗАХСТАНЕ:

На сайте компании клиент создаёт заявку, выбирает суммы и срок кредита, указывает свои персональные данные (ФИО, ИНН, номер сотового телефона и другие), далее проставляет в специальных графах «галочки», давая своё согласие на предоставление данных в ПКБ и ГЦВП, указывает свой уровень дохода и место работы. Затем, отправив заявку, клиенту на мобильный телефон приходит извещение об одобрении или отказе в кредите. В случае, если кредит одобрен то клиенту на электронную почту присылается Договор оферты, который он «подписывает» тем что проставляет «галочки» о согласии с данным договором. Это и есть электронное подписание договора. После «подписания» Договора, клиенту перечисляются денежные средства на его пластиковую карточку, либо же он их получает нарочно через курьера или в специальном терминале.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Основная прелесть таких кредитов заключается в скорости оформления и получения, что составляет от 15 минут до 1 часа. Давайте теперь разберем, во что Вам может обойтись такая оперативность.

Возьмём для примера стандартный кредит, которые выдают сервисы онлайн кредитования:

Сумма кредита – 50 000 тенге

Срок кредита – 1 месяц

Залог – Без залога

Сумма к возврату – 65 000 тг

Так вот, если мы осуществим расчёт стоимости кредита в процентах, под которую был выдан вышеуказанный кредит, то получим следующее:

$$((15\ 000 + 0) / (50\ 000/1)) / 1 \times 12 \times 100 = 360$$

Отсюда мы видим, что данный кредит был выдан под ставку в **360% годовых**.

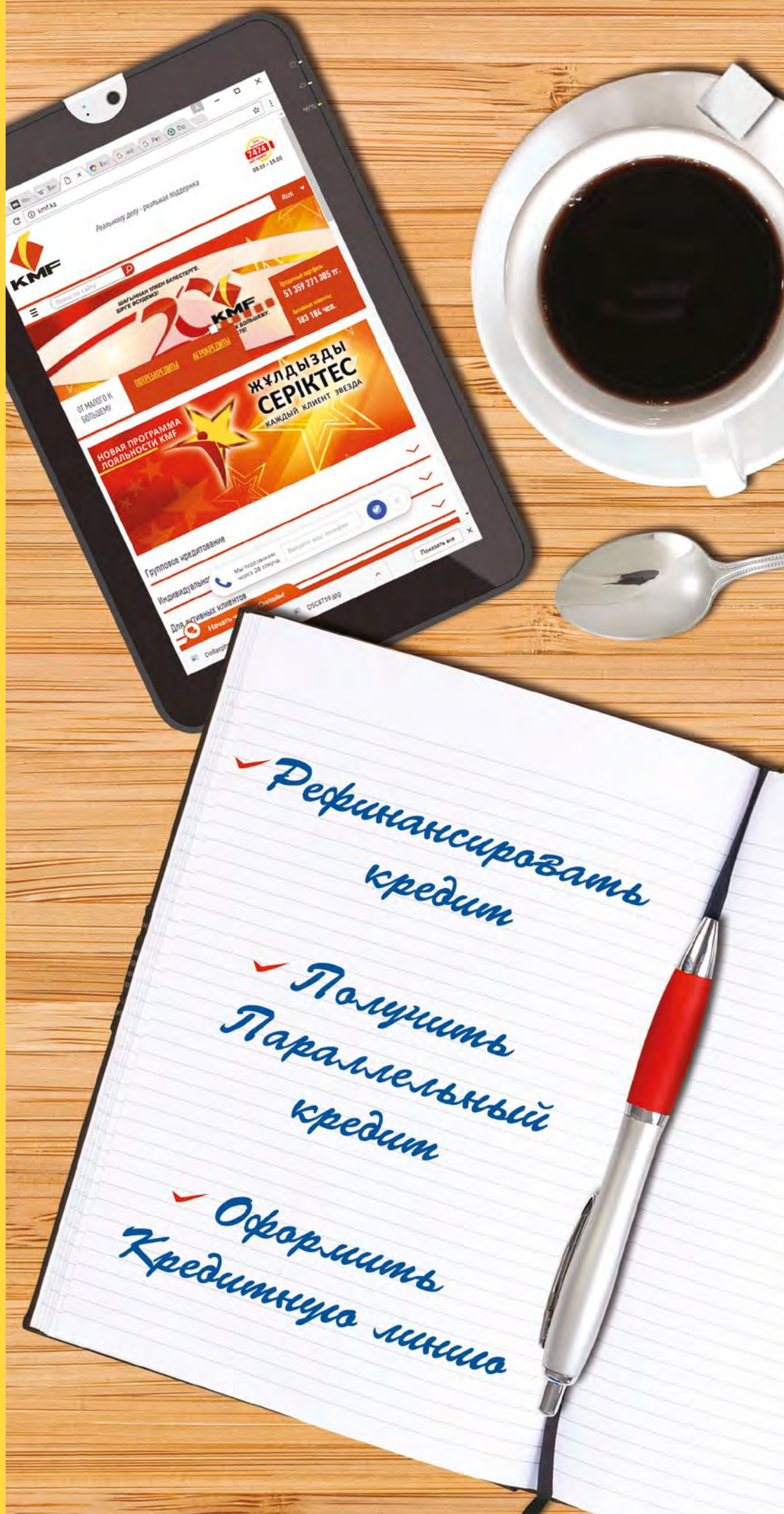
В свою очередь, согласно законодательства, Национальным Банком РК утверждена максимально возможная эффективная ставка для Банков и Микрофинансовых организаций, в размере не более 56% годовых. Однако, как мы ранее упоминали, данные сервисы онлайн кредитования не являются ни Банками, ни Микрофинансовыми организациями, что позволяет им выдавать кредиты под сверхвысокие процентные ставки, как указано в примере. В данной статье мы показали Вам пример стандартного процесса оформления, выдачи и возврата кредитов в сервисах онлайн кредитования, с суммами переплат и процентными ставками. Как Вы заметили, скорость оформления и получение кредитов не всегда является гарантией низких процентных ставок. Быть финансово подкованным и понимать, сколько Вы переплачиваете по процентным ставкам, это в первую очередь выгодно для вашего бюджета и позволяет выбирать наилучшие условия кредита, с наименьшей переплатой.

Возможности кредитования в KMF!

• **Рефинансирование**
В KMF действует возможность рефинансирования полученных кредитов

• **Параллельный кредит**
Теперь у вас есть возможность получать параллельные кредиты в одном или разных продуктах

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





ГУЛЬШАТ АКИМЖАНОВА:

« *Бывшим
сотрудникам
банков вначале
тяжело было
понять и принять
микрокредитование* »

В 2017 году КМФ отмечает двадцатилетие успешной деятельности. Мы начинаем серию интервью с руководителями компании, которые начинали трудовую деятельность вместе с КМФ и работают в компании до сих пор. Они делятся своими воспоминаниями о том, как начиналось микрокредитование в Казахстане, рассуждают о причинах успеха этого нового для страны явления, о том, чем их привлекает работа в компании КМФ и многом другом. Гульшат Акимжанова – заместитель Председателя Правления КМФ вспоминает о своем трудовом пути.

- Как известно КМФ возникла из проекта по финансированию малоимущих граждан, который совсем не был рассчитан на долгий срок. Как вы думаете, почему этот проект развился в крупнейшую микрофинансовую компанию в Казахстане, а не закрылся после завершения?

- Действительно многие неправительственные организации работали как проекты, рассчитанные на определенный промежуток времени, основной проблемой которых было недостаточное финансирование и постоянная зависимость от доноров.

Основой успеха нашей компании, изначально работавшего как проект – это регистрация местной компании - резидента, наем местного персонала, знающего специфику регионов, профессионализм сотрудников и возможность постоянного их развития, выдача кредитов, соответствующая потребностям клиентов, что обеспечило высокое качество кредитного портфеля и, соответственно, отличную возвратность кредитов, высокое качество обслуживания, нетерпимость руководства к нарушениям процедур, инновации, оптимизация процедур и конечно же финансовая составляющая - строгое бюджетирование и обеспечение финансовой стабильности,

Также замечу, что члены руководства нашей компании ранее работали в Национальном банке и в коммерческих банках, поэтому многие процедуры изначально были налажены должным

образом, это учет денег в операционной кассе и купюрное строение в хранилище, строгое бюджетирование и учет, контроль и исполнительская дисциплина, управление рисками и т.д.

- Насколько важным был человеческий фактор в развитии компании в первые годы? Команда или знания были нужны КМФ, вернее тогда еще КФКО – Казахстанский Фонд Кредитования Общин?

- С самого начала большое значение придавалось найму персонала. Конкурс проводился в несколько этапов, включающих не только устное собеседование, но и знание практических вопросов. Наем кредитных специалистов проводился несколько дней в виде тренинга, по итогам которого выбирали претендентов, желающих постоянно развиваться и готовых работать по новому. Считаю, что одним из главных составляющих успеха компании является наша сплоченная команда единомышленников и энтузиастов, благодаря которым удалось завоевать доверие клиентов, партнеров, кредиторов и инвесторов. Рада, что первоначально отобранный состав сотрудников до сих пор работает с нами вместе.

Само микрокредитование для страны было новым направлением, готовых специалистов на рынке не было, поэтому сотрудники проходили ряд обязательных внутренних тренингов, что позволяло поэтапно входить в должность и постепенно наращивать

профессионализм. Если в самом начале нашей деятельности мы больше проходили внутренние тренинги, чуть позже имели возможность посещать специализированные внешние тренинги от МФЦ и других компании.

Как Вы оказались в КФКО, какие у Вас были мысли по поводу идеи микрокредитования? Что двигало Вами в первые годы работы в КФКО?

- В связи с утратой Талдыкорганом статуса областного центра расформировался основной состав сотрудников областного Национального банка, где я работала в то время. Предложений в городе практически не было, все предприятия закрывались, поэтому я вынуждена была переезжать в небольшой городок Текели – была вакансия главного бухгалтера в БТА банке. Случайно узнала, что все еще продолжается наем на главного бухгалтера в КФКО и на эту вакансию претендуют 15 человек. Необходимо было пройти экзамен и согласование в Нацбанке РК и что еще есть возможность пройти собеседование, которое проводила региональный директор - Джэнис Сталлард. На следующий день мне сообщили, что необходимо предоставить документы и рекомендации в течение трех дней, я же предоставила все документы в течение получаса, так нужна была мне эта работа и не было необходимости переезда в другой город. Я благодарна сейчас судьбе или же стечению обстоятельств, что я оказалась здесь.

Про микрокредитование практически ничего не знала в тот момент и работа новой компании в целом была не совсем понятной, особенно после больших объемов Национального банка. Первое удивление – что кредиты в размере 100 долларов очень востребованы, при этом сотрудники много времени уделяли обучению клиентов – как можно начать и развить их небольшой бизнес.

Первое новшество, с чем я столкнулась, как бухгалтер – это был учет грантов, в то время мы их получили от учредителей проекта. Что запомнилось – каждую неделю проводилось обучение кредитных специалистов, где я постоянно имела возможность участвовать.

Что понравилось с самого начала - это возможность вносить какие-либо изменения в процессы и процедуры, все новые идеи приветствовались, разумеется, нужно было их обосновать с точки зрения эффективности внедрения или упрощения. Такая практика используется по сегодняшний день, что позволяет совершенствовать процедуры, получая обратную связь не только от сотрудников - исполнителей, но и от наших клиентов.

- Как строились взаимоотношения с клиентами в первые годы? Как привлекали сотрудников, обучали и объясняли им идею микрокредитования? Как работали с инвесторами и привлекали средства на развития кредитования?

- Основным и единственным кредитным продуктом в самом начале нашей работы было групповое кредитование, когда пять-десять человек объединялись в группы для получения кредита. Я была главным бухгалтером и одновременно кассиром для выдачи и приема погашений от клиентов.

Мне очень нравилась эта работа, так как напрямую работала с клиентами, все клиенты приходили по ранее оговоренному с ними расписанию, и имела также хорошую возможность уделить время каждому. Мне было интересно узнавать, что клиенты очень серьезно подходят к выбору своих членов групп, к своему мини коллективу, которого многие были лишены в тот момент, трепетно относились к названию группы и очень ценили свою репутацию заемщика.

Нам, бывшим сотрудникам банков, вначале тяжело было понять и принять микрокредитование, особенно в части оценки платежеспособности каждого клиента, где нужно было знать не

только специфику микробизнеса, но и о планах каждого клиента в развитии домохозяйства. То есть, это было не только финансирование проектов, как это делается в коммерческих банках, но одновременно решение многих социальных вопросов. Приятно было узнавать, как «выросли» наши клиенты через определенное время, как помогли те маленькие суммы кредитов в развитии бизнеса, с которых они начинали, как стали создаваться новые рабочие места, что привело соответственно к повышению уровня жизни семьи клиентов. Ступенчатое кредитование, которое было одним из условий группового кредитования, помогало клиентам оценивать свои возможности, так как ранее никто из них не обращался за кредитом.

Еще на этапе работы с грантами, которые в скором времени должны были закончиться, мы стали строить планы по внешнему коммерческому финансированию, важно было, чтобы все наши подразделения как можно раньше стали самоокупаемыми. Хорошо помню наши первые переговоры с кредиторами, когда они предъявляли ряд требований для организации финансирования, где одним из важных пунктов была прибыльность и эффективность компании, к этому мы и стремились, чтобы иметь возможность географического расширения и увеличения числа заемщиков. Далее уже была налажена работа с кредиторами на доверии и по результатам успешного управления компанией.

- Оглядываясь на двадцать лет назад, с высоты прожитого опыта, чтобы Вы пожелали своим коллегам из КФКО образца ноября 1997 года?

- Поздравляю всех своих коллег с юбилейной датой – 20-летием КМФ!

Мы стояли у истоков нашей компании. Это было нелегкое время, трудное не только для нас, но и для всей страны. Это был период становления новых экономических отношений, зарождения бизнеса для молодой республики. Но вместе с тем, это было время социальных потрясений для всего нашего народа. Многие остались без работы в связи с реструктуризацией всей системы хозяйствования. Именно в этот период появление нашей компании стало большой поддержкой для многих начинающих бизнесменов, частных предпринимателей. Благодаря нашей поддержке, небольшой бизнес наших клиентов стал постепенно набирать обороты. Большой вклад наша компания внесла в появление новых микро предприятий, а значит и создание новых рабочих мест. Люди стали увереннее смотреть в будущее.

В сложное для всей страны время мы не теряли надежды, что все намеченные планы и идеи претворятся в жизнь, что мы вместе со всеми, кто нас поддерживал - наши учредители, клиенты, партнеры, кредиторы и члены нашей семьи, сможем вывести нашу компанию на международный уровень, сделать КМФ большой структурой с подразделениями по всей республике. Ведь поколение, которое прошло большую школу жизни в советский период, никогда не теряло веру в светлое будущее, не боялось трудностей, всегда относилось с оптимизмом и большой ответственностью к любым начинаниям.

От лица тех, кто начинал «писать историю» нашей компании, кто и сегодня является главным ее стержнем, ведущим к процветанию и дальнейшему развитию КМФ, желаю всем успехов и больших побед в нашем благородном деле – поддержке тех, кто трудится для блага Казахстана!

С высоты прожитого опыта, мои пожелания своим коллегам - проявлять инициативу, верить в будущее, не унывать, если что-то не получается, неудачи воспринимать как урок на будущее. При этом, если все делать с душой и с любовью, не ожидая взамен похвалы, благодарности или только какие-то материальные блага, то все хорошее придет в вашу жизнь непременно и намного раньше, чем вы думаете об этом.

С 25 марта стартует конкурс

«ИСТОРИЯ МОЕГО БИЗНЕСА!»

КМФ объявляет конкурс на лучшие истории о бизнесе для клиентов-читателей журнала «Искер» в период с 25 марта по 1 июня 2017 года.



Основными критериями для отбора лучших работ станут: успех бизнеса, высокие показатели роста, преодоление трудностей и лидерские качества руководителя.

Напишите нам небольшую историю о своем бизнесе в произвольной форме – причины основания бизнеса, основные трудности, решения, возможности, планы, рост и т.д. и Вы сможете выиграть один из главных призов.

ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ:

- ◆ Быть активным (или ожидающим) клиентом КМФ на момент сдачи истории;
- ◆ Написать рассказ о своем бизнесе (объем 1-2 страницы), выслать фото
- ◆ Предоставить рассказ до 1 июня 2017 года с пометкой «для конкурса» на электронный адрес: pr@kmf.kz, либо передать сотруднику в любом отделении КМФ.



ГЛАВНЫЙ ПРИЗ – Поездка в Алматы с проживанием и культурной программой, а также встреча с Председателем Правления КМФ и возможность обсудить различные темы во время обеда.



По возникшим вопросам просим обращаться в отдел PR головного офиса.

Тел.: 8-727-250-68-77, 250-68-78 (вн. 0008, 0062)
pr@kmf.kz

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ**

**В качестве залога
принимается
недвижимое,
движимое
имущество, гарантия,
комбинированный
залог, домашний
скот.**

В данном продукте
доступна кредитная
линия на длительный
срок.

Кредитная линия может
быть как возобновляемой
так и не возобновляемой

НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

МИКРО БИЗНЕС



до 5 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев



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



КРЕДИТНЫЙ ШОППИНГ – болезнь современных казахстанцев

В 2016 году в Казахстане стало на 315 тысяч кредитных историй больше. Все записи о получении и погашении кредитов любого казахстанца отражаются в единой базе «Первого кредитного бюро» (ПКБ). Аналитики этой организации отмечают возрастающую активность граждан, которые, несмотря на непростую экономическую ситуацию, берут все больше потребительских и других кредитов.

Наибольший прирост показывают кредитные карты, на 5 млрд тенге. Также растут объемы кредитования на покупку различных товаров. В то же время около 20% заемщиков не платят во время по кредитам. По банковским займам уровень просрочек равен 7%, заемщики микрокредитных организаций напротив – более дисциплинированные, уровень просроченных кредитов в этом секторе составляет 2,9%.

Аналитики ПКБ с 2006 года ведут базу данных по всем кредитам, получаемым физическими лицами в Казахстане, и уже могут выделить некоторые тенденции поведения казахстанцев.

Растет число казахстанцев, занимающихся так называемым «кредитным шо-

ппингом». Этим термином специалисты называют беспорядочное кредитование в различных финорганизациях и онлайн микрокредитных компаниях, а также покупка сверхмеры товаров в кредит. Большинство любителей такого шоппинга имеют по 4-5 кредитов с общим долгом от 1,5 до 4 млн. тенге. Как правило, почти все заемщики не оплачивают кредит, некоторые сознательно набирают по несколько займов и после нескольких погашений перестают платить. Такая категория людей относится к мошенникам, с ними работают не только коллекторы, но и правоохранительные органы.

Также набирают популярность онлайн займы. В ПКБ отмечают, что довольно

часто кредиты оформляются на подставные адреса. «В базе данных кредитного бюро был замечен случай, когда на одном адресе в Алматы было зафиксировано 18 действующих займов, в том числе 9 с просрочкой свыше 30 дней. Ранее по этому же адресу было зафиксировано 94 займа, 79 из которых с небольшими просрочками, а 15 – с просрочкой свыше 30 дней. Всего по этому адресу оформил кредит 21 заемщик», – заметил заместитель генерального директора ПКБ Андрей Воякин.

Он также заметил, что зачастую мошенники пользуются доверием казахстанцев. «Например, как-то был такой случай, когда один человек подал объявление на сайт OX по поиску сотрудников в организацию.

Он предлагал соискателям высокооплачиваемую работу. При этом данный человек запрашивал у соискателей копии документов и банковские реквизиты. Люди не боялись дать такие данные. Позже на их документы были оформлены кредиты в онлайн микрокредитных организациях», – рассказывает Андрей Воякин.

Как выяснилось, изменения в пенсионной системе также спровоцировали серию мошеннических схем. «Последний тренд прошлого года – это оформление кредитов на подложные документы военнослужащих. В прошлом году были внесены изменения в закон о пенсионном обеспечении РК. Так, военнослужащие теперь не отчисляются обязательные пенсионные взносы в ЕНПФ. При получении выписки из ЕНПФ информация по военнослужащим теперь отсутствует. Этим сразу же воспользовались мошенники. Появились мошенники, которые стали подделывать справки из воинских частей, воинские билеты. Они стали подавать заявки на кредиты по этим документам. По этим документам банки начали выдавать кредиты, не имея возможности проверить достоверность представленной информации.

7 СОВЕТОВ, КАК БЫСТРЕЕ ПОГАСИТЬ КРЕДИТ

По данным «Первого кредитного бюро» около 20% заемщиков по потребительским кредитам вовремя не платят и имеют просрочку свыше трех месяцев. В то же время число новых заемщиков стремительно растет и в прошлом году увеличилось на 315 тысяч казахстанцев. Чтобы кредит не стал в тягость, наши советы о том, как ими пользоваться и погашать.

1. Планируйте свои расходы

Первым пунктом нужно провести подробный анализ своих доходов и расходов, лучше даже завести книгу учета и ежемесячно записывать результаты. Это поможет понять, где можно сэкономить, чтобы эти деньги потратить с большей пользой, а именно на выплату по кредиту. Главное – составить график выплат и стараться его придерживаться.

При расчете ежемесячных расходов помните, что в самом необходимом себе отказывать не стоит, к примеру, на лекарствах или оплате счетов экономить не нужно. А вот шопинг и различные эмоциональные покупки будут на время выплаты кредита вашими злейшими врагами!

2. Откладывайте и экономьте

Еще раз взгляните на план своих расходов и ужмите его еще на 30%, отказавшись от различных мелочей, вроде ужина вне дома, покупки кофе в автомате или оче-

редного детективного романа для чтения в автобусе – вы удивитесь, какое количество денег у вас освободится. Поняв законы движения ваших денег, вы сможете легко откладывать один/два раза в месяц (в зависимости от того, как часто вы получаете зарплату) некоторую сумму для оплаты кредита.

3. Найдите дополнительные источники доходов

На время ускоренной выплаты по кредиту главное не жалеть себя и найти подработку. Попросите чуть больше работы на месте основной занятости или возьмите подработку, от которой потом будет просто отказаться (частные уроки, консультации, интернет работа: написание текстов, работа в соц. сетях и т. д.). Все полученные деньги направляйте на то, чтобы максимально быстро погасить кредит. Не забывайте также о возврате старых долгов, денежных подарках, премиях и т. д.

4. Переплачивайте в месяц по 10%

Многие думают, что выплачивая по кредиту оговоренную сумму, они экономят. На самом же деле, банк рассчитывает минимальные проценты по кредиту таким образом, чтобы вы выплачивали его как можно дольше, а кредитная организация смогла заработать на вас как можно больше. Поэтому необходимо увеличить все свои выплаты по кредиту на 10%. Однако, если у вас несколько кредитов, необходимо применить одну хитрость. К примеру, у вас есть ипотека, кредит на автомобиль, ссуда на ремонт квартиры и кредитная карточка. Повышение выплат по всем кредитам на 10% ничего не даст, зато если вы пойдете от меньшего к большему, задача существенно упростится. Сначала повышаем выплаты по кредитке и закрываем ее за несколько месяцев. Затем те деньги, которые раньше уходили на выплаты по карте, пускаем на выплату более сложного кредита – ссуды на ремонт, причем прибавляем к ней все те же 10% от суммы всех выплат. Таким образом можно закрыть ссуду в два-три раза быстрее, чем это предполагалось изначально. Аналогичным образом поступаем с автокредитом.

5. Гасите те кредиты, процент по которым выше

Большинство казахстанцев сегодня имеют по несколько кредитов, а в кризис хочется как можно скорее закрыть их все. Есть еще один способ, как совладать с несколькими кредитами и закрыть их раньше срока. Во-первых, лучше начать с тех займов, процентная ставка по которым самая высокая – погашение таких кредитов позволит минимизировать сумму переплат,

а сэкономленные деньги направить на выплату других долгов. Обратите внимание, что несмотря ни на что, не следует допускать различного рода просрочки, это может привести к применению штрафных санкций и начислению пени. Всегда рассчитывайте внесение денег заранее. Во-вторых, после оплаты самых «дорогих» кредитов, нужно начать выплачивать займы с меньшей суммой долга – это может сократить количество задолженностей. И только в самом конце займитесь выплатой долгосрочных кредитов, вроде ипотеки.

6. Рефинансируйте кредит

Заемщики являются ценными людьми для банков, поэтому они могут рассчитывать на различные дополнительные услуги. В числе их находится и рефинансирование кредита – данная услуга позволяет оформить новый кредит для погашения старого, но уже под более низкую процентную ставку, что позволяет снизить размер переплат. Кроме того, в некоторых банках есть возможность собрать несколько кредитов в один. Главное помнить – «удобно» не всегда значит «выгодно», поэтому необходимо как следует изучить все условия заранее. Но ни в коем случае не стоит брать более крупные кредиты для погашения мелких – это довольно распространенная практика, приводящая к долговой яме.

7. Закройте кредит

После того, как вы совершили последний платеж, вам нужно обязательно получить от банка соответствующую справку, что вы больше ничего не должны. Иногда случаются казусы: на счету остается копейка, на нее начисляются проценты, банк берет комиссию за расчетно-кассовое обслуживание, в итоге на нулевом счете образовывается минус. Чтобы это вовремя выяснить и необходима справка. К тому же, она может быть приложена в качестве дополнительного документа, когда вы в следующий раз соберетесь брать кредит.



ПРОГРАММА ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

на английском языке для школьников Казахстана



Проект КМФ по финансовой грамотности в управлении семейным бюджетом существует уже третий год и в прошлом году успешно начал внедрение в школах Казахстана. Финансовая грамотность со школьной скамьи сегодня как никогда актуальна в Казахстане, особенно в сельской местности. Отсутствие обучающих материалов в школах Фонд «КМФ-Демеу» решил компенсировать совместно с компанией КМФ. Школьникам старших классов был представлен проект «Программа по повышению финансовой грамотности в управлении семейным бюджетом» на английском языке не только как возможность пополнить свои знания о финансах, но и обогатить словарный запас на английском языке. Так, обучающие брошюры были переданы в библиотечный фонд 18-ти школ Южно-Казахстанской области РК, а также школы села Енбекшиарал Жамбылского района, городов Тараз, Уральск, Кызылорда, Усть-Каменогорск, Семей и Астана. Подобные программы существуют во многих развитых странах и внедрены в школьные программы с 7 по 11 классы. В свою очередь директора школ выразили огромную благодарность за уникальный обучающий материал, а руководство сельских школ было очень приятно удивлено таким вниманием, поскольку областные школы чаще остаются за бортом различных нововведений. При проведении акции по финансовой грамотности в школах нашей целью является помощь детям в восприятии сложной финансовой темы так, чтобы эта тема стала для них не просто интересной, а также мотивировала детей вовлекать в нее своих родителей, одноклассников и друзей.

«Почему мы пришли к детям? Потому что финансовая неграмотность стала результатом того, что сегодня по данным исследований не более 30% населения Казахстана знают, что такое семейный бюджет, как его нужно вести и планировать, не говоря уже о простейших финансовых операциях и услугах. Это стало мощным импульсом для нас, чтобы обратить внимание на подрастающее поколение. В 2017 году мы планируем развить отдельный проект по финансовой грамотности для детей и подростков», - рассказала Генеральный Директор КФ «КМФ-Демеу» Ибрагимов Рауза.

Школьники старших классов были очень довольны возможностью получить дополнительные знания, один из них поделился

своим мнением после ознакомительного урока: «Раньше, когда я заходил в магазин, мне хотелось купить много вещей. Сейчас даже если мне хочется что-то купить, я понимаю что мне, по сути, не нужна эта вещь. Также я смотрю на цены, оценивая свой бюджет». Но особенно были рады ребята из выпускных классов, которые уже сейчас думают о своей дальнейшей профессии.

«Дети это будущие управленцы, которые завтра будут руководить страной, и нам приятно, что уже сегодня они учатся быть финансово ответственными. Это большой вклад для наших детей, потому что, будучи уже достаточно взрослыми людьми им будет легче понимать эти инструменты, и в жизни это им очень сильно поможет», - считает директор школы № 17 в г. Уральск Рудич Т.К. *«Это отличная литература для роста учеников, которые станут не только финансистами и банкирами, но и просто успешными личностями. Хорошо, что эти программы поддерживаются. Я уверена, что вместе мы сможем сформировать благополучное финансовое будущее детей в нашей стране»,* - отметила педагог одной из гимназий.

В планах КМФ-Демеу на 2017 год: продолжение проекта по финансовой грамотности для школьников, ведь обучение детей финансовой грамотности так же важно, как и обучение ходьбе или правильной речи. Но родителям бывает сложно дать эти знания своим детям, причин этому несколько. Первая и наиболее распространенная причина, не каждый взрослый сам обладает наукой грамотного управления своими финансовыми потоками.



IX Региональная Конференция «ЖЕНЩИНА И БИЗНЕС»

НЕМНОГО ИСТОРИИ

В далеком 1997 году, МФО «КМФ», делая свои первые шаги, одной из своих основных целей обозначила поддержку женщин-предпринимательниц в период перехода на рыночные отношения, т.е. не в самое легкое для страны время компания решила, в первую очередь, помогать женщинам, вынужденным заняться бизнесом, чтобы попросту прокормить свои семьи.

В 2006 году компания КМФ впервые инициировала проведение Конференции для женщин-предпринимательниц Южно-Казахстанской области, которая стала традиционной и вносит свой значительный вклад в развитие предпринимательства области, раскрывая роль женщины в РК.

Главная задача конференции – сплотить бизнес-леди, предоставить им возможность поделиться опытом, вместе найти инновационные пути решения проблем. Эта конференция нацелена не только на тех, кто уже состоялся в бизнесе, но и на микро предпринимательниц, самозанятых бизнес леди, которые только начинают свой путь в бизнесе. Тем самым, Конференция решает социальные задачи, поставленные, в том числе, главой нашего государства. Зарабатывая самостоятельно, женщины зачастую не просят денег у государства. Даже будучи одиночками, они сами решают свои проблемы, не просят помощи, и бизнесом занимаются, и детей воспитывают, и в политике участвуют.

Традиционно темы выступлений затрагивают многочисленные вопросы от ведения бизнеса до социальных условий, от материнства до планирования карьеры и участия в управлении государством. В качестве спикеров на конференции, как правило, выступают уважаемые представители региона и страны, эксперты в различных сферах предпринимательства, менеджмента, общественных организаций, бизнес-тренеры и психологи.

С момента проведения первой конференции, это мероприятие превратилось для участников в площадку для обмена опытом в бизнесе, получения полезной информации, обучения и общения.

ВЫХОДИМ НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

Многое изменилось с тех пор, укрепилась экономика страны, улучшилось благосостояние народа, наши клиенты стали сильнее, финансово-грамотнее. И компания КМФ тоже выросла и стала сильнее, но по-прежнему, поддержка женщин для нас в приоритете. К примеру, из более чем 180 000 клиентов, обслуживающихся сегодня в КМФ, более 70% - женщины.

В 2017 году исполняется 20 лет со дня основания МФО «КМФ», да и всей отрасли микрофинансирования в Казахстане, что сподвигло компанию провести, ставшую уже традицион-

ной, Конференцию «Женщина и бизнес» на региональном уровне, т.е. с приглашением участниц-предпринимательниц со всего Казахстана, из-за чего впервые с 2006 года конференция проводится не в Южно-Казахстанской области, а в Алматы.

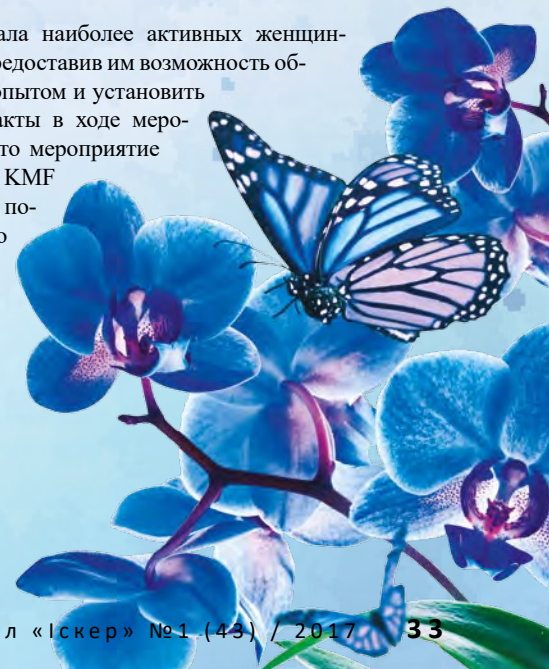
Для компании КМФ и Корпоративного Фонда «КМФ-Демеу» большая честь проводить Конференцию «Женщина и Бизнес» в Южной столице в преддверии женского праздника. Не секрет, что участие в конференции бесплатно для постоянных лояльных клиентов КМФ, что является для них дополнительным стимулом продолжать плодотворное сотрудничество с КМФ, развивая свой бизнес.

Партнерами IX Региональной Конференции «Женщина и Бизнес» выступил Европейский Банк Реконструкции и развития со своей программой «Женщины в бизнесе». Спикеры ЕБРР провели семинар на интересную тему «Женщин лидеры», осветив такие спорные вопросы женского предпринимательства, как: качества, роль и функции руководителя, портрет женщины-лидера, а также подробно разобрали функцию планирования как в бизнесе, так и в повседневных делах.

Исакова Яна, председатель координационного совета Ассоциации семейного бизнеса Казахстана провела мастер-класс на тему «Сила договоренностей: когда 1+1=5», благодаря которому предпринимательницы познакомились с реальными инструментами возможностей партнерства, а также разобрали основное содержание партнерского договора, риски и КРП. А благодаря мастер-классу «Переговоры: всегда в нашу пользу», участницы Конференции научились эффективно использовать инструменты профессиональных переговорщиков для бизнеса и взаимодействия с партнерами, самостоятельно готовиться к переговорам, а также получили практические инструменты для самостоятельного использования.

На IX Региональной Конференции «Женщина и Бизнес» мы говорили о новых начинаниях, о перспективных направлениях для бизнеса, о современных методах продвижения товаров и услуг. Перед гостями со всей Республики выступили эксперты из области образования, менеджмента, маркетинга, психологии, и другие удивительные люди, сумевшие стать успешными не смотря ни на какие преграды.

Конференция собрала наиболее активных женщин-предпринимателей, предоставив им возможность обменяться успешным опытом и установить новые деловые контакты в ходе мероприятия. Надеемся, что мероприятие принесло клиентам КМФ не только множество полезных знакомств, но и море положительных эмоций!



ФОРУМ ПОДДЕРЖКИ МАМ СОСТОЯЛСЯ В АЛМАТЫ

при поддержке КМФ Демеу

24 декабря в Доме дружбы в г. Алматы состоялось уникальное событие для молодых мам – МамаProMarket при Корпоративного фонда КМФ–Демеу. Организаторами мероприятия выступили: Акимат г. Алматы, Ассоциация семейного бизнеса, первый коворкинг-центр для мам – Мама Дом. В мероприятии приняли участие свыше 250 участников.

Мама PRO Market – это единственный в Казахстане социальный проект, стремящийся к успешному обществу, через создание пространства поддержки и развития для мам.

Задача организаторов форума – сломать укоренившиеся стереотипы и предложить достойные альтернативы для активных городских женщин с детьми, связанных с поиском баланса между ответственным воспитанием детей и профессиональным ведением бизнеса.

Кроме основной программы, которая включала мастер-классы по ведению бизнеса, тайм-менеджмента и других тем, участниц ждали детские мастер-классы, бесплатные осмотры врачей, аниматоры,

Ярмарка новогодних подарков, фотозоны, и приятные презенты всем гостям. Для поднятия новогоднего настроения были приглашены Дед Мороз и Снегурочка.

Изюминкой мероприятия стало награждение участниц в номинации «Лучший нетворкер». Участникам мероприятия были предоставлены маршрутные листы, где каждая мама должна была заполнить пустые графы с именем людей, с кем удалось познакомиться в течение всего мероприятия, при этом предложены особенности: мама двоих детей, владелец бизнеса, и т.д.

У молодых мам была отличная возможность познакомиться с новыми людьми, обзавестись связями и продвигать свой бизнес.





«МОЕ ПРИЗВАНИЕ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»

Весь год на страницах журнала «Искер» в рамках проекта приуроченного к 20-летию микрофинансовой организации КМФ, мы будем рассказывать истории казахстанцев, чьим призванием в жизни стало предпринимательство.

Когда речь идет о 90-х, кажется, что это происходило две жизни назад. 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 ориентиры и нуждался в зарботке, поддержке своей новой деятельности. Многие из них прошли суровую предпринимательскую школу, состоялись как бизнесмены, чьим призванием в жизни стало предпринимательство.





БИЗНЕС «НА ВОСТОЧКЕ»

Как учитель стала поваром и открыла столовую

Перуза Хайрбаева – владелица столовой восточной кухни и повар с 15-летним стажем, десять из которых она берет кредиты на развитие своего дела в микрофинансовой организации КМФ. Ее столовая в Каскелене - пригороде Алматы, обслуживает около 160 человек в день, в основном торговцев ближайших рынков, а также реализует блюда на вынос. В столовой кроме Перузы работают еще шесть человек: два повара, пекарь, официанты и посудомойщица. Этот бизнес помог женщине построить дом, выучить двоих детей.

Эта столовая выросла из маленького дела – готовки обедов на дому, а еще раньше был переезд из Узбекистана и долгий поиск своего места в жизни на Родине.

НАЧАЛО СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

По специальности Перуза Хайрбаева – учитель начальных классов. Еще в советское время закончила пединститут в Алма-Ате и уехала работать домой – в Узбекистан. Уже в 1994 году в семье приняли решение вернуться на Родину. Как и многие в то время – торговала на рынке. Уже в 2003 году Перуза решает изменить свою жизнь и заняться тем, что она умеет и любит – готовить. Но без специального образования ее берут только официантом в столовую. Через полгода женщина предлагает себя в качестве повара. После проверки она становится одним из двух поваров столовой в Алматы, где каждый день питаются до 500 человек.

«Работать поваром очень тяжело: человек при повышенной температуре проводит 8-12 часов на ногах, - говорит Перуза. – А зарплата была маленькая. Поработав полгода, я решила работать на себя. Готовила дома манты, лагман для продавцов на барахолке. Я работала одна, в день получалось приготовить и разнести около 30 порций».

«**Главное в нашем деле – готовить на совесть, тогда и не надо переживать за посетителей**»

Продавцы в рынках, которых кормила Перуза, и подсказали идею - открыть столовую - спрос на вкусную, качественную домашнюю стряпню был хороший. Они же посоветовали обратиться в КМФ для получения стартового капитала. В 2007 году Хайрбаева получила первый кредит – 150 тысяч тенге, на которые сразу же закупила посуду для столовой, мантоварки, а также наняла еще одного повара и официанта-разносчика. Ассортимент блюд расширился, объем производства увеличился втрое – около 100 порций мант, жаркого, лагмана ежедневно продавала столовая и покупали местные продавцы на рынке.

Уже через полгода женщина закрыла кредит и взяла новый для покупки холодильника, духового шкафа и другого оборудования, наняла пекаря и открыла цех выпечки - к меню добавились пирожки, самса, булочки, чебуреки.

Сегодня столовую Перузы Хайрбаевой в Каскелене знают многие – здесь обедают почти все местные офисные работники, обеда на вынос по-прежнему покупают многие торговцы на рынке, салоны красоты, медцентр. Оборот столовой превышает 60 тыс. тенге в день.

Перуза Хайрбаева считает что, ей в жизни повезло дважды: когда решила начать свое дело и когда получила первый кредит. В ее случае – каждый из них стал толчком к новому расширению и развитию. Не все из них шли в дело – на один из них построили новый дом, на другой - купили машину.

«Столовых вокруг много, а конкурентов мало, - смеется Перуза. - Главное в нашем деле – готовить на совесть, тогда и не надо переживать за посетителей. Сами клиенты говорят что, мои манты – самые лучшие, а после других столовых у них бывает и живот болит».

В планах у предпринимателя открыть свой ресторан европейской и азиатской кухни. К этому подталкивает желание готовить изысканные блюда и азарт предпринимателя. В КМФ, она не сомневается - там ее идею поддержат.





ШВЕЯ ПО ПРИЗВАНИЮ

История одного бизнеса длиной в 22 года

Ултуган Кызайбекова – предприниматель из Алматы с 22-летним стажем, 17 из них кредитует-ся в микрофинансовой организации КМФ. Владеет швейным цехом, где выпускают спецодежду для правоохранительных органов, специальных подразделений, структур МВД, прокуратуры, шьют на заказ школьную форму и костюмы для чиновников. На производстве работают 35 человек. За рабочий день выпускают 5-6 костюмов, до 35 камуфляжных и специальных комплектов униформы под брендом «Казвоенторг». Оборот предприятия - около 20 млн. тенге в месяц. Половина пошитой продукции уходит в регионы: Астану, Семей, Актобе, Шымкент. Около 30% - заказывают госорганы в Алматы, еще 20% – индивидуальный пошив.

Этот швейный цех вырос из маленького бутика по продаже спецодежды и ее подгонке, а до этого был долгий поиск своего места в бизнесе.

НАЧАЛО СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

Свой путь к успешному швейному производству Ултуган начала в начале 90-х. Колхоз им. Свердлова в селе Чарын Алматинской области обанкротился, а она – заведующая в местном заготовительном магазине, осталась без работы. Как и многие казахстанцы в то время, Ултуган пошла торговать. Покупала продукты и вещи в Чундже и продавала у себя в селе. В 1995 году вместе с семьей переехала в Алматы, купили времянку в «Шаныраке». Торговала полгода мясом на рынке, потом перебралась на алматинскую барахолку – продавала игрушки, обувь, косметику – все, что пользовалось спросом. Там же узнала о КМФ, стала брать небольшие кредиты по 50-150 тысяч тенге на закуп товара. В 2000-м году по совету знакомой швеи, решила заняться продажей одежды.

К тому моменту у нее было несколько торговых бутиков на алматинской барахолке, налаженная, с помощью групповых кредитов от КМФ, торговля, где работал и муж и сын.

«Мне стало интересно не просто продавать, а продавать одежду собственного производства. Пошла на курсы кройки и шитья. Начала шить на заказ: сама подбирала ткань, мерки снимала. Появились первые постоянные заказчики».

ПРОДВИЖЕНИЕ И РОСТ

По словам Ултуган, спрос на качественную и недорогую одежду местного производства начал расти с начала 2000-х, когда люди стали искать альтернативу китайским вещам, когда можно не только купить, но и тут же подшить под себя. Рост объемов производства начался практически сразу после открытия швейной мастерской. Сыграло свою роль удачное расположение – в здании автовокзала «Сайран». Большой пассажиропоток, в котором оказываются и те, кто едут на закупки товаров в Алматы сразу дал большую долю заказов их регионов. Это послужило толч-

ком к расширению производства, был взят кредит в 1,5 миллиона тенге на закуп швейных машин, оверлоков и другого оборудования. Сегодня половина заказов у Ултуган приходится именно на регионы.

ГОСОРГАНЫ – ГЛАВНЫЕ ЗАКАЗЧИКИ

Основной ассортимент швейного цеха определил спрос: заказы со стороны госорганов на пошив спецодежды в больших объемах с госсимволикой и знаками отличия. По словам Ултуган, основная проблема в работе с госструктурами – отсутствие детальной спецификации на заказ. Приходится самим подбирать ткань, где-то импровизировать, а после – переделывать.

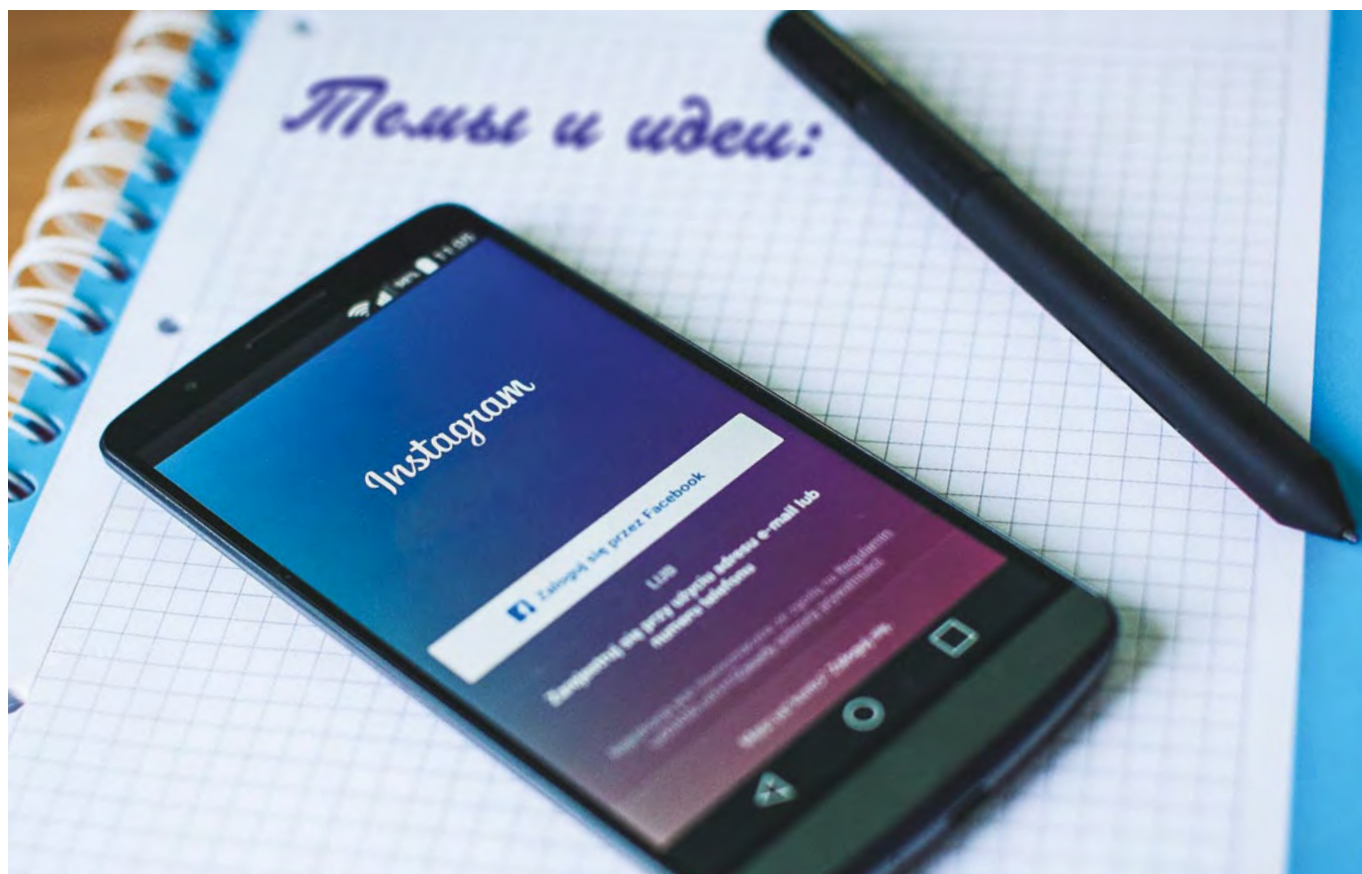
«Сейчас шьем полный комплекс формы для прокуратуры, МВД, КНБ, частные охранные фирмы заказывают бушлаты, в том числе и в регионах, – рассказывает предприниматель. – В январе сдали заказ дорожной полиции – светоотражающие жилеты и перчатки. Жезлы им ведь отменили, теперь они в белых перчатках работают».

Пару лет назад для участия в крупных тендерах на пошив униформы для госорганов Ултуган открыла ТОО «Казвоенторг» как субподрядчик. *«Напрямую заявки подавать – пока опыта нет. Много документов нужно собрать, сама процедура долгая, а нам работать надо», – рассуждает Кызайбекова.*

В феврале 2017 года в КМФ женщина получила очередной кредит в 5 млн. тенге на покупку лазерного оборудования для выточки шевронов и открытие вышивального цеха. В планах у предпринимателя – покупка земли и строительство большого швейного производства под Алматы. Для финансирования этого проекта она планирует также обратиться в КМФ.

Главное считает Кызайбекова, – шить качественно и в срок. *«Лучше от заказа откажусь, чем сделаю дешево. Это очень приятное чувство, когда люди приходят с новым заказом, рекомендуют знакомым, – добавляет она. – И, конечно, все время нужно изучать спрос, предлагать новые материалы. Конкуренция в лице Китая, Кыргызстана и местных швейных производителей держат нас в постоянном тонусе».*





ПРОДВИЖЕНИЕ БИЗНЕСА И УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ В INSTAGRAM

Сегодня социальные сети становятся все более популярными и востребованными каналами не только общения, но и продаж. Это отличная возможность для предпринимателей увеличить свой доход продвигая товар или продукт в социальных площадках. Сегодня в рубрике советы предпринимателям мы рассказываем об одном из самых популярных каналов, как для продаж, так и для продвижения своего бизнеса – Instagram.

Не стоит думать, что бизнес на селе можно развивать только традиционными каналами продаж. Традиционные каналы продаж – радио, телевидение, реклама в интернете, сайт компании, промо-продажи, «сарафанное радио». Бесплатное использование Instagram дает отличную возможность увеличить продажи, причем с нулевым вложением. Главное что для этого нужно это хорошие фотографии и небольшое их описание. Фото конечно же должно соответствовать тексту.

На первый взгляд это может показаться сложным, особенно для тех, кто относит себя к рядам «не умеющих писать» или «не умеющих продавать». Не стоит бояться. Главное иметь большое желание увеличить доход от вашего бизнеса.

Чтобы легче достигнуть результата от своей страницы в Instagram, в первую очередь необходимо продумать темы и идеи для будущих постов.

Рассмотрим идеи для постов, условно мы их разделим на 8. Каждый из них по-

зволяет добиться определенной и важной цели в процессе раскрутки страницы и увеличения продаж с ее помощью.

Для этого регулярно публикуйте посты из других разделов, грамотно чередуя их. И уже совсем скоро почувствуете результат в прибыли. Подумайте сами у кого бы вы скорее купили товар, у незнакомца или у знакомого? Ответ очевиден!

Итак, какие могут быть идеи для создания постов

Идея 1

РАССКАЗЫВАЙТЕ О СВОЕЙ КОМАНДЕ

Покажите, какая классная у вас команда. И ваши подписчики поймут, что за вашим бизнесом стоят живые реальные люди, которым можно доверять.



Идея 2

РАССКАЗЫВАЙТЕ О СЕБЕ, ВЫКЛАДЫВАЯ ЛИЧНЫЕ ФОТО

Познакомьтесь с подписчиками, станьте им другом, за которым интересно наблюдать и которого приятно покупать. Искренность и открытость притягивает и увеличивает доверие.



Идея 3

ПОКАЖИТЕ, КАК СОЗДАЕТСЯ ПРОДУКТ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

Это также стремительно повышает вовлеченность. Каждому интересно посмотреть, как другие работают и «как это сделано». Если же это товар, расскажите о его преимуществах.



Идея 4

ПРОДЕМОНСТРИРУЙТЕ ДОСТИЖЕНИЯ БИЗНЕСА ОДНОЙ КАРТИНКОЙ

Дополнительное доказательство, что ваш бизнес надежный и вам можно доверять. Выкладывайте фото с успешных сделок, мероприятий и памятных событий компании.



Идея 5

ПУБЛИКУЙТЕ ФОТО КЛИЕНТОВ И ИХ ОТЗЫВЫ

Здесь как раз работает тот принцип когда «раз они купили и получили результат, я тоже смогу». Решаясь на ту или иную покупку, клиент в первую очередь ищет отзывы. Помните всегда об этом. Работайте над негативными отзывами. Их всегда можно направить на позитив.



Идея 6

ПОЗДРАВЛЯЙТЕ ВАШИХ ПОДПИСЧИКОВ

Повышайте вовлеченность, поздравляя с праздниками.



Идея 8

ПРОВЕДИТЕ АКЦИЮ ИЛИ ДАЙТЕ СКИДКУ

Скидки и акции активно репостят. Поэтому они отлично повышают продажи помимо того, что увеличивают число подписчиков.



Идея 7

ПОКАЖИТЕ ВАШ ОФИС ИЛИ ЦЕХ И ЕГО МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ

Это повышает доверие к твоей компании мгновенно. Подписчики понимают, что смогут тебя легко найти.

И самое главное никогда не используйте на своей странице чужие фото, только свои – это золотое правило.

Обязательно отвечайте на комментарии, и вопросы это повышает уровень лояльности ваших подписчиков.

Это, пожалуй, самые элементарные азы для начального введения страницы в Instagram. Инструментов и возможностей увеличения продаж и продвижения бизнеса в данном канале очень много, которым можно обучаться ежедневно и развивать свой бизнес в том направлении, в котором вам хотелось бы.



НОВОГОДНЯЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Сотрудники КМФ в преддверии нового года приняли участие в «Акции добра» проводимой в компании по инициативе сотрудников. Сотрудники в разных регионах Казахстана оказали благотворительную помощь самым нуждающимся – детям и ветеранам Великой Отечественной войны.



ОТДЕЛЕНИЕ МЕРКЕ

Сотрудники отделения «Мерке» оказали помощь нуждающейся семье. Коллектив вручил продуктовые пакеты семье в преддверии новогоднего праздника.



АЛМАТИНСКИЙ ФИЛИАЛ НА КАЛДАЯКОВА

Отделение «Талгар» Алматинского филиала «На Калдаякова» приехали в детский дом «Ковчег», чтобы поздравить деток с наступающим Новым годом!

Конечно, по традиции, приехали не с пустыми руками: привезли с собой коробку мандаринов и коробку сладостей.

КАРАГАНДИНСКИЙ ФИЛИАЛ

В преддверии нового года сотрудники Карагандинского филиала приняли участие в «Акции добра» оказали благотворительную помощь детям с ограниченными возможностями. Детям были приобретены лекарства, продукты питания, необходимые вещи в согласовании с лечащими врачами.

Помощь оказали трем детишкам: Симанковой Ангелине 2006 г.р. с диагнозом ДЦП были приобретены подгузники и детское питание, Егору Хомичу, 2008 г.р. с диагнозом миодистрофия Дюшена-Беккера – корсет, лекарственные препараты и сладости, и Ерасылу Куралову, 2009 г.р. с диагнозом ДЦП – лекарственные препараты и фрукты.





ГОЛОВНОЙ ОФИС

Сотрудники Головного офиса поздравили ветерана ВОВ Логачеву Ирину Онуфриевну с Новым годом. Ирине Онуфриевне 87 лет. Уже в течение нескольких лет сотрудники офиса традиционно поздравляют подшефных ветеранов. На этот раз ветерану были куплены различные продукты.

Коротко о ветеране: Родилась в Белоруссии, г. Полоцк, когда началась война, ей было 8 лет. 3,5 года их семья находилась под оккупацией немцев. Отец Ирины Онуфриевны воевал, скончался в 1947г. от ран. Брату было 16 лет, когда он ушел в партизаны. Позже его отправили в Казахстан, в г. Алма-Ату. После чего, ее брат, обосновавшись здесь и женившись, перевез оставшуюся семью. Так Ирина Онуфриевна оказалась в Алма-Ате.



ПОМОЩЬ ПОСТРАДАВШИМ В Г.БИШКЕК

Всем мы знаем о трагедии, произошедшей у наших самых близких соседей Республики Кыргызстан. Узнав о том, что неподалеку от офиса производится добровольный гуманитарный сбор пострадавшим в г. Бишкек, сотрудники головного офиса в Алматы не остались в стороне. Коллектив собрал все самое необходимое: продукты питания и одежду. В данной акции принимал участие все жители города Алматы. Инициатива шла от Общественного объединения «Я Алма Атинец». 19 января 2017 года весь груз (три машины на фото) был доставлен в г. Бишкек. Пострадавшие, нуждающиеся в продуктах и одежде получили все необходимое.



ЖАМБЫЛСКИЙ ФИЛИАЛ

Сотрудники всех отделений Жамбылского филиала в преддверии Нового года оказали благотворительную помощь многодетным, малоимущим и неполным семьям, где дети остались без родителей по стечению обстоятельств, а также детям-инвалидам из Общественного объединения «Нурбала». Сотрудники посетили семьи, подарили новогодние подарки детям и продуктовые корзины. Все



дети перед Новым годом верят в чудеса и ждут Деда Мороза, который исполнит их желания. Так, перед долгожданным детским праздником АО «Казпочта» запустила акцию «Напиши Деду Морозу», где дети с разных концов нашей области просили Деда Мороза о подарках. Старшая сестра из многодетной семьи из 7 человек, которые живут в однокомнатной квартире, попросила Деда Мороза подарить ее младшим сестрам и брату подарки. Сотрудники не остались в стороне, приняли участие в данной акции, совместно с Дедом Морозом подарили детям из многодетной семьи их желаемые подарки – ролики, куклу, машину с пультом управления и разные сладости. И еще Ёлку, изготовленную руками работников отделения Байзак.



ПОЗДРАВЛЕНИЕ В ДЕТСКОМ ЦЕНТРЕ «ЖАНҮЯ»

Также сотрудники головного офиса поздравили детей Детского центра «Жанүя» с наступающим Новым Годом. Восторженные эмоции детей наполнили этот снежный день новогодним предпраздничным настроением. Ведь оказывая поддержку детям, которым необходима забота и поддержка, мы отдаем частичку себя и подаем пример другим. Детский центр «Жанүя» - это специализированный центр для детей с задержкой речевого и психического развития. В школе также воспитываются дети, оставшиеся без попечения родителей. Многие из них сироты, также есть дети, родители которых забирают их домой только на выходные. В основном это семьи, достаток которых не позволяет содержать ребенка самостоятельно. 15 ученикам 3 «Б» класса сотрудники подарили конструкторы LEGO, нижнее белье, угощения и конфеты Kinder Surprise.

ОТПРАВЛЯЕМСЯ НА ОТДЫХ – ЗАРЯЖАЕМСЯ ЭНЕРГИЕЙ

В Казахстане очень много замечательных мест для отдыха. В весенний период, когда ехать на курорт еще рано, а отдых уже просто необходим, можно отправиться в путешествие, не выезжая из страны. Предлагаем вам несколько прекрасных мест куда можно отправиться для того, чтобы укрепить здоровье, зарядиться энергией, найти душевный покой и погреться в лучах теплого долгожданного весеннего солнца.



ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ – ОЗЕРО АЛАКОЛЬ

Озеро Алаколь расположено на границе Алматинской и Восточно-Казахстанской областей на высоте 347 м над уровнем моря, длина 104 км, ширина 52 км, средняя глубина 22 м, наибольшая глубина 54 м. В озеро впадает более 15 притоков.

Наибольшая температура на поверхности воды -26 градусов, на мелководных прибрежных участках в северной зоне 30 градусов. На глубине 20 м t воды не превышает 18 градусов. Вода Алаколя по составу морская и включает почти всю таблицу Менделеева (кроме йода), что способствует лечению многих заболеваний.

Алакольская впадина относится к зоне недостаточного увлажнения и является прекрасным климатологическим местом для лечения легочных заболеваний. Отправляйтесь на Алаколь для укрепления и лечения здоровья.





ДЛЯ ДУШИ – КОМПЛЕКС «ДЖАЙЛЯУ»

В 50 километрах от Костаная расположен оздоровительно-развлекательный комплекс Джайляу. Этот современный туристический комплекс, оборудованный по последнему слову техники расположен в самом сердце Соснового Бора и имеет на своей территории настоящее лечебное минеральное озеро

Здесь можно отдохнуть в одно, двух или местном номере класса «люкс», и даже снять собственный небольшой коттедж со всеми принадлежностями, кабельным и спутниковым телевидением, душевой кабиной, сейфом, кондиционером и даже с собственной небольшой кухней. На территории комплекса работает двухуровневый отличный ресторан.

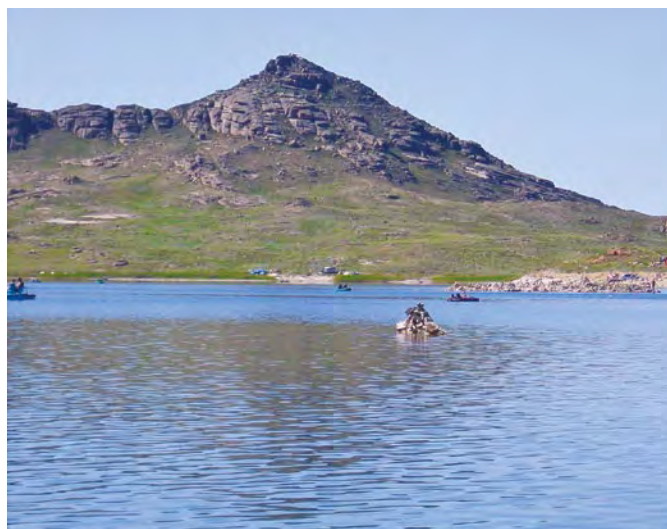
Цены на номера - от 10 000 до приблизительно 12 000 тенге. В стоимость входит проживание, питание и некоторые медицинские процедуры. Джайляу расположен в самом сердце соснового леса, этим самым лечит и душу и тело, заряжает энергией и силой. Это место где можно душевно обогатиться умиротворением, спокойствием и зарядиться энергией на год вперед.

НАЕДИНЕ С ПРИРОДОЙ - «ОЗЕРО ОКУНЬКИ»

Озеро Окуньки или Дубыгалинское (а в народе его называют попросту Митрофаны) расположено недалеко от города Усть-Каменогорска. Дубыгалинское озеро всегда славилось своей мягкой водой, словно окутывающей и баюкающей твое тело, красивыми каменными горами, сплошь и рядом состоящих из новых лазеек, ходов-выходов, будто созданных для игры в лабиринты.

Озеро Окуньки всегда являлось излюбленным местом отдыха горожан. настолько излюбленным, что в теплое время года вдоль берегов озера не то, что машину поставить – яблоку некуда упасть. Отдыхать сюда приезжают со всех сторон. И это вполне объяснимо: такой природы, как на Митрофанах, вы не встретите нигде.

Вода в озере по составу напоминает морскую. Она солоноватая на вкус, мягкая и слабощелочная. В ветреную погоду на воде можно увидеть пену на прибое, принимающую причудливые формы, заворачивающуюся загадочными иероглифами. Существует гипотеза, что Окуньки – это все, что осталось от древнего Алтайского моря. Озеро лежит в котловане, слева от Иртыша, на полдороги между Семеем и Усть-Каменогорском. Площадь озера 1,84 кв. км, длина 2,4 км, максимальная ширина 1,2 км, длина береговой линии 6,8 км. В озеро впадает небольшая речка. Озеро бессточное, и лежит на высоте 343,7 м. над уровнем моря. Берега песчаные, но есть каменные и обрывистые, такие, что кажется, стоишь на краю пропасти. Вообще природный колорит, разнообразие чувствуется во всем. Дно может быть как илистое, так и песчаное, следом же - каменное. Самое огромное впечатление производят все-таки окрестные горы. Великий архитектор природа, сотворила небывалые формы. В этом месте вообще все как будто из сказки – в очертаниях валунов, огромных камней, всегда можно увидеть каких-либо легендарных персонажей, даже предметы быта. Есть, например, камень, похожий на сложенные человеческие руки... Природа, словно сама зовет сюда людей, открывая перед искушенным оком человека самые необычные виды, зачаровывающие пейзажи - закаты и восходы, пьянящий степной воздух свободы. Люди, сюда приезжающие, находятся в удивлении от необычайной красоты, а также пребывают в приятном шоке от близости и доступности такого отдыха. Место, которое стоит посетить!





НАУРЫЗ – ПРАЗДНИК ВЕСЕННЕГО ОБНОВЛЕНИЯ

В Казахстане весна теснит зиму и полноценно вступает в свои права 21 марта – именно в этот особенный день отмечается светлый праздник Наурыз, знаменующий собой не только весеннее равноденствие, но и обновление природы.

Наурыз в Казахстане символизирует плодородие, дружбу и любовь. В этот день люди одеваются нарядно, ходят в гости к родным и близким и не смолкают добрые пожелания. Для восточных народов Наурыз всё равно, что Новый Год, ведь оба праздника считаются вестниками новой жизни. Даже название праздника

Наурыз на персидском языке означает не что иное как «новый день».

Наурыз – праздник, который начали отмечать до появления ислама, он достался восточным народам в память о языческих верованиях, когда в почете у предков были природные культы.

Так, в Северной Индии отмечают Лори – день окончания суровой зимы, в Египте начало весны называют Жам эн-Нессим; в Израиле чествуют Ту би-шват – конец сезона дождей, в Исландии есть Сумарсаг – день прихода лета. Наурыз не относится к религии, в этот день по всему Казахстану люди поют и танцуют, а также участвуют в народных играх и праздничных гуляниях.

Непременным в Наурыз считается наличие на каждом праздничном столе традиционного блюда наурыз-коже. Казахи считают, что в Наурыз нужно досыта наесться этим блюдом, и тогда год пройдет в достатке. Наурыз-коже – это сытный наваристый суп, который готовится из семи ингредиентов: мяса, воды, муки, масла, пшена (можно заменить рисом или кукурузой), соли и молока. Каждый компонент блюда символизирует одно из семи жизненных начал: рост, удачу, счастье, богатство, здоровье, мудрость и покровительство небес. Наурыз вообще полон символов. Так, особое значение в праздновании Наурыза имеет число семь – семь ингредиентов в наурыз-коже, который потом разливают в семь чаш и ставят перед мудрыми старцами-аксакалами.



Семь гостей в свой дом должен пригласить каждый, а также обязательно самому побывать в семи домах.

Пьют в Наурыз кумыс – кисломолочный напиток, приготовленный из кобыльего молока. Традиционно в этот день поздравляют словами «Коктем туды!». В Наурыз проходят импровизированные состязания поэтов-острословов, которых в Казахстане называют акынами; праздник не обходится без национальных соревнований, среди которых народная борьба «казакша курес», игра на логику под названием «тогуз кумалак» и конечно же конные игры «кыз-куу» и «байга». Прямо на улицах актерами разыгрываются театральные представления и сценки. Другая старинная традиция празднования Наурыза, чтимая и по сей день, называется «алтыбакан» – девушки и парни собираются вместе, чтобы пообщаться и покататься на качелях.

Наурыз не только является государственным праздником Казахстана, празднуемым на протяжении трёх дней, но и признан ООН в качестве международного праздника. Наурыз отмечают во всех странах Средней Азии, а также в Грузии, Индии, Иране, Китае, Турции и многих других странах по всему миру.



КАК ПРАВИЛЬНО ВСТРЕТИТЬ НАУРЫЗ МЕЙРАМЫ

Вот уже больше 5 тысяч лет в день весеннего равноденствия, 22 марта, отмечают один из древнейших праздников в мире – Наурыз мейрамы. Предки верили: чтобы новый год прошел хорошо, нужно правильно его встретить. Традиционная подготовка к Наурызу начинается за неделю до праздника. В это время мы приводим в порядок не только жилища, но и мысли, чтобы встретить весну в наилучшем расположении духа. Считалось, что каждый день – это очередная ступень на пути к новому году. Как предки проводили праздничную неделю и какие обычаи можно взять на вооружение сегодня? Узнайте, как встретить Наурыз мейрамы из нашей статьи.



14 МАРТА

В этот день в доме должны появиться свежие цветы: тюльпаны или розы, так как это символ весны. Также 14 марта принято навещать старших родственников: по традиции младшие члены семьи должны первыми поздороваться со старейшинами рода, а те благословляют родных и желают здоровья и процветания в новом году. Первый день празднования Наурыза – отличное время для примирения.



15 МАРТА

Второй день празднования Наурыза – День пробуждения природы. В старину в это время высаживали новые деревья как символ будущего благополучия, расчищали родники и арыки, доставали из сундуков старую одежду, чтобы проветрить ее и решить, что оставить, а что отдать нуждающимся.



16 МАРТА

Третий день праздничной недели – День очищения. Как и любое важное событие, празднование Наурыза не может обойтись без наведения чистоты и порядка. Традиционно проводится большая уборка, выбрасываются или даже сжигаются ненужные вещи. Это отличный повод произвести ревизию в доме и избавиться от испорченных или неиспользуемых предметов: здесь вам пригодится правило «одного года» – если вещь не находит применения в течение года, ее выбрасывают.



17 МАРТА

В День достатка и насыщения домохозяйки большую часть времени проводят на кухне за приготовлением традиционных праздничных блюд, в первую очередь, выпечки и наурыз-коже. А еще в этот день все ходят друг к другу в гости: каждый должен пройти сквозь 7 дверей, то есть посетить 7 домов, и принять 7 гостей. Цифра 7 имеет сакральное значение для казахов и означает бесконечность Вселенной.



18 МАРТА

День пожеланий начинается ранним утром с приготовления 7 лепешек – шелпеков. Пятый день празднования Наурыза принято считать днем милосердия – можно раздать милостыню нуждающимся, накормить голодных, помочь ближнему.



19 МАРТА

На шестой день праздничной недели приходится День воссияния, главный символ которого – разноцветное лоскутное одеяло. Украсьте дом весенними аппликациями и гирляндами, попросите детей нарисовать тематические картинки. Если вы планировали приобрести что-то из мебели, 19 марта – отличный день, чтобы осуществить задумку. И не забудьте купить что-нибудь из одежды: в День воссияния в вашем шкафу должна появиться обновка.



20 МАРТА

20 марта наступает День радости, полный песен, смеха и искренней радости. В этот день забывают все обиды и дарят подарки в честь примирения.



21 МАРТА

Наступает День гармонии, последний день перед большим праздником весны. На ночь в некоторых домах ставят миску с мукой и сахаром: по поверью, ночью в дом зайдет Кыдыр-ата и оставит в миске знак или подпись, которые потом истолкуют старейшины рода. Для молодежи 21 марта – особый день! Девушки устраивали девичники и готовили угощения для юношей, которые помогали им не уснуть ночью, чтобы встретить рассвет. А юноши одаривали девушек маленькими подарками. Пожилые люди проводят ночь за дастарханом, беседуя о своем.



22 МАРТА

На рассвете все выходят из домов, чтобы встретить солнце и встретить праздник Наурыз – новый год. Весь последующий день проходит в праздничных гуляниях, встречах с друзьями, поздравлениях и искреннем веселье.





ЧТО ПРИНЯТО ДАРИТЬ НА НАУРЫЗ?

Наурыз это не только день весеннего равноденствия, но символ возрождения жизни, считалось, что именно в этот день начинают набухать почки, прорастает зелень и приходит первый весенний гром. Может не все знают, но если раньше малыш рождался в этот день, то его называли Наурызбаем, Науразбеком, если же девочка, то Наурыз, Науразгуль. Добрый праздник, чем же порадовать своих близких, итак:

РОДИТЕЛИ

Главные люди в нашей жизни, ведь они вырастили и воспитали нас, подарили нам свою любовь. Лучшее, что мы можем сделать для них – дарить свою любовь и заботу. Маме можно подарить красивый теплый платок, а папе – уютный шарф. Прекрасным подарком станут цветущие комнатные растения, ведь весна – это время цветов. Подарки на наурыз родителям могут быть не только красивыми, но и полезными. Так, сервиз для семейных застолий наверняка придется им по душе, ведь такой подарок можно сразу же поставить на стол.

БАБУШКИ И ДЕДУШКИ

Они рассказывали нам сказки на ночь, играли с нами и кормили самым вкусным! Порадовать старших родственников можно нарядными фоторамками с семейными фотографиями или большим фотоальбомом. Хорошо, если вы умеете вязать или шить: бабушки и дедушки оценят подарки на наурыз, сделанные своими руками, например, связанные вами шали и шарфы, декоративные салфетки и вышивку.

СУПРУГИ

Муж и жена настолько близкие люди, что подарок для партнера может быть любым, ведь никто не знает ваши предпочтения лучше вас! Прекрасный вариант – украшения. Для женщины это могут

быть серьги или подвеска в виде цветка, для мужчины – изящная заколка для галстука или запонки. Не любите украшения? Не беда! Подарите любимому книгу, посвященную его увлечениям: фотоискусству, спорту, живописи. Советы актуальны и для молодых пар, еще не связанных узами брака. Будьте смелее, будьте фантазией, ведь главное – проявить внимание к близким.

ДРУЗЬЯ

Близким друзьям можно подарить билеты в кино или на выставку, если они увлекаются искусством. Вы можете порадовать их самодельными сладостями: упакуйте их в красивые коробочки и дополните открытками с приятными пожеланиями. Если у ваших друзей есть дети, вы можете подарить им настольную игру, чтобы все члены семьи могли собраться за одним столом и весело проводить время.

ДЕТИ

Детей, наверняка, порадуют наборы для творчества: пластилин, цветные карандаши, фломастеры и краски. Для маленьких рукодельниц можно выбрать наборы для изготовления украшений, а мальчиков порадует конструктор, радиоуправляемые машинки или вертолеты. Оценят дети и новые роликовые или фигурные коньки, велосипед, набор для мини-боулинга – в такие игры можно играть всей семьей.

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.kmf.kz)
www.kmf.kz



ГОТОВИМ НАУРЫЗ КОЖЕ

Наурыз-коже – традиционное густое блюдо, состоящее из семи основных ингредиентов. Мы подготовили для вас простой рецепт-наурыз коже: дополните его на свой вкус!

7 обязательных компонентов «Наурыз коже»: вода, мясо, соль, жир, мука, злаки и молоко. Эти компоненты символизируют счастье, удачу, мудрость, здоровье, богатство, быстрый рост, покровительство неба.

ИТАК, ИНГРЕДИЕНТЫ (ДЛЯ 4 ЧЕЛОВЕК)

- ◆ сырая конина – 0,5 кг или вяленое мясо с прошлого года (можно заменить на кусок казы) – 100 г
- ◆ вода – 1 л
- ◆ соль – по вкусу
- ◆ рис – 0,5 стакана
- ◆ перловка – 0,5 стакана
- ◆ домашняя лапша
- ◆ айран – 1 л



ШАГИ ПРИГОТОВЛЕНИЯ:

1. Промойте мясо, положите вместе с казы в большую кастрюлю и сварите бульон. Секрет приготовления конины в том, что её нужно варить дольше, чем говядину (не меньше трех часов). Не забудьте посолить в процессе варки.
2. Готовое мясо вынуть, нарезать не очень толстыми кусками и вернуть в бульон.
3. Заранее отварить до полуготовности перловку, добавить вместе с промытым рисом к мясу.
4. Когда крупы будут почти готовы, добавьте лапшу.
5. Готовый коже слегка остудите, и заправьте айраном.

Дальше полет ваших фантазий и знаний, творите, вносите новые ноты в блюдо, импровизируйте! Приятного вам аппетита!



ПОЗДРАВЛЕНИЕ В СТИХАХ

с 20-ти летием компании

В январе 2017 года мы получили очень приятное письмо – письмо благодарности от нашего клиента Акназарова Кунтугана Айтмуратовича. В ответ на его творчество мы хотели бы выразить свою благодарность.



«УВАЖАЕМЫЙ КУНТУГАН АЙТМУРАТОВИЧ!

Позвольте от имени всего коллектива компании КМФ искренне благодарить Вас за столь теплые и до глубины души трогательные слова, сказанные в произведении «Ақ батасын алдың елдің көптеген!».

Нам очень приятно, что среди числа наших клиентов есть такие талантливые и творческие люди как Вы. Выражаем Вам огромную признательность за Ваше чудесное произведение. Желаем Вам также дальнейших творческих успехов и достижений. Спасибо что Вы с нами!

Произведение настолько тронуло нас, что мы решили опубликовать его в следующем выпуске кооперативного журнала Искер. Как только журнал выйдет в свет, мы непременно вручим вам его лично.

Благодарим вас за признание!»

Представляем Вашему вниманию произведение Акназарова Кунтугана Айтмуратовича:

СТИХОТВОРЕНИЕ

«АҚ БАТАСЫН АЛДЫҢ ЕЛДІҢ КӨПТЕГЕН!»

Отырғам жоқ еріккеннен жыр жаза,
Ризамыз біздер ұл мен қызға да,
Аз пайызбен несие алып жараттым,
Алғысым мол Шалқар атты мырзаға.

Несие алып, үйімді де тұрғыздым.
Қамқоршымыз болып бүгін жүр біздің,
Қыз ұзатып, үйлендіріп баламды.
Той өткізіп, сауық-сайраң құрғыздың.

Біреулер жүр емханада емделіп,
Бір-біріне қуат беріп дем беріп,
Қызметкерің қазаққа тән биязы,
Байлармен жүр тереземіз теңеліп.

Ақ батасын алдың елдің көптеген.
Қуанышсыз бір күнінде өтпеген,
Адал жандар тауыпсың сен қарағым,
Қайда жүрсе, ар- намысын төкпеген.

Үлес қосты жастардың да кешіне,
Қайда жүрсең алады жұрт есіне,
Көлік мініп, малға толды қорамда,
Байлық қосты сенен алған несие.

Игілікке қажет істі бастадың,
Елім бай боп жүрсе деген мақсатың,
Орындалып, бәсекелестеріңнен,
Алда болып, шыға берсең жақсы атың.

Сіздерге айтар алғысым шексіз. Бұл менің жеке ойым емес, көпшіліктің айтар ойы. Жігіттеріңізбен, қыздарыңыз сыпайы, ақ көңіл жандар - сұраққа жылы жүзбен жауап беріп, жамағаттың ықылас ниетіне бөленіп жүрген жастар екенін сөзімен де, ісімен де көрсетіп жүр.

Сізге және сіздің қызметкерлеріңізге !

Бурундай Сұлтанның байлығын, Нұрсұлтан елбасының айлығын берсе екен деген ақ тілегімді жолдаймын.

*Кунтуган Акназаров ақын,
Жамбыл облысы. Байзақ ауданы, Түймекент ауылы.
Аудандық «Ауыл жаңалығы» газетінің тілшісі,
Түймекент ауыл ақсақалдар
Кеңесі төрағасының орынбасары,
Еңбек және Нұр Отан партиясының ардагері.*



ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

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

*в продуктовой линейке КМФ

В данном продукте доступна кредитная линия на длительный срок.

Кредитная линия может быть как возобновляемой так и не возобновляемой.



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



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

БОЛЬШОМУ КОРАБЛЮ – БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ!

МСБ



от 5 000 001 ₸ до 18 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев



Целевое назначение кредита:

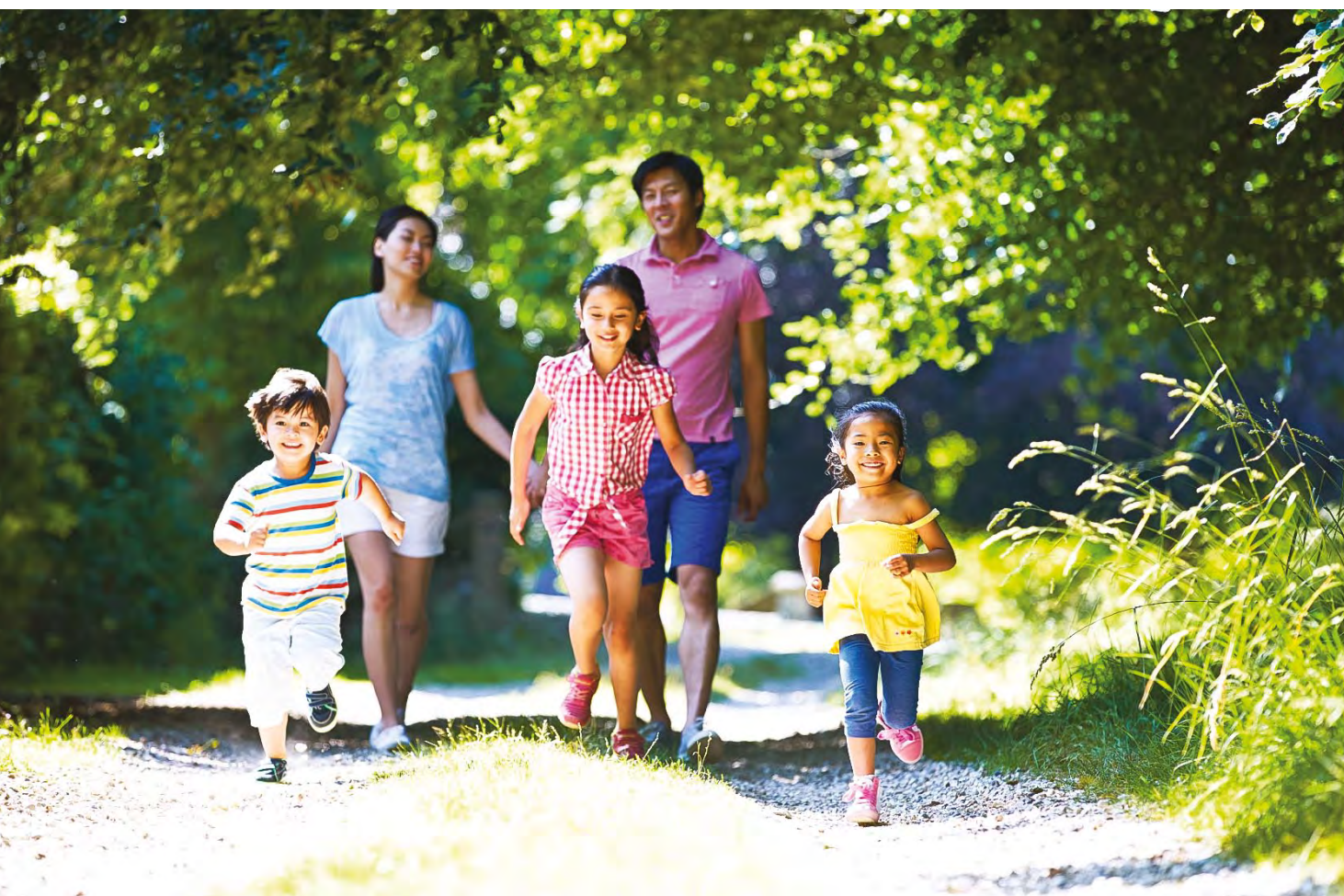
- ♦ Пополнение оборотных средств;
- ♦ Приобретение основных средств (авто/оборудование);
- ♦ Строительство/ приобретение / реконструкцию / ремонт недвижимости;
- ♦ Рефинансирование;
- ♦ Потребительские цели.

Основные условия:

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

ВЕСЕННИЕ РАЗВЛЕЧЕНИЯ С ДЕТЬМИ

Наконец-то погода радует ласковым солнышком, унылые сугробы растаяли, а значит настало время, как следует повеселиться! Предлагаем вам подборку самых веселых и интересных весенних развлечений для детей и их родителей!



1 Запаситесь цветными листьями и сделайте свою разноцветную флотилию, которая отправится в путь в первом же растаявшем ручье. Превратите подготовку в игру - используйте подручные материалы, ни в чем не ограничивайте свою фантазию. Картон, пенопласт, коробки от бытовой техники, пластиковые бутылки, даже скорлупки от грецких орехов - пригодятся все! А какой корабль без флага? Пусть ребенок сам решит, будет это алые паруса или же над палубой будет виднеться хулиганский Веселый Роджер.



2 Разведите на подоконнике собственный огород. В небольших горшочках или пластиковых стаканчиках посадите быстрорастущие семена и вместе с малышом наблюдайте, как нежные зеленые росточки пробиваются сквозь почву. Можете вырастить растение из фруктовой косточки, а если ваш выбор пал на семена пряных трав, то огород станет вкладом не только в развитие ребенка, но и разнообразит его рацион. Мы еще не встречали ни одного малыша, который отказался бы от собственноручно выращенной зелени!



3

Весна – время ломать стереотипы! Если в вашем детстве замерз глубины и ширины луж были под строгим запретом, то не отказывайте же в этом удовольствии своему ребенку. Резиновые сапоги на ноги - и вперед!



4

Начните заблаговременную подготовку к Пасхе. Вместе с ребенком продумайте украшения яиц, сделайте аппликации или другие поделки, которые в праздник украсят ваш стол. Пока будете заниматься творчеством и рукоделием, расскажите малышу откуда появилась традиция красить яйца и печь куличи.



5

Смастерите кормушки и скворечники для птиц, а потом разместите их в ближайшем парке. Этот проект долгоиграющий - регулярно добавляйте угощения пернатым, наблюдайте, какие птицы прилетают. Для малыша это будет полезно, познавательно и безумно интересно.



6

Закопайте свой «секретик». Соберите яркие фантики, мелкие игрушки (например, из шоколадных яиц), ленточки и бусины, прихватите кусок прозрачного стекла или пластика и закопайте «секретик» в тайном месте. В конце лета восторгу не будет предела, когда настанет время искать клад. Чтобы не забыть его точное местоположение, нарисуйте карту, маршрут и отметьте крестиком место икс. Поиграйте в кладонскателей!



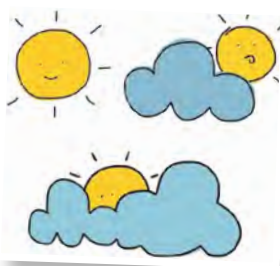
7

Не забудьте попить березовый сок. Собирать в промышленных масштабах его не нужно (деревьям тоже больно), но показать ребенку это волшебство все же нужно. Тем более, что березовый сок - антимикробное средство и прекрасно защищает от карнеса. Собирать сок можно только от взрослых деревьев более 20 см в диаметре, а отверстие не должно превышать 1 см, только так вы не нанесете березе вред. Сок начинает идти от корней вверх по стволу в конце марта-начале апреля, этот период будет длиться меньше месяца, до момента цветения березовых почек, поэтому успевайте!



8

Ведите дневник погоды, в котором отмечайте утреннюю и вечернюю погоду, время рассвета и заката, долготу дня. Так, на руках у вас будут неопровержимые доказательства, что лето рядом, а для ребенка наблюдения за природными явлениями превратятся в интересную игру.



9

Запаситесь глазками на липкой основе и оживляйте предметы! Научите ребенка видеть необычное в обычном - водосточная труба, дверная ручка, даже обычное бревно будут выглядеть гораздо веселее, когда у них появятся глазки.



10

Устройте семейный пикник. За зиму все насиделись дома, а в апреле самое время, чтобы собрать походные вкусности и отправиться на пикник. Поджарьте кусочки хлеба, сосиски на углях, налейте ароматный чай из термоса, и этот день станет не только приключением для ребенка, но и порадует остальных членов семьи.



Эта подборка – лишь малая часть весенних развлечений. Не ограничивайте фантазию, вспомните себя в детстве и ищите вдохновение в простых вещах!

ВЕСНА – ПОРА ПРОБУЖДЕНИЯ

Активируем организм



Пора просыпаться от зимнего сна. Активируйте организм. Сегодня мы расскажем о том, как повысить иммунитет весной, какие витамины начать принимать, какая физическая активность наиболее полезная в это чудесное время года.

Наша иммунная система объединяет целый ряд органов, защищающих организм от чужеродных бактерий и вирусов. Органы иммунной системы вырабатывают особые клетки - лимфоциты, а также антитела, которые распознают и уничтожают вредные субстанции. Но при всем своем совершенстве иммунитет бывает уязвим, и особенно весной, **при недостатке солнечного света и витаминов.** Как укрепить иммунную систему? Что для этого нужно делать? Если вы чувствуете, что ваша иммунная система нуждается в поддержке, в первую очередь стоит максимально разнообразить свой рацион и на время отказаться от однообразных монодиет. Дело в том, что для полноценной работы иммунной системы требуется

множество витаминов и микроэлементов, которыми нас обеспечивают самые разные продукты. Прежде всего, обратите внимание на антиоксиданты: это витамин С, витамины Е и А. Они нейтрализуют свободные радикалы, тем самым облегчая работу иммунной системы. Источниками этих витаминов являются цитрусовые, морковь, печень, растительные масла.

Выраженным антиоксидантным действием обладают флавоноиды - растительные вещества, которые не только справляются со свободными радикалами, но и оказывают противораковое действие. Наиболее богаты флавоноидами бобовые, томаты, грецкие орехи.

Минеральные вещества - еще один компонент здорового иммунитета, их





веществ левзеи, китайского лимонника, заманихи, аралии обладают общетонизирующим действием. Препараты женьшеня, элеутерококка, родиолы розовой и др. растений сочетают общетонизирующий эффект с адаптационными свойствами.

Физическая активность – залог активного жизненного тонуса. Ваша активность напрямую зависит от ваших физических разминок и зарядок. Проснуться с утра бывает очень сложно. Не вставайте. Не открывая глаза, поднимите руки вверх, подтянитесь. Отпустите. Поднимите ноги на 90 градусов. В таком положении будьте до 30-40 секунд. Это активируем кровеносные сосуды, и способствует пробуждению организма ото сна. Встав с постели, совершите по два наклона вправо и влево, также вперед и назад. Затем круговые движения головой влево, вправо, вперед и назад. Встряхните ногу правую, затем левую. Ну и, конечно же, контрастный душ это самый лучший активатор организма в любое время года!



можно почерпнуть из зеленых овощей и фруктов: листового салата, капусты брокколи, спаржи. Не следует забывать и о микроэлементах: особенно важны для иммунитета цинк и селен. Цинк помогает в заживлении ран, восстановлении сил, служит важным фактором для синтеза веществ иммунной защиты. Источниками цинка служат морепродукты, мясо, орехи, яйца, сыр и зерновые. Селен тормозит процессы старения, позволяет сохранить бодрость духа и здоровый иммунитет. Лучшие источники селена - печень, морепродукты, почки, цельнозерновой хлеб, различные злаки.

новый, клубничный, виноградный, гранатовый, клюквенный). В первую неделю принимайте по полстакана сока 3 раза в день, во вторую - 2 раза в день, в третью - 1 раз в промежутках между приемами пищи. Через 10 дней курс можно повторить.

Быстрому повышению иммунитета способствует японская диета, в которой **предпочтение отдается различным морепродуктам:** кальмарам, креветкам, треске, хеку, окуню. Если для кого-то эти продукты кажутся дорогими, их можно заменить более дешевыми, но не менее эффективными аналогами: минтаем, ледяной рыбой, пикшей, горбушей. Не возбраняются также не прошедшие термообработку слабосоленые сорта красной рыбы, свежемороженая форель, лосось и селедка. Полезно периодически включать в меню мороженую скумбрию, она содержит необходимый организму набор ненасыщенных жирных кислот, заметно повышающих защитные силы организма. Только имейте в виду, что при копчении и жарке эти полезные вещества разрушаются.

Чтобы укрепить иммунитет, многие из нас обращаются к помощи иммуномодуляторов. Это вещества, которые восстанавливают функции иммунной системы и укрепляют ее. Наиболее известны **природные иммуномодуляторы растения-адаптогены:** женьшень, лимонник китайский, родиола розовая (золотой корень), левзея сафлоровидная (маралий корень), элеутерококк колючий, аралия маньчжурская. Эти растения входят в состав комбинированных препаратов, которые выпускаются в виде лекарственных средств и биологически активных добавок к пище.

Комплексы биологически активных



Весьма благотворно действует на иммунитет **курс весенней сокотерапии:** в течение трех недель пейте любые свежесжатые соки красного цвета (свекольный сок, морковный сок, вишневый, ежевич-



Могу ли я взять кредит по программе «Шанырак» и сделать ремонт в своем магазине?



По кредитному продукту «Шанырак» кредит выдается на ремонт и реконструкцию имеющейся жилой недвижимости. Но у нас есть другие кредитные продукты, по которым можно получить на бизнес цели, в том числе и на ремонт магазина.

Я на счет вакансии в вашей организации, куда я могу отправить свое резюме?



Резюме можете отправить на электронный адрес - cv@kmf.kz

Я занимаюсь животноводством, могу я получить кредит на оплату обучения своего ребенка?

Да, конечно, если животноводство является источником Вашего дохода, то Вы можете получить кредит на различные потребительские цели, в том числе и на обучение Вашего ребенка.



Могу ли я досрочно закрыть свой кредит? При этом буду оплачивать штраф?



Досрочное погашение у нас разрешается в любое время, без штрафных санкций. Погашаете остаток основного долга и проценты на дату погашения, только за фактические дни пользования кредитом.

Могу я взять у вас кредит, чтобы закрыть кредит в другом банке, по которому сейчас у меня просрочка?



В КМФ есть программа рефинансирования. Но по этой программе можно рефинансировать только не просроченную задолженность в другом банке. И если у Вас по кредиту в другом банке есть не закрытая просроченная задолженность, то к сожалению, вы не сможете получить у нас кредит для закрытия кредита в другом банке.





Я получаю пенсию по инвалидности и дополнительно подрабатываю, могу я получить у вас кредит?



Если вы имеете дополнительный доход, то можете получить у нас кредит. Решение принимает кредитный комитет филиала.

У вас есть онлайн рассмотрение заявок на кредит?



Вы можете оставить предварительную онлайн заявку на сайте (справа на главной странице сайта кнопка - Заявка на кредит), с Вами свяжутся наши сотрудники в течение суток, с города, который вы укажете. Они более подробно Вас проконсультируют и договорятся о встрече, в удобное для Вас время. Вам надо будет подписать заявку на кредит и формы согласия на просмотр вашей кредитной истории и отчислений в ГЦВП. Одобрения онлайн не будет. Это предварительная заявка, для того, чтобы с вами связались наши сотрудники.

Я постоянно проживаю в г.Кызылорде, но 15 дней в месяц работаю в Атырау вахтовым методом, пенсионные отчисления регулярные, могу я получить у вас кредит?



К сожалению, если Вы работаете в г.Атырау, Вы не сможете получить у нас кредит, т.к. город Атырау не находится в зоне охвата филиалами КМФ.

Я хотел взять крупную сумму в вашей организации, живу в одном городе, а дом, который хочу предоставить в залог, находится в отдаленном регионе. Берете ли вы в залог дом в другом регионе?



В нашей компании существует гибкий подход к залоговому обеспечению. Мы рассматриваем возможность кредитования при предоставлении в залог недвижимости в отдаленных регионах. Оценку залоговой стоимости сделают наши кредитные специалисты совершенно бесплатно. Но очень важно, чтобы в том регионе, где находится предлагаемое Вами залоговое обеспечение, была представлена наша компания. Более подробную консультацию о регионах, в которых представлена наша компания, Вы сможете получить по номеру 7474, звонок бесплатный.

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

У моей жены кредит в вашей организации, скажите пожалуйста - какой у нее остаток?



Мы не предоставляем информацию о кредитах наших клиентов третьим лицам - родственникам, друзьям. Ваша супруга может сама обратиться в наш колл-центр по бесплатному номеру - 7474.





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

АЛМАТЫ:

г. Алматы, ул. Розыбакиева, 45 Г
8 (727) 374-20-53, 374-20-54
г. Алматы, 4 мкр., 10 А
8 (727) 380-29-65
с. Иргели, ул. Кунаева, 158
8 (727) 307-12-17
г. Каскелен, ул. Байгазиева, 39
8 (727) 371-76-48
с. Узынагаш, ул. Жамбыла, 101 А
8 (72770) 2-12-84
ст. Шамалган, ул. Дуйсекова, 37 А
8(72771) 5-80-75
г. Алматы, ул. Калдаякова, 30
8 (727) 382-46-46, 382-46-45
г. Алматы, ул. Майлина, 208
8 (727) 251-30-54
г. Есик, ул. Токатаева, 139
8 (72775) 4-03-20
г. Капшагай, 4 мкр., 42, н.п. 82
8 (72772) 7-99-80
г. Талгар, ул. Кунаева, 87
8 (727) 295-63-89
с. Шелек, ул. Орынтаева, 69 А
8 (72776) 2-42-19

АСТАНА:

г. Астана, пр. Абая, 75
8 (7172) 55-93-27/28/29/32
г. Астана, пр. Богенбай Батыра, 71
8 (7172) 20-51-19/71
г. Степногорск, 3 мкр., 10 А
8 (71645) 6-14-26, 6-43-66
г. Атбасар, ул. Ауэзова, 19
8 (71643) 5-53-19, 5-53-20

КАРАГАНДА:

г. Караганда, пр. Н. Абдилова, 25
8 (7212) 42-51-33, 41-27-56
г. Караганда, ул. Карл Маркса, 5
8 (7212) 37-37-44
г. Шахтинск, пр. А. Кунанбаева, 91/1
8 (72156) 5-66-44
г. Темиртау, пр. Мира, 98
8 (7213) 95-95-57
с. Осакаровка, ул. Достык, 29
8 (72149) 4-10-98
с. Киевка, ул. Тәуелсіздік, 51
8 (72144) 2-17-15
с. Атасу, пр. Сейфуллина, 20
8 (71030) 2-76-01

КОСТАНАЙ:

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

КОКШЕТАУ:

г. Кокшетау, ул. Ауельбекова, 62
8 (7162) 26-92-82, 26-45-34, 26-46-05
с. Зеренда., ул. Мира, 77
8 (71632) 2-10-14
г. Щучинск, ул. Ауэзова, 45
8 (71636) 4-32-80
г. Макинск, ул. Яглинского, 5 А
8 (71646) 2-22-33
с. Саумалколь, ул. Достык, 15 А
8 (71533) 2-14-79

КЫЗЫЛОРДА:

г. Кызылорда, ул. Желтоқсан, 9 Д
8 (7242) 26-38-47, 58-95-13
г. Кызылорда, ул. Журба, 35 А
8 (7242) 26-38-47
п. Жалагаш, ул. Бухарбай Батыра, 129
8 (72431) 3-26-43
п. Жанакорган, ул. Мусаханова, 18
8 (72435) 2-22-29
п. Жосалы, ул. Коркыт ата 64 А
8 (72437) 2-11-39
п. Шиели, ул. Даулеткерей, б/н
8 (724 32) 4-27-99
п. Теренозек, ул. 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
с. Бескарагай, ул. Сейфуллина, 157 А
8 (72236) 9-07-44
с. Караул, ул. Мұхаметханова, 77
8 (72252) 9-22-93
с. Калбатау, ул. Алимбетова, 37
8 (72347) 6-10-95
с. Кокпекты, ул. Абая, 40
8 (72348) 2-10-34.
с.Самарское, Горохова, 58
8 (72333) 3-19-12

ТАЛДЫКОРГАН:

г. Талдықорган, ул. Тәуелсіздік, 40
8 (7282) 246-735, 246-736
с. Балпык би, мкр. «Шадрин», 4 А ТД БУМ
8 (72838) 2-05-29
с. Карабулак, ул. Панфилова, 115/117, кв. 1.
8 (72836) 3-19-87
г. Уштобе, ул. Абылайхана, 6 А, 5
8 (72834) 2-05-31
г. Сарканд, ул. Жамбыла, 41 А
8 (72839) 2-16-99
с. 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. Сарыөзек, ул. Момышулы, 1/4
8 (72840) 3-19-51
г. Жаркент, ул. Розыбакиева, 24
8 (72831) 5-04-56
г.Жаркент, пр. Жибек Жолы, 61 кв. 3
г. Чунджа, ул. К. Исламова, 25
8 (72778) 2-44-98
с. Кеген, ул. Б. Атыханұлы, 22
8 (72777) 2-20-66

ТАРАЗ:

г.Тараз, пр. Абая, 106
8 (7262) 43-60-34
г. Тараз, ул. Байзақ батыра, 187
8 (7262) 45-22-15
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. Науаулиева, 7 Б
8 (72643) 2-13-16

ТУРКЕСТАН:

г. Туркестан, ул. С. Ерубаета, 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. Сарайшык, 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

ШЫМКЕНТ:

г. Шымкент, ул. Тыныбаева, 28 А-Б
8 (7252) 39-30-70, 39-30-71,
с. Абай, ул. М. Артыкова, 106 А
8 (72532) 3-01-93
с. Казыгурт, ул. Ахмет Яссауи, 1
8 (72539) 2-20-81
г. Сарыагаш, ул. Дүйсебаева 4 А
8 (72537) 2-36-01
г. Ленгер, ул. Төле би, б/н
8 (72547) 6-01-92
с. Коксайек, ул. Төле би, б/н
8 (72547) 5-16-63
г. Шымкент, мкр «Восток», 89, кв. 11
8 (7252) 20-12-03
г. Шымкент, ул. Отегенова уч.№ 1884
8 (7252) 770-740
с. Аксукект, ул. Жандарбекова, 9
8 (72531) 2-40-74, 2-22-47
с. Рыскулов, ул. Т. Рыскулова, 257
8 (72538) 5-36-71
с. Темирлан, ул. Аббасова 8/1
8 (72530) 2-24-38
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

ВАЖНО!

ЧТОБЫ СТАТЬ КЛИЕНТОМ КМФ ВАМ НЕОБХОДИМО:

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

ОФОРМЛЕНИЕ КРЕДИТА С МИНИМАЛЬНЫМ ПАКЕТОМ ДОКУМЕНТОВ*:

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

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

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

Кредиты выдаются на различные цели, не противоречащие законодательству РК.

ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА

можно осуществить любым удобным для Вас способом:



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

ШАҒЫННАН ҮЛКЕН БЕЛЕСТЕРГЕ.
ЫРҒЕ ӨСУДЕМІЗ!



WhatsApp
8 701 801 7474
✓✓ KMF

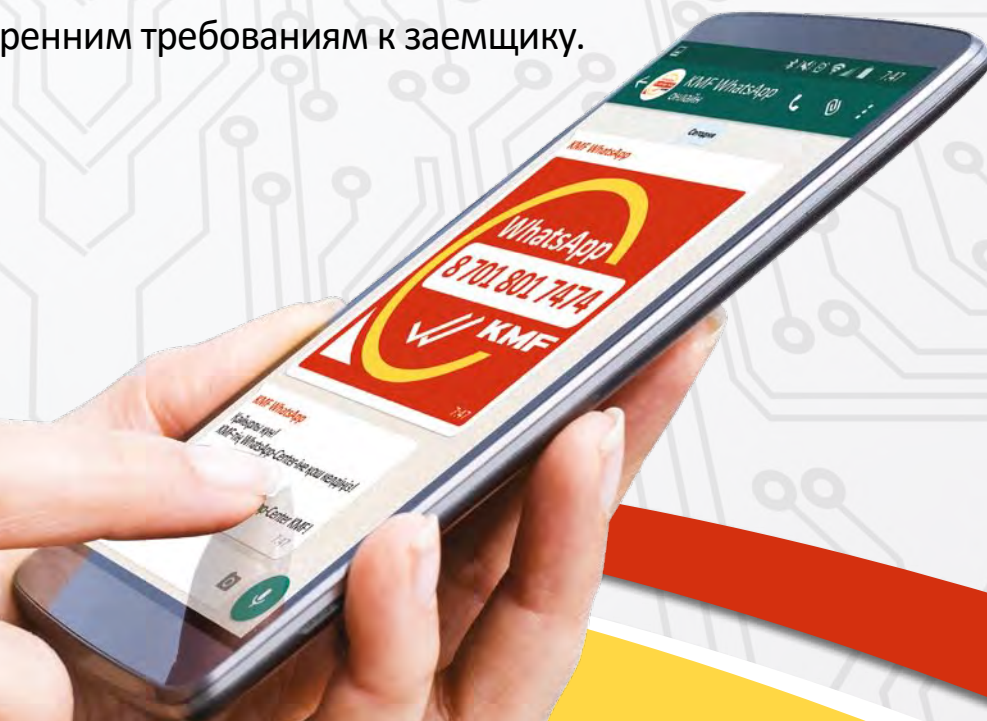
KMF теперь и в WhatsApp!

Сохраните номер **8 701 801 7474** и напишите нам приветственное сообщение.

Через **KMF WhatsApp** Вы сможете оперативно получать информацию о контактах офисов, способах оплаты и многое другое, задав вопрос оператору.

Можно оставить предварительную заявку на кредит через WhatsApp и наш кредитный эксперт оперативно свяжется с вами!*

*при соответствии внутренним требованиям к заемщику.



тегін
бесплатно
7474
call-center

www.kmf.kz

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