

іскер



№ 1 (41) МАЙ 2016

10

ИНТЕРВЬЮ

Как строитель построил крупнейшую компанию в новой финансовой нише?

16

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Повышение финансовой грамотности в управлении бизнесом

32

СЕЛЬСКО- ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

Перспективные виды сельскохозяйственного бизнеса

40

СОВЕТЫ РОДИТЕЛЯМ

Детский лагерь – как подобрать правильное место для вашего ребенка

48

ЛЕТНИЙ ТУРИЗМ

7 достопримечательностей Казахстана, которые нужно увидеть



Уважаемые клиенты КМФ!

Рады сообщить Вам,
что для вашего
удобства
с начала августа
был запущен
Call-центр.

По всем возникшим
вопросам,
пожалуйста,
обращайтесь
по номеру
7474

*(звонок с мобильного
телефона
бесплатный).*



**График работы
Call-центра:
понедельник-
пятница
с 8.00 до 19.00**

www.kmf.kz



ГРУППОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

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

В данных продуктах доступна кредитная линия на длительный срок.

Кредитная линия может быть как возобновляемой, так и не возобновляемой.



 kmf.official
www.kmf.kz

НЕ ИМЕЙ 100 РУБЛЕЙ, А ИМЕЙ 100 ДРУЗЕЙ!

ДОС



Условие: группа из 2-х человек

до 500 000 ₸ ♦ до 24 месяцев



ДОСТАР

Условие: группа от 3-х до 10 человек

до 36 месяцев

1-ый кредит
♦ до 700 000 тенге

2-ой кредит
♦ до 1 500 000 тенге

3-ий кредит
♦ до 2 500 000 тенге

4-ый кредит
♦ до 5 000 000 тенге

СОДЕРЖАНИЕ



НОВОСТИ КОМПАНИИ

Результаты КМФ в 1 кв. 2016 года:
 Клиентская база выросла до 156 000 клиентов.....4
 Портфель микрокредитов за 2015 год набрал 11,3%,
 обогнав темпы роста ссудного портфеля БВУ на 1,6%.....4
 Открылся еще один офис КМФ
 в Кызылординской области.....6
 Финансовая грамотность для всех!.....6

КОНКУРС

Об итогах конкурса на Facebook
 «Моя мама – самая лучшая!».....8

ИНТЕРВЬЮ

Как строитель построил крупнейшую
 компанию в новой финансовой нише?.....10
 Блиц-опрос!34

УСЛУГИ КМФ

КМФ – ответственное финансирование14

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Повышение финансовой грамотности в
 управлении бизнесом.....16
 Способы погашения кредита18
 Региональное развитие20

КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ

Хотите получать большие суммы, с меньшими
 платежами и не переплачивая по процентам?.....22

В ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

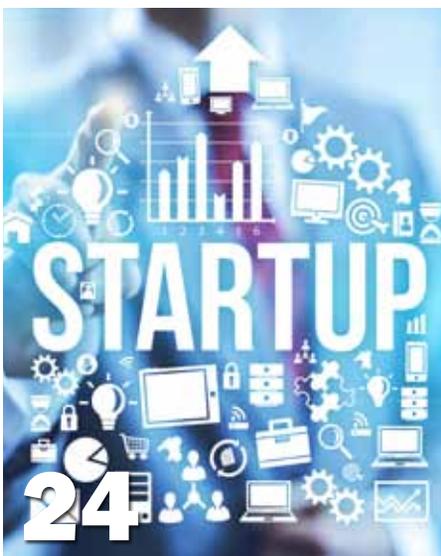
Хороший старт.....24

БИЗНЕС ПРИМЕР

Пекарь – почетная профессия!.....26

ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС

Бизнес в Интернете.....28





34



36



42

ЦИТАТЫ БИЗНЕС ГУРУ

Современные лидеры мирового бизнеса30

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

Перспективные виды сельскохозяйственного бизнеса.....32

ИСТОРИЯ КЛИЕНТА

Сельские труженики – опора малого предпринимательства!....36

СОВЕТЫ РОДИТЕЛЯМ

Подготовка к ЕНТ38

Детский лагерь – как подобрать правильное место для вашего ребенка40

Стоит ли отдавать ребенка в кружки и секции?42

Чем и как занять ребенка?44

СЕЗОН ПРАЗДНИКОВ

Оригинальные подарки своими руками.....46

ЛЕТНИЙ ТУРИЗМ

7 достопримечательностей Казахстана, которые нужно увидеть48

9 советов путешественникам50

ЗОЖ

Бег – залог здоровья и долголетия.....52

КАК СПАСТИСЬ ОТ ЖАРЫ

Летние освежающие коктейли и напитки.....54

ДАЧНЫЙ СЕЗОН

Оригинальные идеи оформления декоративных грядок на даче.....56

ВОПРОС – ОТВЕТ

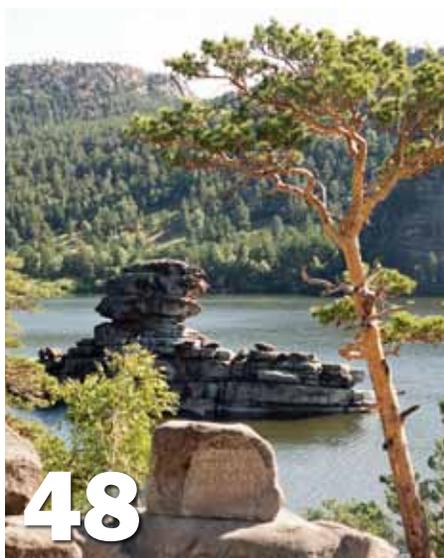
.....58

ГОРОСКОП

.....60

АДРЕСА

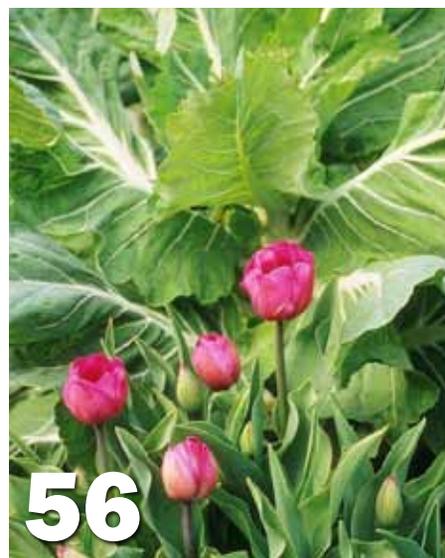
.....61



48



52



56

РЕЗУЛЬТАТЫ КМФ В 1 КВ. 2016 ГОДА:

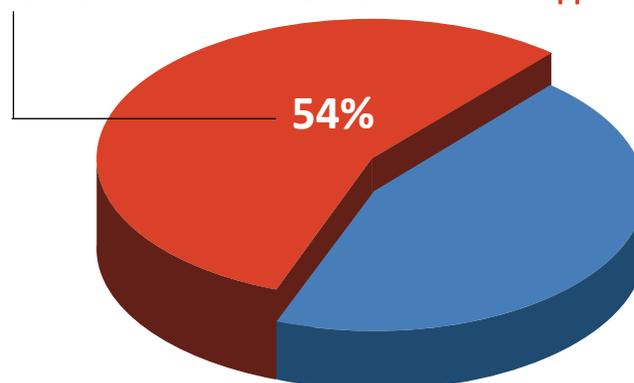
Клиентская база выросла до 156 000 клиентов

Размер кредитного портфеля по итогам отчетного периода увеличился до 36,6 млрд. тенге, в том числе, 55,8% кредитного портфеля выдано на развитие бизнеса, 29,4% портфеля приходится на кредиты в сельской местности; 53% кредитов взяты в составе группы, 29,4% объема кредитов выдано на развитие сельского хозяйства.

Количество активных клиентов с начала года увеличилось на 3% с 151 903 до 156 713 человек на 1 апреля 2016 года.

По итогам 2015 года по данным Национального Банка РК КМФ является крупнейшим участником казахстанского рынка микрокредитования, контролируя 54% его объема.

**КМФ ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ УЧАСТНИКОМ
КАЗАХСТАНСКОГО РЫНКА МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ**



ПОРТФЕЛЬ МИКРОКРЕДИТОВ ЗА 2015 ГОД

набрал 11,3%, обогнав темпы роста ссудного портфеля БВУ на 1,6%

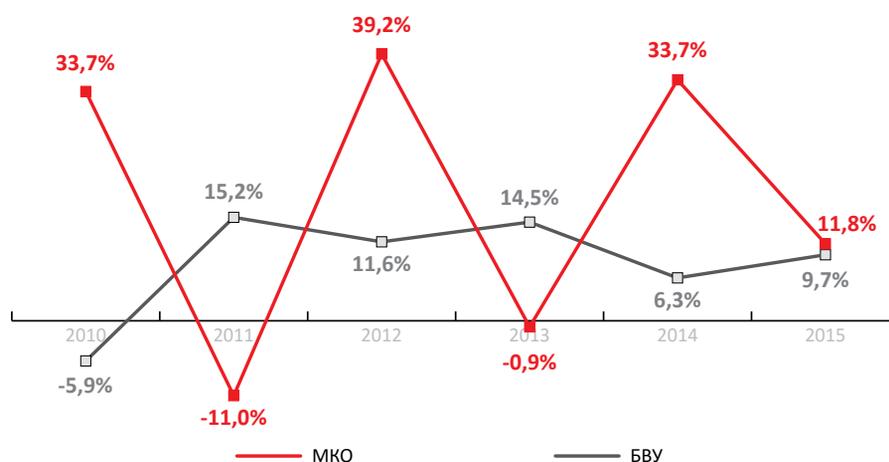
В 2015 году рост ссудного портфеля микрокредитных организаций превысил темп увеличения кредитного портфеля БВУ. За год объем предоставленных физлицам и юрлицам микрокредитов увеличился на 11,3%, в то время как ссудный портфель БВУ за тот же период вырос на 9,7%.

В первой половине 2015 года кредитный портфель микрокредитных организаций показывал прирост на 8% ежеквартально, в 3 кв. темп замедлился до 0,7%, и за последний квартал года размер портфеля уменьшился на 5%.

Наибольший прирост размера кредитного портфеля за 4 кв. 2015 среди микрофинансовых организаций показал КМФ – на 2,1 млрд. тенге, или на 6,5%.

Источник: Ranking.kz

**ДИНАМИКА ГОДОВОГО ПРИРОСТА ССУДНЫХ
ПОРТФЕЛЕЙ МКО И БВУ**



**С ДНЕМ ЕДИНСТВА
НАРОДА КАЗАХСТАНА!**



ОТКРЫЛСЯ ЕЩЕ ОДИН ОФИС КМФ В КЫЗЫЛОРДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

24 февраля 2016 года торжественно открыто новое отделение в поселке Теренозек, что находится в 50-ти километрах от областного центра. Сегодня в отделении «Теренозек» обслуживаются более 850 клиентов, кредитный портфель составляет более 91 млн. тенге. Отделение в поселке Теренозек – это еще одна точка обслуживания нашей компании, куда жители населенных пунктов

Сырдарьинского района могут обратиться за консультацией и получить финансовую поддержку для развития своего бизнеса. Гостями торжественного открытия отделения стали представители Народного Банка, Национальной Палаты предпринимателей по Сырдарьинскому району и, конечно же, наши клиенты. После приветственной речи директора филиала Нурлана Сердалиева, была разрезана красная ленточка, прозвучали

поздравительные речи наших гостей, партнеров и клиентов. Незабываемые впечатления и дружная, теплая атмосфера сопутствовала церемонии открытия. После церемонии открытия всем клиентам были вручены подарки и учебные пособия по финансовому образованию. **Адрес отделения:** Кызылординская область, Сырдарьинский район, п.Теренозек, ул. Алиякбарова 9 Б, тел./факс: 8 (724) 36 219 09



ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ ДЛЯ ВСЕХ!

Записаться на наши семинары стало удобнее и проще. Микрофинансовая организация КМФ при поддержке материнской организации – Фонда «КМФ-Демеу» уже более двух лет проводит бесплатные обучающие семинары по повышению финансовой грамотности в управлении семейным бюджетом и за это время обучение прошли свыше 75 000 человек.

На сайте www.kmf.kz реализована возможность записи на семинар по финансовой грамотности. Любой казахстанец может заранее записаться на семинар по проекту финансовой грамотности в управлении семейным бюджетом, по теме, которая ему интересна. Проект состоит из 11 тем – уроков. На сайте размещено расписание семинаров до конца 2016 года по 12 областям Казахстана, которые включают около 100 населенных пунктов: областные центры, малые города и поселки.

Для записи на семинар достаточно заполнить простую заявку в разделе проекта «Финансовая грамотность» по ссылке <http://kmf.kz/pages/110.jsp>

У нас каждый казахстанец может на бесплатной основе приобрести знания, необходимые для рационального распределения личных денежных средств.



С Днем Победы!



КОНКУРС

«МОЯ МАМА – САМАЯ ЛУЧШАЯ!»

KMF активно взаимодействует с клиентами и общественностью не только в реальной жизни, но и виртуальной. Страницка компании в самой популярной в мире социальной сети facebook последний год набирает популярность. Уже более **ПЯТИ ТЫСЯЧ** человек являются нашими подписчиками и регулярно читают наши новости, советы и просто интересную информацию о микрокредитовании. Именно для них к 8 марта был организован конкурс «Моя мама – самая лучшая!».

Все мы любим своих мам. Это самый дорогой для каждого из нас человек. Мы предложили пользователям facebook на своей странице рассказать короткую историю о маме. Может быть, она имеет необычное хобби, интересную профессию, она многодетная мать, помогает людям, спасла кому-то жизнь?! В качестве награды 30 авторам самых лучших и интересных рассказов были предложены подарочные сертификаты на сумму 15 тысяч тенге на парфюмерию и косметику от известной брендовой сети.

Месяц (с 21 января по 20 февраля) продлился сбор историй. Объявление о конкурсе увидело более 85 000 человек со всего Казахстана.

950 человек заявили о своем участии. Фактически было прислано около 120 историй на казахском и русском языках.

Члены жюри из состава руководства KMF коллективным мнением выбрали 30 самых лучших историй о мамах. Множество человеческих историй, интересных судеб. Мы увидели столько замечательных женщин и мам, которые живут в разных уголках нашей страны!



ИСТОРИЯ ЗАУРЕ КУЛМАНБЕТОВОЙ (Талдыкорган)

Мою маму зовут Роза. По профессии она акушер-гинеколог. И к этой нелегкой профессии она пришла случайно. Раньше, в 80-е годы, она работала в обувной фабрике, и у одной труженицы начались преждевременные роды. Хоть и был у нее женский коллектив, никто не осмелился подойти к роженице. Помню, мама мне рассказала, что в тот день, она была словно в тумане. Сама не понимая как, она все подготовила к родам и приняла на свет малыша, до приезда врачей. С того самого момента, она решила посвятить себя медицине. Затем последовали долгая учеба, семинары, различные курсы. Помню эти толстые книги и справочники по акушерству и гинекологии. Скольким женщинам она приняла роды просто не счесть. Помню мы с сестрой были невероятно горды за нашу маму, когда прочли о ее трудах в местной газете. Она многоуважаемый человек, ее узнают везде. Невозможно спокойно пройтись по центру города вместе с ней, потому что везде ее остановят любопытные женщины расспросами о женском. Она чрезвычайно общительна, открыта, всегда с обворожительной улыбкой любезно поговорит с вами. А за этой красивой улыбкой и блестящими глазами скрываются многолетние страдания хрупкой женщины. Так случилось, что нашего отца не стало, и ей пришлось нести все тяготы жизни одной. Растить двоих детей не так то легко даже сейчас, не то что в лихие 90 годы, когда не было тепла, света, воды и газа. Я смотрю на нее, и думаю, как же все эти трудности ее не сломили?! А именно, ответственность за своих детей, безудержное желание добиться всего и безграничная любовь к нам, помогла ей преодолеть все невзгоды. Мамочка, я сама стала мамой и понимаю тебя, как никогда. Ты прекрасная мама, сестра, подруга и бабушка!



Мама Анны Косаренко с подарком

Победители конкурса

Победители оказались из многих городов нашей страны: Алматы, Астана, Степногорск, Усть-Каменогорск, Шымкент, Актобе, Атырау, Уральск, Костанай, Петропавловск, далекое село Кокпекты в Восточно-Казахстанской области. Все награжденные были в восторге от наших сертификатов, ведь накануне 8 марта они могли подарить его своей маме!

Участники конкурса написали множество теплых рассказов в стихах и прозе о своих мамах.

ИСТОРИЯ МАДИНЫ КЕРИМБАЕВОЙ (Алматы)

Она спасала меня миллион раз. Она прощала меня миллион раз. Поистине уникальная женщина в моей жизни. Часто я называю ее героем моего времени. Когда я и мои сестры болеют, она делает все чтобы гарантировано поставить нас на ноги. Растить детей очень нелегко, а когда их 8, тем более. И тем более, когда все они девочки. Сейчас мне 25, и моя мама герой! Почему? За что? А вот за что!

Она родила Сабину, меня, Гаухар, Айжан, Анар – Жанар (близнецы), Софью, и Акжан. Но, на том дело не закончилось. Родить одно, а поставить на ноги, дать образование, воспитать?

Знаете сколько сил надо, чтобы воспитать девочку?! Насколько нужно быть строгим, чтобы где-то не перегибать палку. 8 девочек это 8 разных характеров, 8 разных человечков. Часто, задумчиво смотря на нее, я спрашиваю себя, Боже, откуда она берет сил на всех нас? Терпеть как вопит одна, что ей нужно это или то, как бегают другие, как болеет следующая, как убегает или выводит из себя одна сестра. И ответ прост и ясен. Мне стыдно, когда я болею, а она, заметив это сразу же, берется лечить меня как маленькую. Я убегаю от нее, просто потому, что не хочу чтобы она тревожилась, занималась мной, теряя время и беспокоясь. Но нет, она же не успокоится пока не намажет на спину курдюка и спичкой проведет «аластап жібермейді».

И да, над нами часто смеются. Я помню, все моменты, фразы знакомых, друзей родителей, что смеялись за спиной мол «у Талгата нет сына». Ничего страшного, ведь мы казахи, и не убежим от этого. Но я еще не видела, ни одну подобную семью, где образование получил каждый ребенок, где каждый ребенок уникален и воспитан, учитывая аппетит нашей страны, и пособие, что оно платит многодетным семьям. Мама говорит часто, что «әр баланың нәсібі бар», вот если честно, после этих слов мне сразу тепло и уверенно бывает. И смотря на своих сестер, понимаю, что у Всевышнего ничего не бывает зря. Это благо. Моя мама – супер женщина! У нее зеленые глаза, широкий лоб, добрые ласковые руки. Она – защитник наш, она самая красивая женщина в моей жизни, и я ее отражение.

УЧАСТНИКИ ГОВОРЯТ О КОНКУРСЕ



Мадина Сатыбалдинова, Астана:
Конкурс историй о маме – очень благородная идея накануне 8 марта!



– Спасибо за этот конкурс. Радует тот факт, что о моей маме прочли сотни казахстанцев. Обязательно подарю маме ваш приз!, – рассказывает **Зауре Кулманбетова** из Талдыкоргана, ставшая одной из победителей.



Толкын Оспанова, Уральск:
Поздравляю всех! Спасибо вам, KMF за такой конкурс!

ИНТЕРВЬЮ

Как строитель построил

КРУПНЕЙШУЮ КОМПАНИЮ

в новой финансовой нише?

(Интервью для HiPO.kz)

Мы продолжаем проект HiPO Talks с профессионалами, чья страсть, идея или мечта помогла им построить лидирующие компании. С председателем правления крупнейшей в Центральной Азии микрофинансовой организации КМФ Шалкар Жусуповым мы встретились в пятницу, так сказать в Casual Friday. Когда мы закончили разговор, то в голове резонировала фраза: «Если каждый казахстанец поставит себе задачу войти в топ-50 самых лучших в мире специалистов, Казахстан будет другим».



-Шалкар Аманжосович, наверное, точно можно сказать, что развитие микрофинансового рынка в Казахстане напрямую связано с вашим почти 20-летним опытом в финансовом секторе. Расскажите, о том, как вы пришли на эту позицию и почему выбрали этот сектор, а не, к примеру, банковский рынок?

– В 1994 году, когда я закончил строительную академию, в стране был очень тяжелый период после развала СССР. Это был дикий период становления торговли и первого бизнеса по всему Казахстану. Конечно, получив диплом в сфере строительства, работать по специальности я не смог – в то время строительство было одной из самых застойных отраслей.

Поэтому я начал искать отрасли, где смог бы себя реализовать. В то время банковский сектор был на подъеме, произошла смена национальной валюты, начались реформы в банковском секторе. Свой первый опыт работы я получил в банке, и параллельно учился в Институте рынка при Казахской государственной академии управления, получая экономическое образование.

Думаю, что опыт, полученный в корпоративном банковском секторе, несомненно, был хорошей площадкой для того, чтобы фактически построить с нуля микрофинансовый рынок. В банковской сфере я работал и в кредитовании, и в бухгалтерии, и в различных ликвидационных комиссиях. Все это стало хорошей школой, но меня всегда лично разочаровывал один факт.

Когда мы кредитовали в банках, то всегда выдавали достаточно большие суммы и, честно говоря, не совсем видели их

отдачу. А в идее микрофинансирования меня очень привлекло то, что ты практически сразу видишь отдачу от финансирования небольших предпринимателей. Ты видишь, как твои ресурсы начинают реально работать, и предприниматель растет у тебя на глазах. Когда меня пригласили работать в 1997 году в проекте USAID по развитию микрофинансирования «Казахстанский Фонд Кредитования» – тогда так называлась КМФ, первый вопрос, который я задал: какие суммы мы будем выдавать? Мне ответили, что порядка 100 долларов и, честно говоря, я был несколько шокирован.

Я не понимал, кому можно выдавать стодолларовые займы. Но я принял предложение и начал работать главным бухгалтером. Через полгода работы у меня «зажглись глаза», я был очень воодушевлен результатами, несмотря на то, что ты тратишься гораздо больше, выдавая тысячу кредитов по 100 долларов, чем один кредит в банке на сумму 1 млн. долларов. Мне нравилось создавать что-то уникальное, ведь сектор микрофинансирования был новым не только для Казахстана, но и для всего мира. В последующем меня часто приглашали на руководящие позиции в банки, но я понял, что развивая микрофинансовую нишу, я, как специалист, выигрываю больше, нежели вернусь в традиционный корпоративный банк.

Мне есть чем гордиться на посту руководителя КМФ. Мы обеспечиваем стабильным финансированием 156 тысяч казахстанцев: предпринимателей в городах и на селе. Они – труженики, которые создают десятки тысяч рабочих мест для себя, своей семьи, наемных работников. Воспитывают детей и обеспечивают свое будущее. Мне думается, что на самом деле – это главное, ради чего стоит нам развиваться.

– Насколько правдив постулат, что опыт предпринимательства в студенчестве помогает в дальнейшем, когда человек начинает работать в корпоративном бизнесе?

– Это бесценный опыт. Мы учились в советское время и ничего не знали о том, что такое рынок и капитализм. И та практика, которую мы получили пусть даже в совершенно дикое хаотичное время в студенчестве – это большой жизненный опыт. Лично мне это помогает понимать, что такое маленький бизнес. Именно тот, что реально создает себе и своей семье рабочие места – небольшие магазины, транспортные услуги, животноводство в сельской местности.

– Какие основные принципы для вас важны при подборе своей команды? Наверняка, вы не только принимали на работу сотни людей, но и опыт увольнений тоже был за почти 20 лет работы в компании. Расскажите, какие уроки вы для себя вынесли?

– Наверное, начну с самого сложного в работе любого руководителя. Через несколько месяцев после начала работы в компании, мне нужно было уволить человека, который больше всех по времени проработал в проекте. Дня три я не мог нормально спать, все время проигрывал в голове варианты того, как я скажу ему об этом. И когда, наконец, наш разговор состоялся, то оказалось, что он сам чувствовал, что ему нужно уходить, но никак не мог решиться. Из чего я понял, что если нужно принимать достаточно жесткое решение об увольнении, то оно не всегда бывает негативным и во вред человеку. В большинстве случаев это идет на пользу. Человек получает возможность получить обратную связь и реализоваться в другой сфере или отрасли.

А что касается принятия на работу, то в первую очередь, все отмечают особый корпоративный дух в компании, который сложился за 18 лет. Я думаю, что это результат усилий команды, которая стояла у истоков и продолжает работать в компании. Управленческая команда – это единомышленники, которые смогли создать особый корпоративный дух, определенную систему, которая принимает в себя только тех, кто ей соответствует.

– А о каком соответствии идет речь?

– В первую очередь, человек должен быть честным. Во-вторых, если сотрудник хочет сделать карьеру, то нужно быть по-хорошему амбициозным, то есть честолюбивым. И последнее: в нашей компании вырасти можно, только если быть преданным делу. Мы считаем, что у людей должна быть определенная лояльность к компании, если они разделяют ее ценности и политику. При этом, становятся лояльными не потому, что так надо, а «по зову сердца» через вовлеченность и осознание своего влияния на результат. Конечно, при собеседовании всегда делаются субъективные оценки. Я как-то читал интервью Цукерберга о процессе найма персонала. Когда он принимает человека на работу, он мысленно представляет – смог бы он работать у него в подчинении, то есть, видит ли он его своим начальником. Я ловил себя на мысли, что подсознательно, мы также стараемся подходить к

управляющему составу. При этом для нас важно, совпадают ли у нас взгляды на то, что такое хорошо, что такое плохо, что такое ложь, что такое правда.

Со своей стороны, я всегда ценю тех людей, которые работают давно в компании. Это очень преданные делу люди, их нужно уважать, и я не совсем понимаю тех, кто вырос со своими друзьями, единомышленниками, коллегами, а потом решает, что эти люди уже им не соответствуют.

Это не очень хороший подход по принципу «попользовался и пошел дальше». Поэтому для меня принципиально важно, чтобы в компании был сплав между новыми и текущими сотрудниками.

– Мы замечаем, что в корпоративном секторе Казахстана не хватает базовых корпоративных ценностей, в отличие от международных компаний, которые уделяют этому большое внимание. Мне кажется, что в случае с вашей компанией влияет сотрудничество с ЕБРР и наличие международных инвесторов.

– На мой взгляд, корпоративные ценности должны начинаться с самых первых шагов, прямо с процесса найма. Чем прозрачнее этот процесс, тем лучше. В таких компаниях больше устойчивости.

Не секрет, что в казахстанских компаниях много телефонного права и влияние личного знакомства. Я не говорю, что нужно принимать на работу только незнакомых людей. Нет, я за то, чтобы был открытый, прозрачный конкурс, где будет выбран самый достойный. И тогда человек, выбранный таким образом, приходит в компанию, он работает с отдачей. Ведь он прошел, потому что нам понравились его интеллектуальные способности, его навыки и его отношение к жизни.

Если процесс найма изначально неправильный, бессмысленно говорить о корпоративной культуре и каких-то ценностях. Если ты попадаешь в кабинет, где из пяти человек реально работает только двое, это однозначно негативно влияет на их отношение к компании. Чем хорош ЕБРР и его программы? Благодаря им сейчас в финансовых структурах Казахстана работает много людей, которые даже не помышляли о такой карьере. Они пришли туда на позиции кредитных офицеров, прошли честно конкурс и сделали карьеру своим трудом и способностями.

Что касается нашей компании, то ежегодно мы проводим исследование уровня удовлетворенности сотрудников.

ИНТЕРВЬЮ

В 2015 году в опросе приняли участие тысяча сотрудников, то есть более половины. Так вот средняя оценка удовлетворенности по компании составляет 87%, что на 4% выше 2014 года.

При этом максимальный процент удовлетворенности получил раздел «Политика и деятельность компании» (98%). Это значит, что сотрудники подтверждают осведомленность о миссии и о наших ценностях, знают и разделяют нашу стратегию развития. При анализе раздела «Восприятие своей работы» 95% сотрудников высоко отметили «возможность открыто высказывать непосредственному руководителю свои идеи и предложения» и 98% свидетельствуют о поддержке в компании инициативы и новаторства.

– Это одна из главных проблем недовольства компаний – когда ты хочешь улучшить что-то, предлагаешь идеи, но они никому не нужны. Как у вас проходит сбор и реализация идей от сотрудников?

– Я очень открыт ко всему новому, терпеть не могу застой и всегда приветствую новые подходы, новые идеи, которые могут пойти во благо компании, во благо наших клиентов. У нас 102 офиса по Казахстану, и в каждом собираются идеи, предложения, как от сотрудников, так и от клиентов. В головном офисе мы уже всей командой обсуждаем их, систематизируем и определяем, что мы можем сделать и затем назначаем ответственных, устанавливаем сроки и таким образом начинается работа по улучшению продуктов, процессов.

Конечная цель – это клиенты. Мы должны постоянно развиваться, чтобы отвечать их потребностям. И такой подход дает свои результаты. В прошлом году мы опросили более 4 000 клиентов, и уровень их удовлетворенности составил 94%. И для нас это очень высокий показатель, который мы хотим видеть постоянно. Именно поэтому более 70% клиентской базы – это наши постоянные клиенты. Должна улучшаться и меняться не только компания, но и сотрудники. И, честно говоря, я очень радуюсь, когда вижу, что кто-то из сотрудников в свое свободное время за свои деньги где-то дополнительно учится. Такие люди вызывают во мне глубокое уважение.

– У вас работает порядка 1400 человек. Расскажите о ваших планах относительно набора персонала в этом году?

– У нас не планируется экономии в человеческих ресурсах, наоборот, в прошлом году мы даже увеличили зарплатный фонд и улучшили премиальные программы. Наша цель – это клиент, а наши сотрудники – те, кто максимально близко с ними строят отношения, поэтому мы наоборот планируем усилить нашу команду. Я бы хотел расширить вопрос, который мы также хотим решить на уровне своей компании – это вопрос об эффективности и производительности труда в Казахстане.

У нас открытые границы, так почему казахстанские товары и услуги не выходят за пределы страны? В чем проблема? Главное – это высокая себестоимость, которая не позволяет конкурировать на соседних рынках. Производительность труда для нас – это продуктивность одного сотрудника. Только увеличивая продуктивность на одного сотрудника, мы сможем добиться лучших результатов, которые могли быть соразмерны мировым масштабам. А под этим кроется огромный пласт вопросов, которые нужно решить, начиная с информационных технологий.

К примеру, в прошлом году мы каждому кредитному офицеру выдали планшет, прошитый нужными программами. Обучили работать с ним даже достаточно взрослых людей. Какие мы получили результаты?

Если раньше все заявки заполнялось на бумаге, после переносились в базу, и далее анализировались, то сейчас при наличии интернета, наш менеджер прямо в поле может ответить клиенту на вопрос: получит он кредит завтра или нет? Менеджер может делать все на планшете, видя клиента в первый раз на месте его бизнеса, он может тут же проверить данные в кредитном бюро и оценить его кредитную нагрузку, на месте составить финансовый анализ и принять решение о выдаче займа. Нет острой необходимости для этого ехать в офис.

Как только мы внедрили планшет, мы сразу же увеличили количество обслуженных клиентов на одного сотрудника на 45 человек. То есть, каждый наш сотрудник смог обслуживать на 45 человек больше в среднем по компании!

– Какие действия стоит ждать за этими шагами?

– Мы планируем развивать интернет-каналы обслуживания, web-кабинеты для каждого клиента, чтобы они могли получать всю необходимую информацию в своем кабинете, в том числе и персональные предложения. Мы хотим

запустить кампанию под названием «KMF SMARTует».

Компания будет развиваться в smart-направлении, мы хотим развивать и онлайн кредиты. При этом, мы против того, чтобы у этих кредитов были чрезмерные процентные ставки. Мы уже видим такие ставки на рынке, и хотим сломать негативный стереотип и сделать кредитование с человеческим лицом. Мы собираемся двигаться дальше. Наш подход такой: все, что можно автоматизировать, нужно автоматизировать. Единственное, мы против того, чтобы исключать человеческое живое общение. Нужно все-таки посмотреть клиенту в глаза, понять, чем он живет, как он живет, узнать его потребности. А это не может сделать техника.

– А кто ваши клиенты? Поскольку большая часть филиальной сети находится в сельской местности, хотелось бы понять, кто пользуется микрофинансовыми инструментами?

– Наши клиенты – это представители реальной экономики: индивидуальные предприниматели, сельские труженики. У них может быть дом со своим хозяйством или огородом. Наши клиенты нуждаются в финансировании для приобретения товара, расширения своего небольшого бизнеса, закупа кормов или скота. Это действительно микроэкономика – самый показательный барометр того, что происходит в экономике в целом. Все большие проекты, дорожные карты и их эффективность можно отслеживать именно на микроэкономике.

Мухамед Юнус – первый кто, запустил проект микрокредитования. Он получил Нобелевскую премию, поскольку смог улучшить благосостояние миллионов людей. Мы адаптировали модель его микрофинансирования под казахстанские реалии с учетом плотности населения в Казахстане. Сейчас у нас две основные модели – групповое и индивидуальное кредитование. Групповое кредитование – это возможность взять кредит группой людей, связанных между собой солидарной ответственностью. Если кто-то из группы сделает просрочку, то все остальные не смогут получить кредит в следующий раз. То есть, фактически «кредитный комитет» находится не в нашем офисе, а на местах, на их групповом уровне. Люди сами должны решить, могут ли доверять друг другу, а это уже другой уровень ответственности: ты отвечаешь уже не перед банком или компанией, а друг перед другом и внутри отвечаешь на вопрос: выдавать ли кредит друг другу. К примеру, на юге даже

родные братья стараются не переходить границу денежных взаимоотношений. В этом случае, мы становимся тем самым братом, который может занять деньги, но при этом у нас не родственные, а деловые отношения.

Этот продукт называется «Достар». Зачастую, это друзья либо люди, которые работают вместе в предпринимательстве. Такие продукты и услуги рождаются, исходя из пожеланий клиентов. Вообще, рынок микрокредитования растет и с этого года он стал подотчетным Нацбанку. В связи с этим мы ждем прихода новых игроков. При этом мы говорим о лидерстве не только в Казахстане, мы хотим быть одним из лидеров на мировом уровне. В 2008 году мы уже вошли в топ-50 мировых микрофинансовых компаний по версии Forbes. Конечно, можно с юмором воспринимать: микрофинансовый рынок – это не масштабно. Но я уверен, что если каждая компания в Казахстане и каждый профессионал на рынке труда поставит себе цель – войти в 50 лучших в мировом масштабе, то Казахстан изменится.

– А вы быстро принимаете решения? Ведь скорость на пути такой амбициозной цели чуть ли не самое важное преимущество.

– Я терпеть не могу затягивать с решениями, никогда не собираю на столе кучу бумаг на подпись. Мы стараемся строить бизнес таким образом, чтобы все, что связано с клиентами – децентрализовать, и сделать все, чтобы решения принимались чуть ли не в поле, конечно, при этом есть системы мониторинга и контроля, но, тем не менее, все, что касается фронта, мы стараемся отдать сотрудникам на местах. Клиент не должен страдать от бюрократии. Все что касается бэк-офиса, мы, наоборот, стараемся централизовать. У нас сотня офисов по Казахстану, но мы поставили себе цель охватить всю страну, и это означает увеличение филиальной сети порядка в 2 раза в ближайшие несколько лет. Мы также смотрим на Россию и Китай. Почему нет? У нас в капитале – международные инвесторы, недавно вошли еще два крупных инвестфонда Tgiodos Investment Management (Нидерланды) и responsAbility Investments AG (Швейцария), поэтому мы можем получить поддержку в тех направлениях, которые станут для нас интересными.

– Кто из сотрудников в KMF – ключевое звено?

– Многое зависит от такой замечательной позиции как кредитный эксперт. Ему

нужно быть экономистом, аналитиком, оценщиком, психологом, чтобы оценить не только бизнес, но и заемщика как человека. Очень важно стать для клиента хорошим консультантом, которому можно доверять.

– Очень часто молодые специалисты хотят получить работу в банке, при этом недооценивают карьерные возможности, которые представляются в быстрорастущих компаниях. Расскажите, какие возможности есть в вашей компании и в чем особенность вашего бизнеса, ведь он должен отвечать социальным критериям?

– Когда я встречаюсь с начинающими предпринимателями или молодыми людьми, то сразу начинаю с того, что в любом деле должна быть ясная миссия. Это тот инструмент, который не дает тебе сбиться с пути. Мы часто говорим, что наша миссия – это развитие микрофинансовых услуг, чтобы улучшить благосостояние населения. И за эти 18 лет у нас были разные возможности для роста и развития бизнеса, было много соблазнов сместить акценты. Но миссия не дает уйти в сторону и постоянно напоминает – ты на рынке для того, чтобы развивать этот сегмент. Просто зарабатывать нам не интересно, мы хотим ощущать свое позитивное влияние на экономику. Мы единственная компания в Казахстане, которая получила социальную рейтинговую оценку и соответствующую сертификацию. Это международный инструмент рейтинговых агентств и первое требование – недопущение чрезмерной задолженности у клиента. Нам не безынтересно на что клиент потратил деньги, какую пользу он получил? И все это мы понимаем через наших кредитных экспертов, через них выдаем правильные кредиты, отслеживаем, куда и на что они пошли. Получение социального рейтинга достаточно длительный процесс, который занял полтора года. Мы на это пошли, потому что действительно хотим, чтобы клиент получил максимальную выгоду от микрофинансирования. Еще один немаловажный аспект – мы постоянно обучаем наших клиентов в рамках проекта «Финансовая грамотность». На семинарах слушатели учатся ориентироваться в многообразии услуг, предлагаемых финансовыми институтами, использовать накопительные и страховые инструменты. За более чем два года обучение прошли больше 75 000 казахстанцев, а также 500 предпринимателей, имеющих свой бизнес или предпринятие с наемными

работниками. Записаться на семинар может любой желающий – на нашем сайте размещено расписание на 2016 год во всех регионах, где есть наши офисы.

– Большая часть филиалов находится в сельской местности, а насколько сложно нанимать там сотрудников?

– В сельских регионах работают 47% наших сотрудников. Кредитные менеджеры, другие позиции, связанные с финансами мы закрываем достаточно безпроблемно. У нас есть комитеты по найму в каждом филиале, поэтому решение о найме сотрудника – это не единоличное, а коллективное решение. При приеме мы смотрим, насколько человек социально ориентирован, насколько у него «горят глаза». Далее, наши бизнес-тренеры обязательно обучают каждого новичка в течение шести месяцев. Но есть узкие специальности, особенно в части IT и, естественно, таких специалистов на селе сложно найти.

Также у нас есть система кадрового резерва. По желанию включаем в состав и проводим обучение и развитие человека, чтобы затем продвигать его по карьерной лестнице. Есть система ротирования. Это перевод из одного города в другой город. Он может 5-6 месяцев обучать сотрудников в другом регионе, а после возвратиться обратно.

– Ваше жизненное кредо и принципы ведения бизнеса?

– Нужно жить и трудиться правильно. Хорошо хотеть иметь машину и квартиру. И все это со временем будет. Те, кто давно работает в нашей компании, все это имеют. Поэтому молодым людям я советую трудиться. Это, наверное, для кого-то трудный путь, но я его прошел и могу сказать, что именно так становятся профессионалами и людьми с большой буквы!

На Западе все давно поняли, что невозможно просто много зарабатывать долгое время – проиграешь. Если ты хочешь развиваться на перспективу, нужно чтобы твой клиент развивался, становился богаче, улучшал свою жизнь. Тогда и компания устойчиво растет. Другое дело, что в Казахстане многие еще не поняли этот простой механизм. И видно, что много молодых людей, которые хотят стать богатыми и успешными прямо сегодня, сиюминутно. Но есть другой путь – работать честно, получать не заоблачные деньги, а то, что дает тебе твердую базу и оставаться уважаемым человеком.

Источник: www.blog.hipo.kz

ответственное финансирование

Микрофинансирование является достаточно молодым сектором финансовой системы Республики Казахстан. Впервые микрокредитные организации появились в Казахстане после приобретения независимости.

До последнего времени развитие микрокредитных организаций в стране отличало отсутствие системного регулирования и четкого плана по развитию отрасли. В 2012 году был принят новый закон регулирующий рынок микрофинансирования, который предполагает перерегистрацию всех микрокредитных организаций в микрофинансовые организации с дальнейшей подотчетностью Национальному Банку РК и соответствующими регуляторными требованиями. Данная мера позволит рынку очиститься от недобросовестных и неконкурентоспособных игроков, повышая уровень доверия к нему со стороны клиентов, государства и инвесторов.

Изначально микрофинансирование зародилось и показало успешность на территории индийского субконтинента, однако Казахстан имеет кардинальные отличия по социальным, географическим и демографическим параметрам. Поэтому, когда в 1997 году в рамках проекта USAID в Талдыкоргане открылся первый офис КМФ, было важно правильно адаптировать имеющийся опыт микрофинансирования в других странах к реалиям Казахстана. В результате проведенных исследований были разработаны продукты группового кредитования, где ключевым фактором являлось наличие бизнеса без необходимости залогового обеспечения и прочей документации. Альтернативой залога явилась групповая гарантия – солидарная ответственность. Механизм заключался в создании групп, члены которых знакомы друг с другом и могут выступить поручителями – это позволило преодолеть закоренелую необходимость наличия залога.

По результатам двух первых лет количество клиентов компании превысило 2 тысячи, а кредитный портфель составил более 60 млн. тенге. Хорошие результаты в городе Талдыкорган поставили вопрос о расширении деятельности и выхода в другие регионы. Открывая, в среднем, по одному филиалу ежегодно, сегодня КМФ насчитывает 102 офиса, 74 из которых находятся в сельской местности. В общей сложности все эти подразделения осуществляют доступ к микрофинансовым услугам жителям более 3 500 отдаленных населенных пунктов. На сегодняшний день клиентами



компания являются более 156 тысяч человек, а кредитный портфель превысил отметку в 36 млрд. тенге. Если розничные банковские кредиты рассчитаны на то, что клиент имеет стабильное рабочее место и возвращает долг с зарплаты, то КМФ напрямую влияет на успешность бизнеса своего клиента. К примеру, для 56% наших клиентов источником дохода является их собственный бизнес, с прибыли от которого и оплачиваются взносы по полученным микрокредитам. В этом свете, очевидно, что МФО коммерчески заинтересованы в успешности бизнесов своих клиентов и должны всячески способствовать этому. Логика простая, но, к сожалению, далеко не все ее придерживаются. Не редки случаи, когда не придерживаются общепринятых принципов защиты клиентов, не говоря уже о предоставлении дополнительных услуг. Проводя оценку бизнеса наших клиентов, мы пришли к заключению,

что зачастую процветанию их бизнеса мешают элементарные ошибки, которых можно легко избежать при знании основ финансовой грамотности.

Для решения этой проблемы, совместно с материнской компанией КФ «КМФ-Демеу», был разработан проект по повышению финансовой грамотности как клиентов, так и не клиентов компании, по теме «Управление семейным бюджетом». Сейчас мы запустили второй этап программы, в рамках которого проводим для клиентов обучение основам ведения бизнеса.

Но основой являются продуманная линейка продуктов и качество предоставляемых услуг. В КМФ вы можете получить микрокредиты практически на любые цели: развитие бизнеса или открытие бизнеса (*в т.ч. с/х бизнес*), потребительские цели, ремонт, рефинансирование и т.д. Мы стараемся сделать наши продукты максимально простыми и удобными для наших клиентов.

БИЗНЕСТІ ЖӘНЕ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН
ДАМУҒА АРНАЛҒАН

КРЕДИТТЕР

КРЕДИТЫ

НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА
И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Топтық кредиттеу



Групповое кредитование

ЫНТЫМАҚТЫ ЖАУАПКЕРШІЛІКПЕН ТОПТАҒЫ КЕПІЛСІЗ КРЕДИТТЕР

БЕЗЗАЛОВОВЫЕ КРЕДИТЫ В ГРУППЕ ПОД СОЛИДАРНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

ДОС



500 000 тг. дейін
24 айға дейін
Шарты: 2 адамнан тұратын топ құру
до 500 000 тг. до
24 месяцев
Условие: создание группы из 2-х человек



ДОСТАР

5 000 000 тг. дейін
36 айға дейін
Шарты: 3-тен - 10 адамға дейін топ құру
до 5 000 000 тг.
до 36 месяцев
Условие: создание группы от 3 до 10 человек

Жеке кредиттеу



Индивидуальное кредитование

КЕПІЛ МЕН КЕПІЛЗАТТАРДЫҒ ТҮРЛІ ФОРМАЛАРЫНДА БЕРІЛЕТІН КРЕДИТТЕР

КРЕДИТЫ С РАЗЛИЧНЫМИ ФОРМАМИ ЗАЛОГОВ И ГАРАНТИЙ

БИЗНЕС



Қолданыстағы бизнесті дамытуға
арналған кредиттер
5 000 000 тг. дейін
60 айға дейін
Кредиты на развитие действующего бизнеса
до 5 000 000 тг.
до 60 месяцев



ФЕРМЕР

Ауыл шаруашылығын дамытуға
арналған кредиттер
5 000 000 тг. дейін
60 айға дейін
Кредиты на развитие сельского хозяйства
до 5 000 000 тг.
до 60 месяцев

МСБ



Шағын және орта бизнеске арналған кредиттер
16 000 000 тг. дейін
60 айға дейін
Кредиты для малого и среднего бизнеса
до 16 000 000 тг.
до 60 месяцев



СТАНДАРТ

Түрлі мақсаттарға арналған
16 000 000 тг. дейін
60 айға дейін
Кредиты на различные цели
до 16 000 000 тг.
до 60 месяцев

ШАҢЫРАҚ



Тұрғын үйді жөндеу және қалпына келтіру
жұмыстарына
2 000 000 тг. дейін
60 айға дейін
На ремонт и реконструкцию жилья
до 2 000 000 тг.
до 60 месяцев



БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ

Шұғыл түрде ақша қажет пе?
24 сағаттың ішінде жылдам шешім!
300 000 тг. дейін
18 айға дейін
Срочно нужны деньги? Быстрое решение за 24 часа!
до 300 000 тг.
до 18 месяцев

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

в управлении бизнесом

Уникальный проект КМФ «Повышение финансовой грамотности населения» существует уже более двух лет. На первом этапе программы мы проводили семинары по управлению семейным бюджетом, участие в которых приняло более 75 000 человек. Успешность данной программы побудило нас запустить в ноябре 2015 года новую обучающую программу по управлению бизнесом, состоящую из пяти семинаров по различным темам. За этот короткий срок нам удалось обучить более 500 предпринимателей, 200 из которых указали в обратной связи «Семинар превзошел все наши ожидания!». 100% посетителей тренингов дали максимальную оценку раздаточному материалу. 90% лояльных клиентов компании изъявили желание посетить остальные темы.



Мы от всей души благодарим вас, дорогие клиенты за активное участие в нашем проекте! Постараемся сделать все возможное для тог, чтобы семинары по повышению финансовой грамотности стали еще более интересными и эффективными. В этой статье мы привели некоторые тезисы – золотые постулаты для каждого предпринимателя.

1. КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НАМ ДАЕТ НАЛИЧИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА?

- Наличие оборотного капитала необходимо для поддержания платежеспособности бизнеса. Когда он в наличии (*не только деньги!*) – очень высока вероятность того, что у вас всегда будут средства для оплаты издержек, связанных с бизнесом – закуп товаров и материалов, выплаты зарплат, оплаты других счетов.
- Оборотный капитал может стать защитой в кризисных ситуациях! Рабочие средства дают возможность справиться с непредвиденными расходами или спадом реализации.
- Оборотный капитал способствует установлению хороших и выгодных отношений с бизнес-партнерами. Поставщики всегда пойдут навстречу и сделают хорошее предложение надежному партнеру!
- С оборотным капиталом легче получить кредит! Банкиры и кредитные организации обращают большое внимание на рабочий капитал, принимая решение о предоставлении кредита.
- Бесперебойные поставки необходимых товаров и материалов. При наличии рабочего капитала в бизнесе, всегда будет генерироваться достаточное количество денег для закупа.

2. ПРОЦЕСС ПРОДАЖ. НАВЫКИ ЗАДАВАНИЯ ВОПРОСОВ

	ЦЕЛИ	ПРИМЕР	РЕЗУЛЬТАТ
Открытые	Помогают начать разговор, выявляют информацию об уровне знаний и навыков, отношений, потребностях участников.	Что Вы думаете? Каково мнение? Как? Что Вы знаете по поводу...? Как Вы это делаете?	Клиент может раскрыть много информации, раскрывая свои потребности, отношение к продуктам.
Альтернативные	Позволяют выявить приоритеты, заставляют мыслить в определенных рамках.	Что для Вас важнее: ... или ...?	Получаете искомый ответ в силу условий вопроса.
Закрытые	Требующие односложный ответ. Клиент подтверждает или опровергает что-либо, дает конкретный ответ	Правда, что...? Сколько? Когда? Есть ли?	Контроль, проверка понимания, результаты подсчетов, получение конкретной информации, заключенной в односложном ответе.

3. МАРКЕТИНГ. ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА МЕРЧАНДАЙЗИНГА

- Концентрация на ассортименте.
- Единство.
- Вид и положение.
- Создание блоков.
- Оптимальная протяженность зрительного контакта.
- Наилучшая выкладка.
- Соответствующая выкладка для товаров с высокой скоростью реализации.
- Уровень глаз и свобода движений.
- Заполненные полки.
- Четко идентифицированные цены.

4. МАРКЕТИНГ. УРОВНИ ПРОДУКТА



- Первый уровень** – замысел товара. На этом уровне речь идет еще не столько о реальном предмете или услуге, сколько о тех потребностях, которые будущий товар должен удовлетворить. Например, косметика задумывается, как средство сделать человека внешне красивым, дрель – как средство производства отверстий и т.д.
- Следующий (второй) уровень** – предмет или услуга в реальном исполнении. На этом уровне товар должен обладать следующими характеристиками: набором необходимых свойств, уровнем качества, специфическим оформлением, марочным названием и специфической упаковкой. Например, губная помада и дрели – это товары в реальном исполнении.
- Последний (третий) уровень** – товар с подкреплением. Это собственно товар с прилагающимися к нему дополнительными услугами и выгодами, которые вместе и составляют подкрепление. Это могут быть привлечение личного внимания к покупателем, доставка товара на дом, гарантия возврата денег, накопление условных пунктов для скидок, участие в розыгрышах и т.д. Идея подкрепления товара заставляет участников рынка присмотреться к существующей у клиента системе потребления в целом, к тому, как покупатель товара комплексно подходит к проблеме, которую он пытается решить благодаря использованию товара. При таком подходе имеется возможность выявить и применить наиболее эффективные с точки зрения конкуренции способы подкрепления своего товарного предложения.

Следуя приведенной диаграмме, вы наверняка догадались, что, процесс конкуренции возникает на втором и на третьем уровне товара, если только вы не производите что-нибудь уникальное. Именно поэтому, важно отслеживать все три ступени... или, становиться первопроходцами. Выбор за вами! Надеемся, что наш бизнес-гид в миниатюре поможет вам стать более успешными. Удачи, новых идей и достижений!

СПОСОБЫ ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА

В начале весны в свет вышел 11-й урок по повышению финансовой грамотности в управлении семейным бюджетом. Тема этого выпуска не просто занимательна, она по-настоящему важна, впрочем, как и все предыдущие темы. В «Способах погашения кредита» мы говорим о том, как осуществлять кредитные платежи через терминал и почему не стоит передавать деньги через сотрудников.



Погашение кредита – это периодичность и размер платежей по кредиту, а также способы их осуществления. Самый простой способ погашения кредита – оплата через кассу финансовой организации. Но у этого способа могут быть некоторые минусы – график работы, очереди, отдаленность кассы от места ведения бизнеса/работы клиента. В последнее время наиболее популярным становится погашение через платежные терминалы – как через терминалы, установленные в офисах КМФ, так и через внешние терминалы, установленные в магазинах, на заправочных станциях, остановочных комплексах и в других общественных местах.



ИНСТРУКЦИЯ

Погашение кредитов через терминалы КМФ

Комиссия – 0%



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

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

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



Начинается поиск введенного ИИН в базе КМФ. Следует немного подождать

Отражается Ф.И.О. и сумма для внесения платежа за индивидуальный кредит

ВАЖНО!
При кредитовании в группе, поставьте галочку перед Ф.И.О. клиента за которого будете погашать кредит. Нажмите кнопку **«ДАЛЕЕ»**



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

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



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

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



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

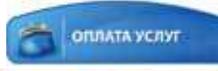
ВАЖНО!
Терминал не выдает сдачи!
Не забудьте взять чек, храните его до зачисления суммы на ваш счет



ИНСТРУКЦИЯ

Погашение кредитов через терминалы QIWI

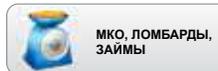
Комиссия – 0,6%
Комиссия – 0%, если терминал установлен в офисе КМФ.



Зайдите в раздел **«ОПЛАТА УСЛУГ»**



Нажмите кнопку **«ДРУГИЕ УСЛУГИ»**



Найдите в списке из нескольких окон кнопку **«МКО, ЛОМБАРДЫ, ЗАЙМЫ»**



Найдите в списке из нескольких окон кнопку **«KMF»**, нажмите на нее

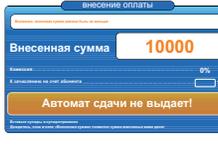


Введите свой Индивидуальный Идентификационный Номер (ИИН) (ИИН указывается на лицевой стороне Удостоверения личности)

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

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

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



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

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

Терминал – это компьютер, а с любой техникой могут иногда случаться поломки, сбои, зависания. Поэтому предлагаем вам подсказки, которые помогут при наиболее распространенных нестандартных ситуациях, случающихся при погашении через терминал.

? **Что делать, если деньги внесены, а терминал не выдал чек?**

Клиенту необходимо обратиться к консультанту, либо к дежурному кредитному эксперту. Сотрудники КМФ проверяют поступление платежа и при желании клиента распечатают выписку с подтверждением поступления денег.

? **Терминал, как известно, сдачу не дает. Куда уходит сдача от переплаты?**

На каждого клиента КМФ открывается транзитный (временный) счет, куда поступает сдача от погашения. Эта сдача будет находиться на транзитном счете до очередного (либо последнего) погашения. При очередном погашении остаток сдачи может быть включен в платеж клиента. Если платеж последний, и клиент не желает более кредитоваться, то на основании заявления он может получить остаток с транзитного счета наличными в кассе КМФ.

? **Как узнать, зачислен ли мой платеж?**

Основанием для зачисления платежа является чек терминала. Если же у вас остаются какие-то сомнения, вам необходимо обратиться к консультанту либо к кредитному эксперту и сообщить ваш ИИН. Сотрудники КМФ проверят поступление платежа.

? **Я погасила кредит КМФ в магазине недалеко от своего дома, терминал выдал чек, а на следующий день мне позвонил сотрудник филиала КМФ и сказал, что мой платеж не поступил. Что делать? У меня же есть чек!**

Не беспокойтесь! Ваш платеж будет зачислен на основании чека, и датой платежа будет считаться дата, указанная в чеке. Для того, чтобы платеж был зачислен в кратчайшие сроки, рекомендуем вам в первую очередь обратиться к владельцу терминала, в котором Вы произвели погашение кредита (контакты владельцев терминалов указаны в чеке). Если вы не можете связаться с владельцем терминала, то вам необходимо обратиться к своему кредитному эксперту, либо к консультанту филиала, и предоставить ваш чек для зачисления платежа.

Мы дали здесь ответы на вопросы, с которыми клиенты чаще всего обращаются к сотрудникам КМФ. Если у вас возникнут и другие вопросы по способам погашения кредита, Вы всегда можете обратиться с ними в КМФ и получить ответ.

ПОЧЕМУ НЕ СЛЕДУЕТ ПЕРЕДАВАТЬ ДЕНЬГИ НА ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА ЧЕРЕЗ СОТРУДНИКОВ

На первый взгляд, ситуация с передачей платежа через сотрудников выглядит абсолютно безопасно, и удобна с точки зрения клиента. Тем более, что взаимоотношения клиентов и КМФ построены на полном доверии, и кредитный эксперт помогает клиенту во многих вопросах, начиная с разъяснения условий кредитования. Но... Только не в вопросе внесения платежа по погашению! Представьте, что по дороге в офис кредитный эксперт может потерять ваш платеж. Или он может стать жертвой кражи... Обязательства по погашению платежа

в любом случае останутся за заемщиком, то есть, за тем человеком, который подписал договор займа. Передавая деньги, вы подвергаете себя и кредитного эксперта огромному риску. Для быстрых и безопасных погашений и придуманы терминалы мгновенной оплаты.

ЧТО МЫ ДОЛЖНЫ ЗНАТЬ О БЕЗОПАСНОМ ПЕРЕВОДЕ ДЕНЕГ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ БАНКОВСКИХ КАРТОЧЕК?

Пластиковая карта, современное, удобное и надежное средство расчетов, признанное во всем мире. С помощью пластиковой карты вы можете оплачивать свои покупки, оперативно получать наличные деньги, а также:

- пополнять денежными средствами банковский счет карты;
- оплачивать мобильную связь и коммунальные услуги через банкоматы;
- контролировать операции, совершаемые по счету;
- вывозить денежные средства за границу без их декларации;
- оплачивать покупки в сети Интернет;
- бронировать по телефону комнату в гостинице, билет на самолет и получить другие виды услуг по бронированию.

Но самое главное: банковская карта позволит вам обезопасить себя от потерь денежных средств!

Случаи краж и хищений, увы, имеют место в нашей повседневной жизни.

Вот как это бывает:

У Айши два бутика на рынке – она торгует косметикой и бельем. Проживает в областном центре, а товар закупает 1-2 раза в месяц у оптовиков в Алматы. Ассортимент знает хорошо, регулярно звонит оптовику, интересуется новинками. Заказ тоже делает по телефону – товар доставляют ей прямо на рынок по предоплате. Айша всегда передавала деньги автобусом – и с нее каждый раз берут 1 000 тенге. Таким способом она отправляла деньги около года, пока однажды не случилось так, что деньги не дошли до поставщика. Айша нашла водителя, через которого передавала деньги, но ничего не добились. Айша очень расстроилась и просто поменяла водителя. К сожалению, через полгода ситуация повторилась – на этот раз водитель объявил, что на него напали и отобрали деньги. За два раза Айша потеряла 450 000 тенге. Только после этого она стала искать другие способы оплаты. Выяснила, что у оптовика есть счет в банке, и теперь переводит деньги через банк. Получается немного дороже, но, как говорит Айша, теперь она спит спокойно...



Даже если стоимость отправки денег через водителей может показаться низкой, есть высокая вероятность риска потерять значительную сумму денег.

Героиня этой истории, Айша, потеряла крупную сумму денег лишь потому, что не владела достаточной информацией о преимуществах банковских карт.

Будьте предусмотрительными, дорогие друзья! И помните, важно не только заработать, но и сохранить капитал.

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Несмотря на непростые для экономики времена, рынок микрокредитования развивается во всем Казахстане. Для того, чтобы понять как быстро развивается деятельность МФО в регионах страны, мы побеседовали с директором филиала КМФ в Уральске, Ксенией Тархановой.



– Ксения, вас можно поздравить – на должности директора филиала КМФ вы ровно три месяца! Какими были минувшие двенадцать недель. Стал ли этот период по-настоящему испытательным?

– Спасибо за поздравления! На самом деле пришлось нелегко, чего уж тут скрывать! Филиал молодой, нам ведь еще и трех лет нет – не вся работа отрегулирована до автоматизма, как во всех «взрослых» филиалах компании. Но мы изо всех сил стараемся соответствовать высоким показателям наших «старших братьев». По данным на первое марта текущего года у нас 795 активных клиентов. Большинство из них – представители микро- и малого бизнеса. Мы дорожим каждым клиентом и надеемся на продолжение успешного сотрудничества.

– В целом, коллектив радушно принял нового руководителя или над этим тоже пришлось работать?

– Коллектив замечательный, дружный! Благодаря такой сплоченности нам и удается выходить на новые ступени. Говоря о коллективе, я имею в виду не только сотрудников нашего филиала, которых я вижу каждый день и безмерно уважаю, но и всех работников КМФ. Мы часть одной большой дружной семьи. Семьи, где принято стоять горой друг за друга, протягивать руку помощи каждому, кто в ней нуждается.

– Как в целом прошла адаптация филиала в условиях региона? Были ли сложности?

– В целом, мы неплохо начали. Конечно, не обошлось без сложных моментов, но мы их уже преодолели. Любые недопонимания стираются, когда стороны готовы к диалогу. Мы идем на встречу к клиентам в прямом и переносном смысле. Соблюдение интересов и принципов защиты клиентов – первоочередные задачи КМФ. Поэтому, индивидуальный подход к каждому для нас всегда в приоритете. Когда возникает необходимость выслушать человека и ответить на его вопросы – мы готовы к диалогу. Бывает, что я лично становлюсь инициатором встречи с заемщиком. Как правило, после открытой беседы все сомнения исчезают.

– Чем занимаются клиенты вашего филиала и на какие нужды они берут кредиты?

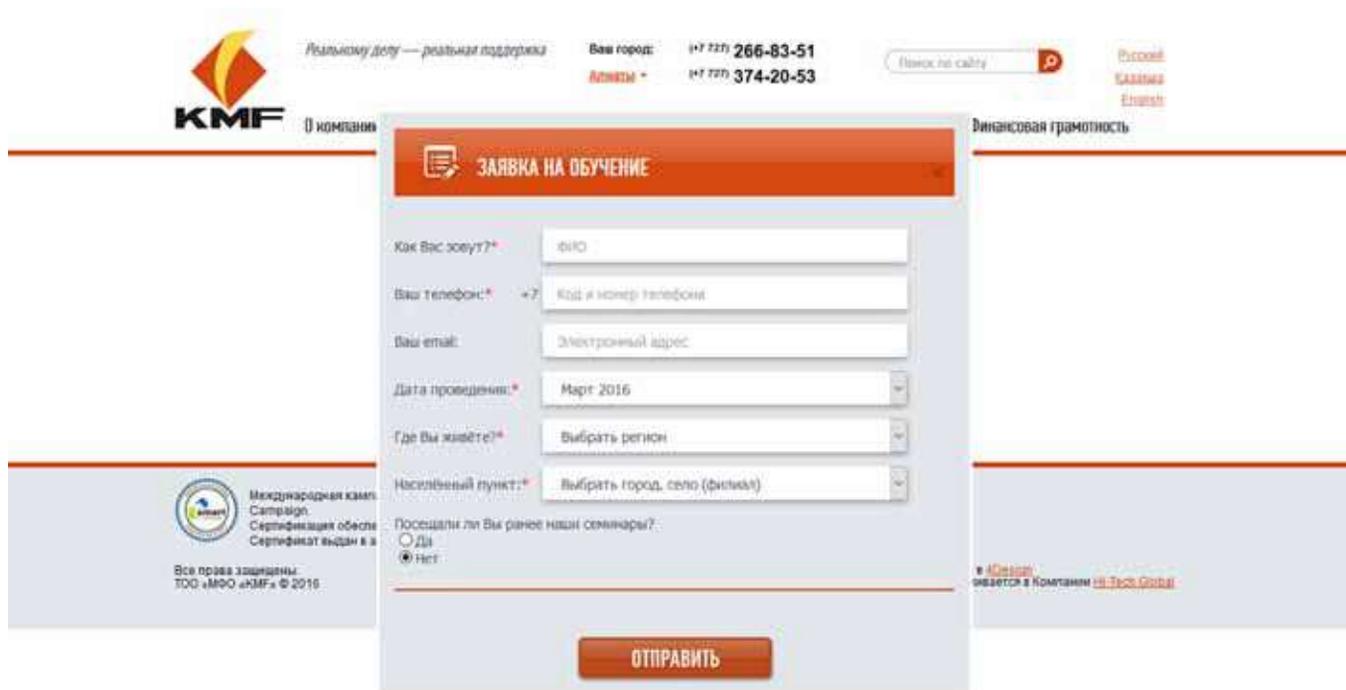
– 83% наших клиентов – это предприниматели. В Уральске они в основном занимаются реализацией продуктов питания и промышленных товаров. Кредиты берутся на развитие бизнеса.

– Что еще КМФ, и ваш филиал в частности, делает в интересах клиента?

– Мы предоставляем качественное обучение, совершенно бесплатно. В рамках проекта «Повышение финансовой грамотности населения», нашей компанией, при участии международных экспертов, была разработана специальная программа «Повышение финансовой грамотности в управлении семейным бюджетом». Программа включает в себя 11 уроков по следующим темам: «Как мне выбрать лучший кредит», «Страхование, нужно ли оно мне?», «Что нужно знать, прежде чем подписать кредитный договор?», «Учет финансов семьи» и так далее. Согласитесь, для каждого из нас темы более чем актуальные.

– Как можно записаться на ваши уроки финансовой грамотности?

– Записаться на занятия можно с помощью кредитного



Реальному делу — реальная поддержка

Ваш город: Алматы

ИТ тел: 266-83-51
ИТ тел: 374-20-53

Поиск по сайту

Русский
Қазақша
English

Финансовая грамотность

ЗАЯВКА НА ОБУЧЕНИЕ

Как Вас зовут? * ФИО

Ваш телефон: * +7 Код и номер телефона

Ваш email: Электронный адрес

Дата проведения: * Март 2016

Где Вы живете? * Выбрать регион

Населенный пункт: * Выбрать город, село (филиал)

Посещали ли Вы ранее наши семинары? *
 Да
 Нет

ОТПРАВИТЬ

Международная кампания
 Campaign
 Сертификация области
 Сертификат выдан в г. Алматы

Все права защищены.
 ТОО «МОО «КМФ» © 2016

Акционеры: Компания «Техно Global»

эксперта или на сайте компании kmf.kz в разделе «Финансовая грамотность».

– Планируется ли дополнять эти уроки новой информацией, ведь злободневные темы могут нарастать как снежный ком?

– Да, конечно, нам очень интересно знать, что именно нужно нашим клиентам. Изначально мы подготовили 10 уроков на самые важные темы. Затем, приняв во внимание пожелания

заемщиков, разработали 11-ый урок – «Способы погашения кредита». Совсем недавно он вышел в свет большим тиражом. Думаю, в дальнейшем, будут разрабатываться и другие уроки.

– Спасибо за интервью, желаем вашему филиалу процветания и успехов!

– Спасибо за теплые пожелания! Будем рады видеть наших читателей в числе участников семинаров по повышению финансовой грамотности. Всего доброго!



ХОТИТЕ ПОЛУЧАТЬ БОЛЬШИЕ СУММЫ,

с меньшими платежами и не переплачивая по процентам?

В данной статье мы хотим рассказать, как можно получать кредиты на все необходимые цели, чтобы платежи по кредитам при этом были доступнее и у вас имелась возможность непрерывного кредитования. Ответ прост – оформите Кредитную линию.

В ЧЕМ ОТЛИЧИЕ?

Кредитная линия – это не новый продукт, а новый способ получения микрокредита – частями (*траншами*) на суммы, сроки, а главное, на необходимые вам цели. Другими словами, каждому клиенту, исходя из платежеспособности и потребностей, может быть установлена сумма и срок кредитной линии (*максимально 16 000 000 тг. на 60 мес.*) и он может ее использовать по мере необходимости, получая ее частями (*траншами*).

Рассмотрим на примере:

Клиент ранее получал кредит в нашей компании по продукту «Бизнес» на сумму 500 000 тг., сроком на 12 мес.

По истечению 6 месяцев ежемесячной оплаты кредита, клиент хочет получить дополнительный кредит на развитие своего бизнеса в размере 600 000 тг.

Дополнительно у клиента имеется действующий кредит в другом Банке или МФО, по которому клиенту осталось выплатить, допустим 200 000 тг.

Кредитный эксперт проводит анализ платежеспособности клиента, учитывая все его потребности и возможности. По итогам анализа, клиенту может быть одобрена Кредитная линия по продукту «Бизнес» на общую сумму 2 000 000 тг., сроком на 36 месяцев.

Дальнейшая процедура:

- Первый транш выдается на рефинансирование остатка действующего кредита в КМФ.
- Второй транш выдается на рефинансирование остатка действующего кредита выданного в другом Банке или МФО.
- Третий транш клиент получает на дополнительные средства необходимые для развития бизнеса.

Таким образом, клиент получает возможность развивать свой бизнес, получая дополнительные средства, при этом, уменьшив ежемесячные платежи по действующим кредитам. В дополнение к этому, у него остаются неизрасходованные денежные средства по Кредитной линии, которыми он может воспользоваться по мере необходимости. Например, для дальнейшего развития бизнеса, сельского хозяйства, ремонта по дому, медицинских услуги, оплаты обучения, проведения торжественных мероприятий и т.д.

ПОЧЕМУ ПРИ НАЛИЧИИ КРЕДИТНОЙ ЛИНИИ УМЕНЬШАЮТСЯ ПЛАТЕЖИ ПО КРЕДИТАМ?

Объяснение простое, процентные ставки почти по всем продуктам снижаются с увеличением суммы кредита. В приведенном выше примере, процентная ставка устанавливается не на отдельные транши, а на общую сумму в 2 млн. тенге. Соответственно, исходя из вышеуказанного примера, где клиент, получая Кредитную линию, первый транш использует на рефинансирование

действующего кредита в КМФ, мы видим следующее:

При получении кредита по продукту Бизнес в сумме 500 000 тг. на 12 мес., у клиента был ежемесячный платеж 52 251 тг. Как указано в примере, клиент оплачивает кредит 6 месяцев, и, соответственно, остаток основного долга по кредиту составит 277 094 тг. Данный остаток и будет рефинансирован через первый транш Кредитной линии, без увеличения оставшегося срока по кредиту, то есть на 6 месяцев. После проведения рефинансирования платеж у клиента составит 51 292 тг. – на 1 000 тенге меньше! Согласитесь, предложение довольно актуальное и привлекательное.

Кроме того, вы можете уменьшить свои платежи по полученным кредитам в Банках и других МФО, если рефинансируете их у нас в компании через Кредитную линию.

ДРУГИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КРЕДИТНОЙ ЛИНИИ:

- Кредитная линия может быть возобновляемой, либо не возобновляемой. Возобновляемая – это кредитная линия, в рамках которой клиент получает транши, а по итогам оплаты ежемесячных платежей, сумма кредитной линии возобновляется на сумму основного долга, которую клиент оплатил. Иначе говоря, клиент, в рамках срока кредитной линии, может повторно воспользоваться погашенной суммой основного долга.
- Не возобновляемая – это кредитная линия, в которой устанавливается фиксированная сумма и клиент имеет возможность использовать только установленную сумму.
- Длительный срок Кредитной линии (*до 60 мес.*) позволяет клиенту получать неограниченное количество траншей в рамках утвержденной суммы Кредитной линии.
- Отпадает необходимость постоянно предоставлять залог при каждом транше. Залог принимается один раз при оформлении Кредитной линии, и действует на все транши. Это применимо к недвижимости и автомобилям, по сильнорисковому залогом договора подписываются постоянно.
- Условия Кредитной линии зависят от кредитного продукта по которому она оформляется. Процесс оформления очень прост. Заемщик заполняет заявку с указанием в качестве способа получения – Кредитная линия. Частичное или полное досрочное погашение Кредитной линии производится без каких-либо штрафных санкций.

За более полной информацией и оформлением Кредитной линии обратитесь к своему КЭ.

Всегда рады вам помочь и предоставлять все инструменты для удовлетворения ваших потребностей в кредитовании. Мы рады, что вы с нами!

КРЕДИТТІК ЖЕЛІ КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ



ӨМІРДІҢ ТҮРЛІ ЖАҒДАЙЫНА БЕРІЛЕТІН КРЕДИТТІК ЖЕЛІ! КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ!

БИЗНЕСТІ ДАМУҒА



НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ДАМУҒА



НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

ҚАЙТА ҚАРЖЫЛАНДЫРУҒА



НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ

ҮЙГЕ ЖӨНДЕУ ЖҰМЫСТАРЫН ЖҮРГІЗУГЕ



НА РЕМОНТ ЖИЛЬЯ

ТҰТЫНУШЫЛЫҚ МАҚСАТТАРҒА



НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ЦЕЛИ

- ◆ транш сомасынан тәуелсіз бірыңғай пайыздық мөлшерлеме
- ◆ мақұлданған сома шеңберінде шектеусіз транштар
- ◆ кредиттерді мейлінше тиімді шарттармен қайта қаржыландыру
- ◆ кепіл бір рет ресімделіп, барлық транштарға қолданылады*
- ◆ * жылжымайтын мүлік және автокөлік кепілінде

- ◆ единая процентная ставка независимо от суммы транша
- ◆ неограниченное количество траншей в рамках одобренной суммы
- ◆ рефинансирование кредитов на более выгодных условиях
- ◆ залог оформляется один раз и действует на все транши*
- ◆ * при залоге недвижимости и автотранспорта

Шарттары:

- ◆ сомасы: 16 000 000 теңгеге дейін
- ◆ мерзімі: 60 айға дейін
- ◆ қарау мерзімі: 1 күннен 3 күнге дейін (құжаттар топтамасы толық болған жағдайда)

Қажетті құжаттар:

- ◆ жеке куәлік
- ◆ ЖК үшін: мемлекеттік тіркеу туралы куәлік, лицензия немесе патент



Условия:

- ◆ сумма: до 16 000 000 тенге
- ◆ срок: до 60 месяцев
- ◆ срок рассмотрения: от 1 до 3 дней (при полном пакете документов)

Необходимые документы:

- ◆ удостоверение личности
- ◆ для ИП: свидетельство о государственной регистрации, лицензия или патент

ХОРОШИЙ СТАРТ

«Как и с чего начать свое дело?» – вот вопрос который чаще всего мучает людей, задумывающихся об открытии собственного бизнеса. Причины, побуждающие человека на подобные мысли могут быть абсолютно разными: кто-то устал быть наемным работником, кто-то ищет дополнительный заработок и т.д. Так или иначе, это непростое решение и перед его принятием хорошо бы детально изучить все аспекты планируемого бизнеса. В данной статье, вы найдете полезные советы, на которые стоит обратить внимание перед тем, как начать свое дело.



Любой бизнес начинается с идеи. Хорошая новость заключается в том, что большинство бизнесов уже придумано и вам не нужно заново изобретать велосипед. Сегодня в Интернете вы можете найти описание практически любого интересующего вас бизнеса с подробной информацией по его запуску. Определите несколько перспективных и интересных для вас направлений и далее отсеивайте их по ограничивающим вас критериям, пока не останется самый лучший вариант: требуемые вложения, знание данной отрасли, уровень конкуренции.

Есть и другой подход к определению бизнеса, который зачастую советуют сами бизнесмены. Заключается он в том, чтобы находить неэффективность в каком-либо рабочем процессе и предложить более эффективный метод, разумеется, не бесплатно. К примеру, идея покупки билета в кинотеатры через Интернет родилась с элементарной мысли – зачем куда-то ходить, если можно купить через Интернет. Такой подход не так прост и требует наблюдательности и умения увидеть перспективу.

Второй важный момент, когда вы уже решились с идеей – это поиск средств на ее реализацию. Вариантов на самом деле достаточно, но все зависит от размаха вашей идеи. Если речь идет о малом бизнесе, то классические инструменты – это кредитование в банках и микрофинансовых организациях, также можно попробовать получить кредит по льготным процентным ставкам в фондах по развитию предпринимательства.

Специалисты же советуют все-таки искать средства у знакомых и родственников – как правило, это беспроцентные и беззалоговые деньги, что очень кстати на этапе становления бизнеса. Поиск средств на бизнес занятие непростое, но как говорят сами бизнесмены, это один из ключевых навыков, без которого невозможно быть предпринимателем.

Когда средства найдены, пора переходить к регистрации компании и запуску. Для начала, необходимо детально изучить законодательства, регулирующие вашу деятельность, а потом решить с формой образования юридического лица: ИП, ТОО и т.д. Чтобы в дальнейшем не было трудностей, лучше все сделать правильно и согласно закону. Если вы открываете магазин, позаботьтесь о приобретении кассового аппарата, согласовании дизайна вывесок с местными органами, убедитесь в соблюдении санитарных норм и правил пожарной безопасности.

Зачастую предприниматели забывают о таких мелочах, которые в итоге приводят к ненужным штрафам, а то и к временным закрытиям. Не надо и говорить к каким убыткам это может привести.

Наконец бизнес запущен и вот теперь начинается пора настоящих испытаний. Как бы вы не просчитывали все на предыдущих этапах, бизнес будет ставить перед вами все новые и новые задачи, которые нужно будет решать оперативно. Начиная с этого момента все зависит от ваших предпринимательских данных.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

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

*в продуктовой линейке КМФ

В данном продукте доступна кредитная линия на длительный срок.

Кредитная линия может быть как возобновляемой так и не возобновляемой.



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



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

БОЛЬШОМУ КОРАБЛЮ – БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ!

МСБ



до 16 000 000 ₸ ♦ 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.

ПЕКАРЬ –

почетная профессия!

Еще несколько десятков лет назад, сложно было представить, что хлеб и другие хлебобулочные изделия будут производиться не только на хлебозаводах, но и в пекарнях. Сегодня ситуация на данном рынке в корне изменилась. Многие начинающие предприниматели заинтересованы в открытии своей собственной пекарни, так как данный вид бизнеса является быстро окупаемым.



Мария Богданова из Петропавловска девять лет проработала пекарем в частной пекарне. Получала в месяц 18 тысяч тенге. Целеустремленная и трудолюбивая, она поставила цель открыть свое дело. И четыре года назад, преодолев все трудности на своем пути, с помощью, в том числе и кредитных средств КМФ, осуществила мечту. Теперь у Марии – своя пекарня, около 30 наемных работников и магазин по продаже хлеба и сладкой сдобы. О том, как стать бизнесменом человеку из села и без стартового капитала Мария рассказывает нашему журналу. Мария приехала в Петропавловск из района Шал акына двенадцать лет назад. Устроилась в пекарню, потому как с детства любит работать руками и для людей. Работа ей понравилась и в течении девяти лет постигала все тонкости профессии пекаря. Открыть собственное дело Мария решила после предложения от своего руководителя.

«Мой начальник уходила на пенсию и предложила мне взять в аренду пекарню. Тяжело было решиться стать во главе, ведь в тот момент поддержки у меня не было, но я решилась», – вспоминает Мария. – С самого начала возникли серьезные трудности – магазины не хотели брать на реализацию продукцию пекарни из-за отсутствия сертификата. 15 апреля 2011 года после полугода переписки с госорганами и проверок был получен первый сертификат. «Для меня была такая радость, будто я получила путевку на Мальдивы. Продукцию стали брать магазины», – вспоминает Мария Николаевна. Первый кредит в КМФ Мария взяла в составе группы «Северное сияние» в мае 2015 года в размере 400 000 тг. Средства нужны были для приобретения грузовой машины «Газель», чтобы расширить географию поставок продукции и охватить десятки магазинов в городе.





Недавно Мария уже погасила этот заем, а автомобиль, приобретенный на средства КМФ, продолжает приносить пользу ее делу.

Сейчас в городе 130 точек, куда пекарня Марии Богдановой доставляет свою продукцию на автомобиле. В день пекарня производит до пяти тысяч булочек, и более тысячи единиц формового хлеба, всего около 150 видов выпечки. Каждое утро свежий товар поступает на прилавки торговых точек областного центра, в детские сады, медицинские учреждения. Хлебобулочные изделия пекарни пользуются спросом у жителей Петропавловска.

В декабре 2015 года Мария открыла магазин, и в течение 2-х месяцев каждый день раздавала пожилым людям по 50 булок горячего хлеба. Сейчас в магазине хлеб раздают бесплатно каждую субботу и в праздники.

«У нас в магазине самые низкие цены на всю продукцию. Стоимость нашей сдобы от 17 тенге, к обеду она уже вся расходуется, потому что все свежее», – поясняет Мария Николаевна. Кроме этого, предпринимательница оказывает помощь 70 детям из многодетных семей. Только с начала этого года пекарня

реализовала продукции на сумму порядка 15 миллионов тенге. Развитие предприятия позволяет создавать дополнительные рабочие места, увеличивать зарплату. В пекарне в данное время трудится порядка 30 человек. Мария ставит перед собой амбициозные планы – купить новое здание, так как аренда помещения, в котором сейчас расположено производство, обходится дорого. Все эти проекты Мария планирует реализовать с помощью второго кредита. Он сейчас находится на стадии рассмотрения. Деньги пойдут на открытие новой торговой точки и закупа оборудования в пекарню и в уже действующий магазин «Мария». Сейчас Мария для Северо-Казахстанского филиала КМФ – крупный клиент МСБ. По словам предпринимательницы, она могла бы обратиться и в банк. Однако, положительный опыт сотрудничества с КМФ, профессионализм сотрудников компании, и самое главное – человеческое отношение и индивидуальный подход, работают в пользу КМФ. По словам Марии, микрофинансовая организация КМФ соответствует ее требованиям к финансовому учреждению: открытое, профессиональное и оперативное, а значит, как говорят в народе «от добра – добра не ищут».

НЕСКОЛЬКО СОВЕТОВ ОТ МАРИИ БОГДАНОВОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ ОТКРЫТЬ ПЕКАРНЮ ИЛИ БУЛОЧНУЮ:

1. Проблема наших людей в том, что они заранее ни о чем не думают. Как и любому заведению общепита, булочной, пекарне нужно получить разрешение от санэпидемстанции, справку о техусловиях. Сертификаты на продукцию нужны, только если вы продаете ее через магазинные сети. В зависимости от типа помещения потребуются разрешение на вывеску, заключение от пожарной службы.
2. Надо, прежде всего, делать качественный хлеб, ведь, как известно, сарафанное радио – это лучшая стратегия продвижения. Если человек зашел один раз и ему не понравился купленный хлеб, он больше никогда к вам не вернется. Важно также уметь хорошо рассказывать о своем продукте, так как люди у нас пока плохо разбираются в хлебе. В таких случаях на помощь приходят разного рода дегустации. Акции по раздаче бесплатного хлеба – один из успешных примеров.
3. Сейчас на рынке сложилось несколько форматов булочных, пекарен. Идеальный вариант – когда хлеб пекут там же, где его и продают, но пока таких заведений единицы. Если открываете пекарню, подумайте заранее о точках сбыта и способах доставки. Важно найти точную потребность, чтобы хлеб разбирали свежим, и он не залеживался.
4. Немаловажно, чтобы помещение располагалось на улице с хорошей проходимостью. Булочная, в отличие от маленьких ресторанчиков и пивных, не терпит маленьких улочек и подвальных помещений. Наоборот, она должна быть на виду: выгодное месторасположение увеличивает количество импульсных покупок.
5. Минимум необходимого оборудования – печь и тестомес. Все остальное зависит от искусства пекаря, от того, насколько он умеет делать хлеб.

БИЗНЕС В ИНТЕРНЕТЕ

В данном обзоре мы хотим рассказать читателям об интернет-бизнесе, который быстро растет во всем мире, в том числе и в Казахстане. Интернет-бизнес – это собирательное, многогранное и объемное понятие, для обозначения которого употребляются такие термины, как онлайн-бизнес, электронный бизнес и т.д. В целом, это совокупность всех видов ведения коммерческой деятельности и деловой активности посредством Интернета.

Примеры интернет-бизнеса могут иметь абсолютно разные формы: от онлайн-магазинов, продающих товары на своих сайтах до финансовых организаций, предоставляющих онлайн кредиты. Вся Интернет сфера бурно развивается и чем больше людей вовлекается в Интернет, тем выше становится потенциал онлайн-бизнесов.

Самый распространенный тип интернет-бизнеса на сегодняшний день – это онлайн-магазины, которые продают те или иные товары на своих сайтах. Как правило, расчеты в Интернете производятся электронными деньгами, либо банковскими платежными картами. Также, многие магазины предоставляют возможность оплаты наличными, уже после доставки продукции.

Преимущества такого вида бизнеса для самих торговцев заключаются в отсутствии необходимости найма большого количества персонала и, порой, отсутствие потребности не только в складских помещениях, но и офисных.

Относительными минусами являются необходимость постоянного мониторинга, контроля, наполнения и редактирования такого сайта (*интернет-магазина*), то есть продажи происходят значительно быстрее, на них необходимо успевать реагировать, следить за рынком, контролировать ценообразование и, в конечном итоге, выполнять свои функции продавца, такие, как доставка и прочее.

Следом за интернет-магазинами идут онлайн продажи авторских продуктов: книги, музыка, фильмы, видеоролики и т.д. И это действительно удобно – покупателю больше не нужно выходить из дому, чтобы купить новый альбом любимого

исполнителя – можно купить его в специальном Интернет-магазине, оплатив карточкой и вся музыка автоматически загрузится на ваш компьютер.

Даже финансовые организации стараются быстрее переходить на Интернет-продажи своих продуктов, так как понимают, что это очень удобно. Клиенту не нужно ходить в отделения и заполнять формы, достаточно заполнить форму на сайте и при одобрении деньги будут переведены на вашу платежную карточку.

Другими словами, развитие Интернета упрощает жизни людей, в то же время, предоставляя безграничные возможности для бизнеса. Сегодня любой может открыть свой бизнес в интернете, к примеру, создав небольшой онлайн-магазин. Люди могут продавать в интернет-магазине все что-угодно, разумеется, за исключением запрещенных законом товаров. Сегодня в Интернете вы можете купить украшения, крема, одежду, еду, машины, дома и т.д.

Если вы задумываетесь о том, чтобы начать свой бизнес, рассмотрите в качестве возможности различные интернет проекты. Казахстанский интернет-рынок пока не сильно развит, следовательно, вам не стоит опасаться жесткой конкуренции. Создание небольшого онлайн-магазина требует минимальных вложений, а объем продаж может оказаться весьма внушительным. Конечно, многое зависит от товара, который вы продаете, ведь сайт это хоть и эффективный, но всего лишь инструмент. Так или иначе, мы советуем присмотреться к возможностям, которые дарит нам Интернет. Ведь уже мало кто сомневается, что в скором времени он охватит все сферы нашей жизни.



ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

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

В данных продуктах
доступна кредитная
линия на длительный
срок.

Кредитная линия может
быть как возобновляемой
так и не возобновляемой.



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

НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

БИЗНЕС



до 5 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев



СОВРЕМЕННЫЕ ЛИДЕРЫ

МИРОВОГО БИЗНЕСА

Лицо современного бизнеса за последние двадцать лет совершенно изменилось. На протяжении долгих лет самыми дорогими компаниями были банки и промышленные группы, лидеры которых диктовали свои условия бизнесу. Но могли ли они представить, что за какие-то 20-30 лет ситуация кардинально изменится и тон будут задавать не они, а компании из сферы информационных технологий?

Действительно, сегодня список самых дорогих компаний возглавляют организации из сферы IT, и их доля увеличивается быстрыми темпами. Мы и сами уже не можем представить

свою жизнь без компьютера, Интернета, мобильных телефонов и прочих новинок технического достижения. Так кто же эти люди, которые буквально на наших глазах изменили мир и как они

добились такого результата. В данной статье мы предлагаем вам познакомиться с современными лидерами бизнеса и их отношением к жизни.



Компания: Apple Inc. – производитель персональных и планшетных компьютеров, аудиоплееров, телефонов, программного обеспечения.
Основатель: Стив Джобс

ФАКТ:

Джобс создал Apple 1976 году и вскоре стал миллиардером. Через десять лет ему пришлось покинуть компанию по решению совета директоров. В 1997 году Джобс вернулся и вновь возглавил Apple, находившийся на грани банкротства. Под его руководством компания была спасена от банкротства и сегодня является самой дорогой компанией в мире.

ЦИТАТЫ:

- Когда вы приступаете к решению какой-то проблемы, сначала в голову лезут самые сложные решения, и большинство людей на этом останавливаются. Но если продолжить думать дальше, если вникнуть в проблему, если слой за слоем убрать шелуху, будто чистишь лук, то приходишь к наиболее элегантному и простому решению. У большинства людей просто не хватает на это сил или времени. Мы считаем наших клиентов умными людьми, им нужны вещи, продуманные до мелочей.
- Разберитесь в себе и поймите, что же вы любите. Это имеет такое же прямое отношение к вашей работе, как и к вашей личной жизни. Работа займет большую часть вашей жизни, и единственный путь к самоуважению – делать то, что вы считаете стоящим больших усилий. А единственный способ выполнить такую работу – это любить то, чем вы заняты. Не раскисайте!



Компания: Microsoft – крупнейшая компания по производству программного обеспечения
Основатель: Билл Гейтс

ФАКТ:

Билл Гейтс – официально является самым богатым человеком мира. При этом, более трети своего состояния – около 40 млрд. долларов – он пожертвовал на благотворительность.

ЦИТАТЫ:

- В будущем на рынке останется два вида компаний: те, кто в Интернете и те, кто вышел из бизнеса.
- Когда вам в голову пришла хорошая идея, действуйте незамедлительно.
- Неполное понимание целей является важнейшей проблемой в любом техническом проекте – именно по этой причине удача обычно чаще сопутствует тем, кто начинает со скромных масштабов, а в дальнейшем наращивает их, опираясь на полученный опыт.
- Чтобы привлечь и удержать на работе умных людей, необходимо обеспечить им возможность общаться с другими умными людьми.



Компания: Alphabet (ранее Google)
Основатели: Сергей Брин и Ларри Пейдж

ФАКТ:

В 1997 году Брин и Пейдж хотели продать Google за один миллион долларов, но получили отказ. Через 5 лет уже другие компании хотели купить Google, предлагая 3 миллиарда долларов. Но получили отказ.

ЦИТАТЫ:

- Чтобы сделать что-то важное, надо преодолеть страх провала.
- Как только становится слишком много правил, инновации исчезают.
- Важно не переоценить значимость идеи. Я знаю, как это романтично, когда у тебя есть отличная идея... Но дело в том, что придумать – наименьшая важная часть создания чего-то великого.
- Чем чаще пробуешь и оступаешь, тем больше шансов наткнуться на что-нибудь стоящее.



Компания: Facebook – одна из крупнейших социальных сетей в мире
Основатель: Марк Цукерберг

ФАКТ:

Отказался работать в AOL и Microsoft, вместо этого поступил в Гарвардский колледж. В 2004 году бросил колледж, где изучал психологию и компьютерные науки, и переехал в Пало-Альто, чтобы заниматься проектом thefacebook. Впоследствии говорил: жалеет, что не доучился.

ЦИТАТЫ:

- Я пытаюсь сделать мир более открытым, помогая людям находить друг друга.
- Facebook не создавался для того, чтобы быть компанией. Facebook создавался для того, чтобы выполнять социальную миссию: сделать мир более связанным и открытым.
- Самое главное в бизнесе – сконцентрироваться на создании чего-то важного. Я просто работал над тем, чем бы мне хотелось самому пользоваться.
- Facebook – шикарный опыт, мне просто повезло. Но я жалею, что я не доучился в колледже, где тебе дают больше, чем ты знаешь. Там ты просто получаешь удовольствие, открывая мир.



ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВИДЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Сегодня популярность сельскохозяйственного бизнеса растет во всем мире. Это логично, учитывая беспрецедентный рост мирового населения. Поэтому, мы видим, что даже многие крупные бизнесмены переходят в сельскохозяйственный бизнес, так как понимают, что спрос на его продукцию из года в год будет лишь расти. Чем больше людей, тем больше еды необходимо для пропитания. Современные достижения науки и технологий позволяют заниматься сельскохозяйственным бизнесом намного эффективнее, чем когда-либо прежде. Чего только стоит опыт Израиля, который занимаясь сельским хозяйством на своей пустынной земле смог превратиться в ведущего экспортера сельскохозяйственной продукции. В этом плане, земли Казахстана очень подходят практически для всех типов сельскохозяйственного бизнеса, многие из которых еще находятся в зачаточном состоянии.



В данной статье мы хотим познакомить наших читателей с полезными советами и некоторыми перспективными типами сельскохозяйственного бизнеса, которые при правильном подходе могут быть очень даже прибыльными. Если вы не боитесь физического труда и с удовольствием работаете в своем огороде, то почему бы вам не рассмотреть такую возможность?

Основные виды бизнеса в данной отрасли, это земледелие, животноводство и переработка с/х сырья, каждая из которых, в свою очередь рождает множество побочных возможностей для бизнеса. К примеру, не обязательно быть фермером, можно

заниматься услугами по вспашке полей и сезонной прополке полей, сбором урожая, борьбой с вредителями и т.д. Также, вполне прибыльным может быть бизнес, построенный вокруг торговли семенами, кормами, удобрениями, ветеринарными медикаментами и т.д. В подобных сферах главное поговорить с фермерами, посмотреть с какими проблемами они встречаются и если вы сможете предложить решение – то, это на этом и может быть построен бизнес.

Далее предлагаем вашему вниманию несколько интересных, возможно не совсем традиционных, но перспективных направлений в сельскохозяйственном бизнесе.



РАЗВЕДЕНИЕ КРОЛИКОВ

Разведение кроликов относится к сверхприбыльному виду сельскохозяйственного бизнеса, который окупается в течение короткого периода. Кроме того, создание собственной небольшой фермы по разведению кроликов не требует больших финансовых вложений и наличия огромной территории. Кролики достаточно неприхотливые животные, что позволяет им размножаться практически в любых условиях, будь то в сельской или городской местности.

Выращивание кроликов не занимает много времени, а кормом для них служит, как правило, обычная трава и зерно. Таким образом, себестоимость кроличьего мяса существенно ниже по сравнению с другими видами мяса. Еще один несомненный плюс, это скорость размножения кроликов. Так, одна крольчиха в течение года может подарить хозяйству порядка 70-100 кроликов. Мясо кроликов пользуется особой популярностью как на рынках, так и в ресторанах, санаториях и сетях продаж, где диетическое мясо становится все более популярным. Поэтому наладить сбыт продукции не должно стать большой трудностью.

Кроме того, использовать можно не только мясо кролика, но также и шкурку для выделки, а хвосты используются для создания специальных клеев, используемых в реставрации картин и т.д. Все это может стать дополнительным источником дохода.

ЦВЕТОЧНЫЙ БИЗНЕС

Цветочный бизнес по-прежнему остается одним из самых прибыльных. Однако, если раньше большинство цветов завозились с других стран, то сегодня все больше людей начинают обращать внимание в сторону собственного

производства – выращивание цветов в тепличных условиях. Этот несложный и не требующий больших затрат бизнес при правильном подходе может приносить очень хорошую прибыль. Рассмотрим на примере. Если у вас имеется небольшой участок, то возведение теплицы в 100 кв. метров обойдется примерно в 2-3 миллиона тенге. Затраты на закуп посадочного материала составят порядка



500 000 тенге. Также, возникнут расходы на закуп удобрения и обогрев теплицы, которые, по словам специалистов, составят в среднем около 400 000 тенге в год. Итого затраты составят около 3-4 млн.тенге.

К примеру, если вы решите выращивать розы, то со 100 кв. метров вы получите порядка 100 тысяч срезков. Если вы не собираетесь открывать свой цветочный бутик, то можете продавать цветы оптом в цветочные магазины. Даже при цене в 100 тенге за розу, вы получите доход в 10 000 000 тенге ($100 \text{ тенге} * 100\,000 \text{ роз} = 10\,000\,000$). Конечно, определенные трудности могут возникнуть с продажей в связи с высокой конкуренцией на рынке, но все зависит от того, сможете ли вы предложить хорошую цену и договориться с разными закупщиками. Обратите внимание на все возможные варианты продаж. К примеру, службам оформления свадеб, юбилеев и других мероприятий, как правило, требуется много цветов.

ПЕРЕРАБОТКА ВТОРСЫРЬЯ – ПЕЛЛЕТЫ (ГРАНУЛЫ)

Одним из слабо развитых направлений в отечественном сельскохозяйственном бизнесе является переработка вторичного сырья. Зачастую сельскохозяйственные отходы являются отличным сырьем для производства необходимых в хозяйстве и быту вещей. В качестве одного из примеров рассмотрим топливные пеллеты для производства которых используются лузги некоторых сельскохозяйственных культур, а также древесные опилки. Пеллеты используют для отопления жилых домов путем сжигания в гранульных котлах, печах и каминах. Помимо отопительных целей, пеллеты используются в качестве наполнителей туалетов для домашних животных.

Бизнес по производству топливных пеллет требует больших инвестиций по сравнению с предыдущими примерами, но является не менее прибыльным. Затраты на организацию полномасштабной производственной линии республиканского масштаба могут доходить до нескольких млрд. тенге. Но можно начать и с малых объемов, параллельно изучая имеющийся спрос на продукцию в различных регионах. Вложения в бизнес по производству пеллет для наполнения существенно ниже, хотя уровень прибыли здесь такой же высокий. Стоимость оборудования колеблется в рамках 400 000 – 600 000 тенге.

Готовая продукция, расфасованная в мешки по 5-10 килограмм, как правило, продают в зоомагазинах.

При заинтересованности, вы всегда можете найти дополнительную информацию на просторах Интернета, где имеется много информации, в т.ч. и по другим типами бизнеса.



БЛИЦ-ОПРОС!

Посещая уроки по повышению финансовой грамотности населения, всякий раз ловишь себя на мысли: «До чего же красивые люди живут в нашей многонациональной стране!». И как же все-таки, здорово видеть таких разных, незаурядных, ярких, жизнерадостных мужчин и женщин в числе клиентов КМФ. Ваш оптимизм и целеустремленность непременно помогут вам добиться успеха в бизнесе. Ну а мы постараемся ускорить этот процесс!

Дорогие читатели, представляем вашему вниманию блиц-опрос предпринимателей, прошедших обучение в филиале КМФ на Калдаякова (г. Алматы) по теме «Если я хочу, я это смогу: домашний бюджет и финансовое планирование в семье».

Итак, мы попросили наших уважаемых клиентов коротко ответить на следующие вопросы:

1. Опишите одним словом бизнес вашей мечты.
2. Назовите человека, которым восхищаетесь.
3. Фраза, которая помогает вам жить?
4. Ваши ассоциации к слову «успех»?
5. Ваши ассоциации к слову «КМФ»?



БАХЫТГУЛЬ АЛИМБЕКОВА

1. Бизнес моей мечты:Ателье
2. Личность, которой восхищаюсь: –
3. Фраза, которая помогает:.. «Вперед, вперед и только вперед!»
4. Успех (ассоциация)..... Работа, здоровье, семья
5. КМФ (ассоциация)..... Помощь, радость деньги

ГУЛЬНАРА САПАРОВА

1. Бизнес моей мечты: ТЦ (Торговый центр)
2. Личность, которой восхищаюсь: Крутой бизнесмен
3. Фраза, которая помогает:..... Мне помогает слово«Пунктуальность»
4. Успех (ассоциация)..... Всегда быть первым
5. КМФ (ассоциация)..... Всегда быть впереди

РАУШАН КАЛДЫБЕКОВА

1. Бизнес моей мечты: Сервис
2. Личность, которой восхищаюсь:Моя мама
3. Фраза, которая помогает:..... «Делай сам»
4. Успех (ассоциация)..... Семья, здоровье, достижения
5. КМФ (ассоциация)..... Надежность, целеустремленность, верность

АНАРА АБДРАХМАНОВА

1. Бизнес моей мечты:Успешный (бизнес)
2. Личность, которой восхищаюсь: Своим братом
3. Фраза, которая помогает:..... «Всегда развивайся, учишься, продвигайся!»
4. Успех (ассоциация)..... Семья, успехи детей, победы
5. КМФ (ассоциация)..... Развитие бизнеса, приобретение денег

ГУЛНАРА ЕРНИЯЗОВА

1. Бизнес моей мечты: Расширение
2. Личность, которой восхищаюсь: Айман, которая торгует рядом
3. Фраза, которая помогает: «Больше дела, меньше слов!»
4. Успех (ассоциация)..... КМФ
5. КМФ (ассоциация)..... Дом, свадьба, образование детей (все, чего я достигла благодаря КМФ)

НУРХАН САГИЕВ

1. Бизнес моей мечты: СТО (сеть)
2. Личность, которой восхищаюсь: Бауыржан Байбек
3. Фраза, которая помогает:..... «Дисциплина превыше всего»
4. Успех (ассоциация)..... Свобода, здоровье, счастье
5. КМФ (ассоциация)..... Надежность, доверие, рост

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ**

НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

ФЕРМЕР



до 5 000 000 ₸ ♦ до 60 месяцев

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

**В данных продуктах
доступна кредитная
линия на длительный
срок.**

**Кредитная линия может
быть как возобновляемой
так и не возобновляемой.**



**f kmf.official
www.kmf.kz**

СЕЛЬСКИЕ ТРУЖЕНИКИ – опора малого предпринимательства!

У нас более 100 000 клиентов живущих и развивающих свой бизнес на селе, которые содержат в личных хозяйствах 4575 голов крупного скота, владеют 43 земельными участками. Это целая экономика, о которой городские жители порой ничего не знают. Мы решили на примерах успешных клиентов КМФ рассказать о том, как живут и чем занимаются сельские предприниматели.



Гульжан Аманалиева

В этом году весна на юге страны выдалась теплой, а потому посевная кампания и весенне-полевые работы начались в Южно-Казахстанской и Жамбылской областях уже в начале марта. Всего в регионе планируется освоить почти 773 тысячи гектаров зерновых, это больше, чем в прошлом году. Также выращивают здесь много овощей в теплицах и в открытом грунте, фрукты, хлопок.

Гульжан Аманалиева (на фото) из села Дербисек (ЮКО) занимается выращиванием овощей в теплицах. Первый займ на развитие в размере 200 тыс. тг. взяла в КМФ осенью 2014 года. На следующий год Гульжан для расширения своего бизнеса взяла повторный кредит в размере 300 тыс. тг. За время сотрудничества с КМФ она 4 раза брала кредиты. Сегодня она с уверенностью

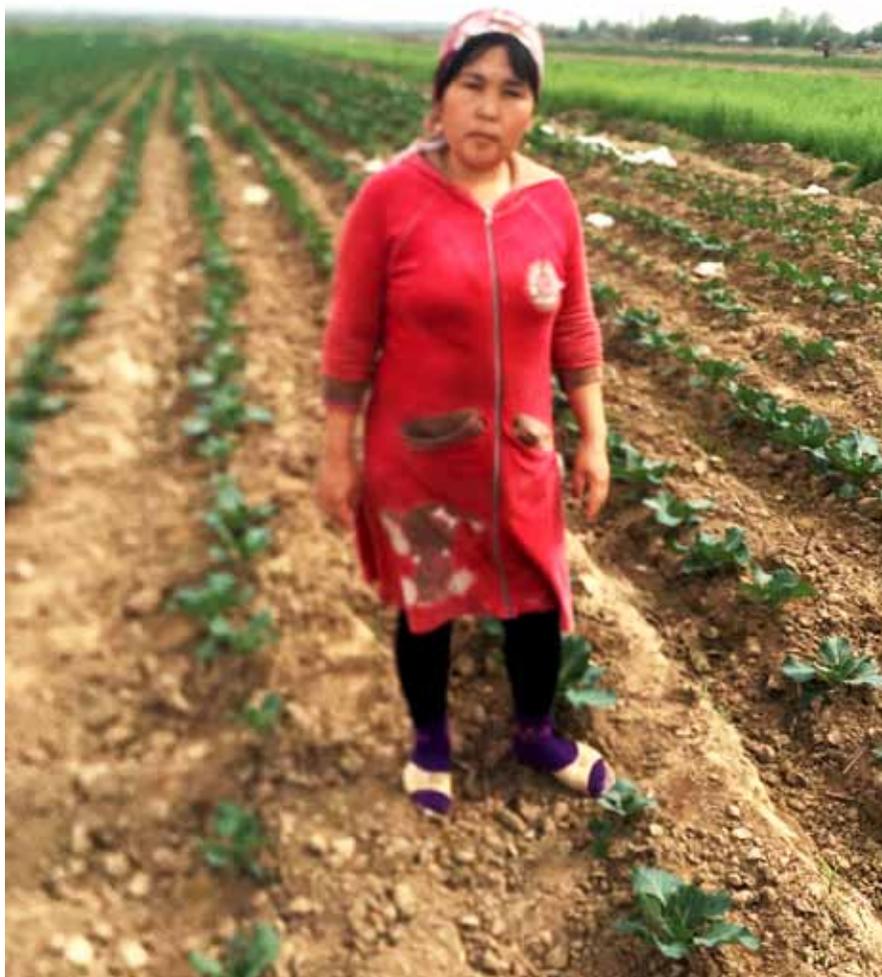


Бакыт Есназарова

строит планы по расширению своего хозяйства, увеличению объемов выращиваемых овощей. По мнению Гульжан, кредитование в сельской местности позволяет многим сельчанам начать свое дело и заниматься выпуском востребованной продукции. Она отмечает, что в КМФ кредиты брать достаточно выгодно и залог не требуется.

Бакыт Есназарова (на фото) из села Ушбулак, Казыгуртского района (ЮКО) занимается животноводством – выращивает бычков. Также предприимчивая женщина открыла пекарню. Самостоятельно выпекает хлеб и снабжает им односельчан и ближайшие продуктовые магазины. В 2014 году Бакыт взяла первый кредит в КМФ для развития сельского хозяйства. На эти средства купила одного быка. За два года, благодаря сотрудничеству с КМФ, Бакыт увеличила свой доход, расширила поголовье скота, что, конечно же, благоприятно сказалось на материальном состоянии ее семьи и ее двух детей!

Айгуль Турлибекова (на фото) из села Байтерек Сарыагашского района (ЮКО) воспитывает пятерых детей, а также активно занимается полеводством – выращивает капусту. За два года, что кредитует в КМФ, Айгуль приобрела корову, сделала в доме ремонт. Сегодня у нее уже пять голов крупного рогатого скота, который стал приплодом от коровы, купленной в кредит. Оборот от основного бизнеса за это время уже удвоился.



Айгуль Турлибекова



Дилноза Райсбаева

Дилноза Райсбаева (на фото) проживает в селе Ушкын Сарыагашского района (ЮКО). Занимается продажей косметики, а также вместе с мужем занимается полеводством. По совету односельчан получила первый кредит в размере 200 тыс. тенге на покупку скота. Отдала досрочно и снова взяла кредит в размере 300 тыс. тенге. Всего за два года Дильноза благодаря кредитованию смогла увеличить доход в несколько раз, приобрести две коровы и двух телят.



ПОДГОТОВКА К ЕНТ

Единое национальное тестирование является серьезным испытанием не только для выпускников школ, но также и для их родителей. Очень важно, чтобы в этот не простой период взаимоотношения ребенка с родителями были правильными и не вызывали дополнительного стресса. Другими словами, нужно психологически подготовить выпускника к предстоящему тестированию, а также ко всем возможным результатам.



Семья играет большую роль в поддержке правильного настроения ученика в процессе подготовки к ЕНТ. Поддержка со стороны родителей должна сосредотачиваться на преимуществах и позитивных сторонах ребенка, без оказания давления на конечный результат. Такое отношение демонстрирует ребенку, что вы верите в его силы и способности, и готовы оказать поддержку. В подобные периоды следует придерживаться спокойного и терпеливого стиля поведения с ребенком. Для выпускников результаты ЕНТ очень важны, ведь они связаны не только с их будущим, но и желанием, чтобы родители гордились их достижениями. Поэтому задача родителей в этот момент постараться оградить ребенка от лишних стрессов и создать правильную атмосферу в доме, которая бы мотивировала на подготовку к ЕНТ.

При этом, старайтесь больше времени проводить с выпускником и отслеживать не только его успехи, но и общее состояние. В ходе подготовки к тестированию, как правило, идет большая нагрузка на ребенка и нужно, чтобы он не переутомился и не перегорел.

Психологически, самый сложный день – это день тестирования. К нему нужно подготовиться – убедиться, что все документы и прочие вещи в порядке. Если ребенок нервничает, то постарайтесь его успокоить спокойным и мотивирующим разговором. Выпускнику не стоит принимать успокоительных

средств, так как они могут привести к заторможенности мыслительной деятельности и негативно отразиться на результатах.

Не менее важен и день объявления результатов. Скорее всего, ребенок уже будет знать примерную оценку исходя из решенных им заданий, тем не менее, конечные результаты могут серьезно отличаться от ожидаемых и тут опять же важна поддержка родителей. Ни в коем случае нельзя давить на ребенка, если результат окажется ниже ожидаемого. ЕНТ – это по сути первое серьезное испытание для ребенка, где он проверяет свои способности. И если отличный результат может уверить выпускника в своих силах, то негативный может убедить в обратном.

В таких случаях крайне важно найти правильные слова и подбодрить ребенка, будучи максимально тактичными. Следует донести до ребенка, что это пройденный момент в жизни из которого нужно вынести уроки, но не отчаиваться и ставить новые цели. Также помните, что теперь ученики имеют возможность сдать ЕНТ повторно на платной основе, если набранные баллы оказались низкими. Таким образом, появляется второй шанс, чтобы поступить в университет, уже на платной основе.

Ну а если все прошло отлично, то вам остается поздравить ребенка и показать, что вы цените его способности.

10 ПРАКТИЧЕСКИХ СОВЕТОВ РОДИТЕЛЯМ:

Не беспокойтесь сильно о конечном результате ребенка на ЕНТ и не критикуйте после экзамена. Внушите ему, что количество баллов отнюдь не демонстрирует его возможности в полном объеме.

В канун экзамена не повышайте тревожность ребенка – это может негативно отразиться на результатах. Как правило, ребенку передается волнение родителей, а в силу возрастных особенностей он может и не совладать с эмоциями.

Повышайте уверенность выпускника – боязнь неудачи повышает вероятность допущения ошибок.

Постоянно наблюдайте за самочувствием и настроением ребенка. Никто кроме вас, не сможет лучше понять вашего ребенка и вовремя распознать любое ухудшение состояния ребенка.

Контролируйте режим ребенка – не допускайте перегрузок, занятия должны обязательно чередоваться с отдыхом.

Важно обеспечить ребенку все необходимые материалы для подготовки к ЕНТ. А также, проявлять последовательный интерес к процессам подготовки, аккуратно обсуждая с ребенком его промежуточные успехи.

Нужно обеспечить тихое и удобное место в доме, где бы ребенок мог в спокойной обстановке готовиться к тестированию. Следите, чтобы никто ему не мешал и не отвлекал.

При интенсивном умственном напряжении необходимо правильное питание, о необходимости которого сам ребенок может и не подозревать. Следите за тем, чтобы ребенок получал все необходимые витамины и полезные вещества.

Если ваш ребенок не носит часов, в день тестирования, обязательно, дайте ему часы, чтобы он четко ориентировался во времени.

Обеспечьте полноценный отдых накануне тестирования – ребенок должен отдохнуть и как следует выспаться.



ДЕТСКИЙ ЛАГЕРЬ –

как подобрать правильное место для вашего ребенка

Подходит к завершению очередной учебный год и школьников ожидают долгожданные летние каникулы. Родители спешат записать детишек на курсы, спортивные секции, детские лагеря. На что обращать внимание при выборе детского лагеря, чтобы ваш ребенок вернулся счастливым и отдохнувшим?



Отправка ребенка в период летних каникул в детский лагерь ответственный шаг для родителей. Разумеется, родители стараются выбрать наиболее подходящее место, чтобы ребенок не только отдохнул и получил массу впечатлений, но также был бы в безопасности и под хорошим присмотром. Сегодня существуют различные типы детских лагерей – традиционные детские оздоровительные лагеря, спортивно-туристические, математические, биологические и т.д. Наиболее доступными, как правило, являются детские оздоровительные лагеря, являющиеся своего рода наследием пионерских лагерей советских времен. В таких местах, детям обеспечивается круглосуточный присмотр и полноценное питание. В плане досуга – это стандартные мероприятия, в частности – кружки

рукоделия, спортивные, танцевальные секции, дискотеки, однодневные походы. В целом, вариации ограничены, и основное время дети предоставлены сами себе. Конечно же, есть среди них и лагеря с хорошей развлекательной и познавательной программой, но по стоимости они обойдутся дороже. В спортивных и туристических лагерях дни будут расписаны полностью и свободного времени у ребенка будет минимум. Однако, перед тем как отправить ребенка с подобный тип лагерей, необходимо убедиться, что он полностью здоров и способен перенести различные нагрузки. В основном спортивные лагеря специализируются под определенный тип спорта. К примеру, футбольные лагеря, баскетбольные лагеря и т.д. Если ваш ребенок занимается каким-

либо видом спорта, вы можете подыскать ему соответствующий лагерь, где он сможет подтянуть свои навыки. Здесь с детьми работают не только вожатые, но и профессиональные тренеры по физической подготовке, что, разумеется, скажется и на стоимости. Довольно новым являются форматы лагерей с образовательной направленностью – языковые, математические, геологические и пр. Если ваш ребенок с удовольствием учится в школе и тянется к новым знаниям, то скучать в подобном лагере ему не придется. Как правило, такие лагеря больше подходят подросткам от 12 лет, тем, кто помладше каждодневная учеба летом, скорее всего, будет в тягость. В любом случае, решение зависит от вас и от индивидуальности вашего ребенка.



ГДЕ ИСКАТЬ ЛАГЕРИ?

Поиск подходящего лагеря начинается с бюджета и расстояния, на которое вы готовы отправить ребенка. Казахстан страна большая и разумеется лучшие лагеря разбросаны по всем ее уголкам. К примеру, очень хорошие лагеря в горных местностях есть рядом с Алматы, а также с г. Щучинск (*Боровое*). Если вы не готовы отпустить ребенка далеко, то можно присмотреть варианты и рядом с местом вашего проживания.

Два основных метода поиска лагерей на сегодняшний день это – Интернет и

советы других родителей. На просторах интернета вы можете найти те лагеря, которые находятся рядом с вами и выписать их. Далее, вам нужно будет провести «полевые исследования» и навести справки об имеющихся в вашем списке лагерях – советуйтесь с родителями друзей и одноклассников ваших детей. Желательно даже съездить и заранее посмотреть, что из себя представляет лагерь, и в каких условиях будет проживать ваш ребенок. Это поможет вам окончательно убедиться в верности вашего выбора.



СОВЕТЫ:

- Обдумайте, как вы будете поддерживать связь с ребенком во время его нахождения в лагере. В некоторых лагерях запрещается пользоваться сотовыми телефонами и прочей техникой во избежание ответственности за потерянные и сломанные устройства. В этом случае обязательно условьтесь с вожатым, что вы будете созваниваться с ним. Узнайте дни посещения, чтобы навещать ребенка.
- Несмотря на присутствие вожатых, в лагере дети зачастую предоставлены сами себе и поэтому важно, чтобы ребенок знал основные правила безопасности. Проведите ему предварительный инструктаж как себя вести в различных ситуациях. Обязательно скажите ребенку, в каких случаях он должен звонить родителям.
- Если у ребенка имеются аллергические реакции и прочие заболевания, которые могут обостриться – обязательно предупредите об этом вожатого и медперсонал лагеря. Также, обеспечьте ребенка необходимыми лекарственными препаратами.
- Помните, что ребенку нужен небольшой период адаптации в лагере. Первую неделю ребенок может жаловаться и проситься домой, хотя бы потому, что он не привык спать в одиночку. Поэтому нужно заранее предупредить ребенка о возможных трудностях и подготовить его к самостоятельности.
- Предусмотрите необходимый запас вещей и обуви. Обязательно положите теплые вещи с длинными рукавами, головной убор, а также закрытую обувь, так как наверняка ребенку предстоит поход в горы.



СТОИТ ЛИ ОТДАВАТЬ РЕБЕНКА В КРУЖКИ И СЕКЦИИ?

Необходимо ли ребенку посещение дополнительных кружков и секций, если да, то каких? Этими вопросами родители начинают задаваться уже с малых лет своих чад. С одной стороны, ребенок будет получать новые знания, расширять свой кругозор и круг общения. Вместе с тем, это дополнительная нагрузка на ребенка, как физически, так и морально.

К сожалению, единого ответа на данные вопросы нет и каждому родителю необходимо учитывать индивидуальности своего ребенка при принятии решения. Бывают дети, заикленные на учебе, для которых посещение дополнительных, не интересующих его кружков, может вызвать раздражительную реакцию. Другие дети больше интересуются спортом или музыкой, нежели получением академических знаний. Другими словами, важно еще правильно подобрать секцию/кружок для ребенка, так, чтобы она мотивировала

к достижениям, не раздражая его не окрепшую психику. Несмотря на всю пользу различных кружков и секций, очень важно следить за нагрузкой на ребенка. Посещение дополнительных учреждений, спортивных или творческих, отнимает у ребенка время для игр и отдыха. Кроме того, родителям нужно заложить и свое время, в начале дополнительные занятия, скорее всего, потребуют усилий и расходов с вашей стороны, как моральных, так и материальных.

ЕСЛИ ВЫ ГОТОВЫ К ЭТОМУ, ТО РАССМОТРИМ ОСНОВНЫЕ ТИПЫ КРУЖКОВ И СЕКЦИЙ:

Зачастую родители считают, что ребенок должен развиваться всесторонне и, следовательно, чем больше видов различных кружков он посещает, тем лучше. Мнение ребенка порой даже не берется в расчет. Разумеется, родители хотят вложить в детей как можно больше, желая им лучшего будущего. Тем не менее, огромное количество кружков может привести к тому, что

Подбор подходящего кружка или секции может оказать серьезный вклад в полноценное развитие вашего ребенка.

- Смена обстановки и деятельности помогает ребенку психологически расслабиться после школьных занятий.
- Посещение кружков и секций способствует расширению круга друзей и приятелей, близких вашему ребенку по интересам. С этими друзьями возможно и будет связано будущее вашего ребенка, если кружок или секция заинтересует его на долгое время.
- В отличие от школьных занятий кружки и секции в большей степени учат самостоятельности и ответственности за результат. Практические навыки ярче всего демонстрируют результаты труда и способны мотивировать ребенка на дальнейшие достижения.
- Школа – это сложное социальное общество, где дети часто испытывают стресс, могут появиться определенные комплексы и т.д. В кружках и секциях, как правило, присутствует чувство команды, общности интересов, что зачастую помогает преодолеть свои страхи, научиться чему-то новому, развить определенные навыки и реализоваться в определенной области.

ребенок просто запутается и потеряет ко всему интерес или же станет чересчур ответственным, что в итоге может привести к перегрузкам. Поэтому, выбирая кружки и секции, важно прислушаться к мнению ребенка, узнать его интересы.

ТЕАТРАЛЬНОЕ МАСТЕРСТВО

Театральные кружки в последнее время начинают медленно возрождаться, однако, по сей день остаются не такими популярными среди родителей.

Между тем, это место, где дети могут раскрыться, преодолеть стеснительность и научиться полноценно выражать себя. Ведь здесь ребенок занимается сценической речью, учится правильно говорить, красиво двигаться, а также взаимодействовать с другими детьми, выступать перед публикой и многому другому. Все это помогает детям в полноценном становлении их личностей. В дополнение к этому, театральные кружки, это отличная возможность привить любовь к хорошей литературе, ведь играя свои роли, дети вынуждены читать литературные произведения.

СПОРТ



Занятия спортом очень важны для детей, так как способствует укреплению тела. Одним из лучших видов спорта для общего развития, по праву считается плавание. Детские абонементы на посещение бассейна обычно стоят не дорого. Плавание нагружает все группы мышц, развивает координацию движений, закаляет организм и даже даст психологическую разрядку. Также, очень полезны все игровые виды спорта, танцы, командные виды спорта. Здесь главное, чтобы ребенок не получил травм и поэтому лучше отдавать на подобные секции уже в школьном возрасте.

ТЕХНИЧЕСКИЕ КРУЖКИ



Технические кружки в наше время тоже не могут похвастаться высокой посещаемостью. Однако, что может быть интереснее для мальчишек чем, что-то строить своими руками, конструировать и моделировать корабли и т.д. Ведь школьные уроки

труда зачастую ограничиваются элементарными навыками по забиванию гвоздей, где детям не удастся применить свою фантазию. А в подобном кружке ребенок сможет познакомиться с азами проектирования, работе с чертежами, что пригодится ему, даже если он и не станет инженером. Вспомните, когда ваш ребенок прибежал с горящими глазами восклицая: «мама, смотри что я сделал!». Вот вам возможность подарить ему такую радость.

ПРИКЛАДНЫЕ РЕМЕСЛА

Девочкам будут весьма интересны кружки, где учат прикладным ремеслам. В частности, бисероплетению, макраме, ткачеству, вышиванию и т.д. Подобные умения всегда позволят вашей дочери сделать себе уникальный наряд или украшение, а возможно сподвигнет ее найти себя в мире моды в качестве дизайнера.

ЖИВЫЕ УГОЛКИ

Все дети любят животных и постоянно просят родителей завести питомца. Если ваш ребенок мечтает о зверушке, то кружок живого уголка будет отличным выходом из ситуации. Ребенок, научится ухаживать за животными, поймет, что это не просто забава, а высокая ответственность. Кроме того, в таких местах, как правило, работают очень заботливые и добрые люди, общение с которыми также будет полезно ребенку.

ЗАНЯТИЯ МУЗЫКОЙ



Уроки музыки, пожалуй, самое популярное направление после спорта, куда родители отправляют своих детишек. Музыка способствует развитию не только музыкальных навыков, но и улучшает память и логику. Вовсе не обязательно записывать ребенка на фортепиано, важно узнать чего бы он хотел сам. К примеру, ребенок может захотеть научиться играть на ударных или гитаре, а уже в ходе занятий, самостоятельно увлечься чем-то другим. Главное предоставить простор для собственного выбора.

ЧЕМ И КАК ЗАНЯТЬ РЕБЕНКА?



ПРЕВРАТИТЕ ОБЫЧНЫЙ ВЕНТИЛЯТОР В РАДУЖНЫЙ

Разрешите ребенку раскрасить лопасти в разные цвета, а потом просто дайте высохнуть. Восторг обеспечен!



ПОВЕСЬТЕ ДОМА КАЧЕЛИ

Повесить качели можно не только на улице, но и дома. И, поверьте, ваш малыш может качаться в них целый день.

СОЗДАЙТЕ ЛАБИРИНТ ИЗ ВЕРЕВОК

Умело прикрепленная веревка заставит ваших детей почувствовать себя супергероями.





СДЕЛАЙТЕ ШОКОЛАДНЫЕ МИСКИ ДЛЯ СЛАДОСТЕЙ ИЛИ МОРОЖЕНОГО

Просто растопите шоколад, а затем окуните в него надутые воздушные шарик. Затем дайте шоколаду высохнуть и аккуратно лопните шарик.



СДЕЛАЙТЕ ТАКОЙ ЗОНТ, КОТОРЫЙ БУДЕТ ТОЛЬКО У ВАС

Снаружи зонт совершенно черный, но стоит его открыть, и вы окажетесь среди Галактики, полной мерцающих звезд. Сделать такой зонт не так уж и сложно – все, что понадобится, это краски и немного вдохновения.

ПОИГРАЙТЕ В НАСТОЯЩИЕ «ЗВЕЗДНЫЕ ВОЙНЫ»

Устройте «Звездные войны»! Никто не пострадает, ведь мечи сделаны из воздушных шариков. Для подсветки вам понадобятся светодиодные фонарики, а для рукоятки – рулон от туалетной бумаги.

Источник: www.adme.ru

СЕЗОН ПРАЗДНИКОВ

ОРИГИНАЛЬНЫЕ ПОДАРКИ

СВОИМИ РУКАМИ

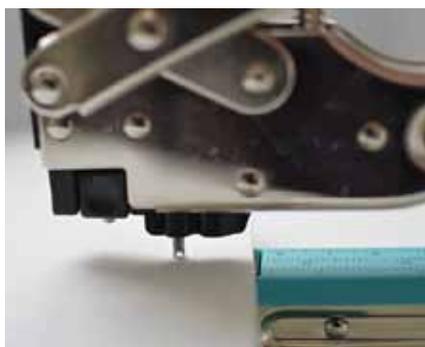
Собираясь на праздничные мероприятия, мы всегда ломаем голову, что подарить «виновнику» торжества? Сейчас такое время, что у многих уже есть все, что им надо, и порой необходимо просто проявить свое внимание. Мы предлагаем вам создать что-то своими руками, и порадовать человека подарком, что называется, от души.

КОЖАНЫЙ БЛОКНОТ

Кожаный блокнот сделанный своими руками станет отличным подарком для людей,

работа которых связана с ведением записей. Сделать блокноты достаточно просто, главное выбрать хорошие материалы – бумагу и кожу.

Источник: www.melissaesplin.com





РАСКРАШЕННЫЕ ВРУЧНУЮ ЧАШКИ

Обыкновенные белые чашки можно превратить в необычный подарок, который будет хранить тепло ваших рук. Есть множество способов, мы выбрали два простых и быстрых: при помощи емкости с водой и лака для ногтей и с использованием баллончика с краской.



НАБОР ДЛЯ ГУРМАНА

Если вы знаете кулинарные предпочтения людей, можно подарить им тематические наборы, включающие еду, напитки, посуду и прочие принадлежности. К примеру, любителю пасты в большой дуршлаг можно сложить упаковку пасты, томатный соус, оливковое масло и бутылку вина. А настоящий кофеман будет рад получить корзину с кофе, красивой кружкой, сахаром и печеньем.



ФОТОКОЛЛАЖ

Соберите лучшие семейные фотографии или снимки памятных моментов с друзьями и составьте из них красивый коллаж. Рамки можно скрепить между собой или повесить каждую по отдельности. Такой подарок, безусловно, оценят по достоинству.

Источник: www.adme.ru

7 достопримечательностей Казахстана, которые нужно увидеть

С наступлением летнего сезона грядет пора отпусков. В данной статье мы хотим обратить внимание наших читателей на различные туристические направления в Казахстане. Ведь в Казахстане очень много уникальных мест, которые бы хотелось посетить. Это особенно актуально в условиях произошедшей девальвации и не очень спокойной ситуации во всем мире.



1. БОРОВОЕ

Уникальную местность под названием Боровое называют второй Швейцарией. Это зеленый островок леса, расположенный среди бескрайней степи. Это загадочные озера, таинственные скалы, вековые деревья и множество исторических мест. Кроме того, воздух местности обладает лечебными свойствами, в связи с чем в Боровом расположено много курортов, где вы сможете комфортно провести время.



2. МЕДЕО И ШЫМБУЛАК

Медео – это самый большой в мире высокогорный комплекс для зимнего спорта. Он расположен на высоте 1961 метр на уровне моря вблизи г. Алматы. Площадь ледового катка составляет десять половиной тысяч квадратных метров. Медео называют «фабрикой рекордов», так как за все время здесь было поставлено

свыше 200 мировых рекордов на различных дистанциях. Чуть выше Медео располагается горнолыжный курорт Шымбулак, функционирующий уже более 60 лет. Курорт является одним лучших мест для катания на постсоветском пространстве, благодаря чему сюда следует постоянный поток туристов. Подняться на Шымбулак можно по современной канатной дороге, которая расположена у катка «Медео».





3. АЛТЫН ЕМЕЛЬ

Алтын-Емель – это национальный парк, созданный в 1996 году для сохранения уникального природного комплекса долины реки Или. Здесь расположено много как природных, так и исторических объектов. Самым известным является дюна Поющий Бархан – уникальное явление природы: при западном ветре, ветер разгоняя пески, начинает звучать словно орган. Говорят, услышав однажды, уже никогда не сможешь забыть звуки поющего бархана. Ученые до сих пор не пришли к единому мнению относительно причин такого явления.



4. КАНЬОН ЧАРЫН

Каньон Чарын является главной достопримечательностью Чарынского национального парка, на территории которого обитает множество видов животных, занесенных в Красную книгу. Каньон поражает воображение своими масштабами: его глубина составляет 200 м, а высота отвесных гор достигает до 300 метров. А внизу бьются бурные потоки реки Чарын. Еще одна удивительная местность здесь, это Долина Замков – скальные отложения по своей форме похожие на огромные замки. Все это нужно видеть своими глазами.



5. ТАМГАЛЫ

В 170 километрах от г. Алматы в горах Анракай расположен один из древнейших памятников Семиречья – святилище с большим количеством наскальных рисунков времен бронзового века – с 35 по 11 век до нашей эры. Это изображения солнцеголовых божеств, воинов, сцены охоты и жертвоприношений и др. Кроме того, здесь обнаружены древние захоронения со времен бронзового века до настоящего времени.



6. МАВЗОЛЕЙ ХОДЖА АХМЕДА ЯССАУИ

Мавзолей Ходжа Ахмеда Яссауи, расположенный в г. Туркестан, является уникальным памятником казахской культуры. Согласно преданиям, Ахмед Яссауи был последователем пророка Мухаммеда, а небольшой мавзолей, в котором он был похоронен в 1166 году стал местом паломничества. Спустя 233 года после его смерти по приказу Тамерлана на этом месте был построен существующий ныне мавзолей – грандиозный мемориальный комплекс. Мавзолей состоит из огромного, прямоугольного здания с порталами и куполами. Мавзолей имеет один из самых больших кирпичных куполов в Центральной Азии: диаметр купола – 2,45 м., вес 2 тонны, сделан он из сплавов семи металлов.



7. ОЗЕРО КАИЫНДЫ

Озеро в Казахстане, популярное место туризма в одном из ущелий Кунгей Алатау. Несмотря на низкую температуру воды, озеро Кайнды пользуется успехом у любителей дайвинга. Главная достопримечательность озера это ели, поднимающиеся прямо из воды. Озеро часто называется «мертвым» – в нем не водится рыба. Максимальная глубина водоема на 2014 г. – 21 метр.

9 СОВЕТОВ ПУТЕШЕСТВЕННИКАМ

Вот и наступили долгожданные теплые дни, а вместе с ними и планы на летний отдых. Мы начинаем планировать как проведем отпуск. Чтобы поездка оказалась приятной и полезной, важно заранее предусмотреть несколько пунктов, которые помогут сделать отдых более качественным. В этой статье мы делимся с вами дельными советами:

1. Лучше избегать праздничных дат, если только вы не любитель шумной толпы, которая будет преследовать вас во всех достопримечательных местах и заведениях. Да и цены в праздничные дни, как правило, всегда выше.

2. Еще одна ошибка, которую мы зачастую совершаем – слишком много вещей в чемодане, половину из которых мы так и не успеваем надеть. Особенно, это касается обуви. Как правило, в поездках мы много ходим пешком, смотрим достопримечательности и по большей части используем самую удобную пару обуви.

3. Очень часто приезжая в новое место, мы вдруг обнаруживаем, что не знаем что делать и куда пойти. В результате, мы спешно соглашаемся на первые попавшиеся экскурсии, причем не всегда по приемлемой цене. Составление плана перед поездкой, поможет ничего не упустить и не переплатить. Благо доступ к Интернету позволяет найти всю необходимую информацию без особого труда.

4. Сегодня все большее количество людей путешествуют самостоятельно, не обращаясь к услугам турагентств. Следовательно, прибыв на место, приходится самостоятельно добираться до гостиницы. Чтобы сохранить себя от ненужных нервов и мотаний с чемоданами по улицам, желательно заранее узнать основные маршруты транспортов.

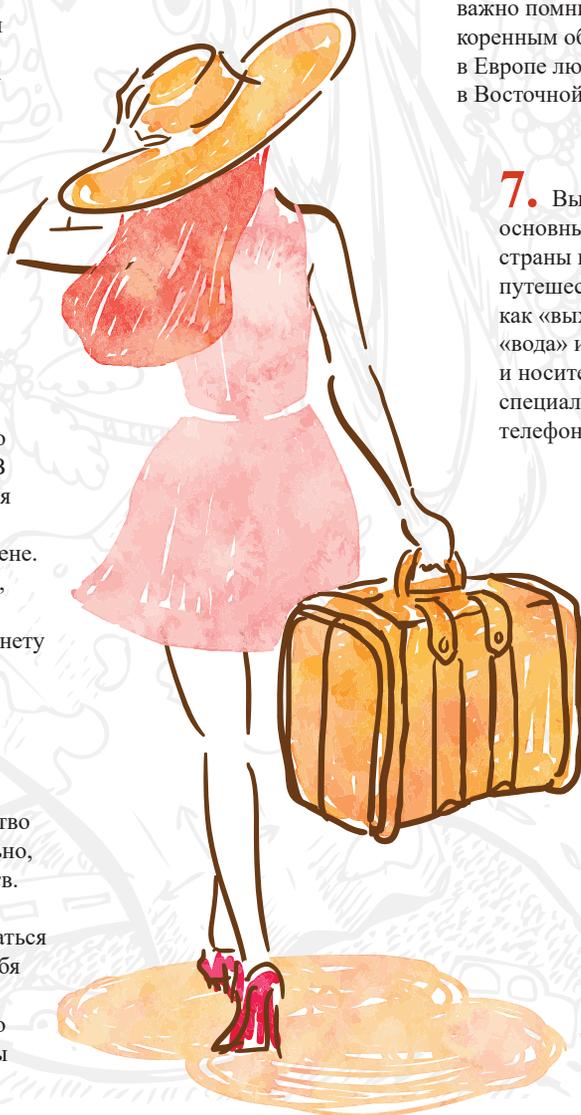
5. Время для себя. Совместное путешествие с семьей или друзьями это всегда увлекательно и интересно, но стоит уделить время и для себя. Несколько часов в одиночестве помогут вам более тонко осознать все прелести пребывания в другой стране и пропитаться ее духом.

6. Будьте гостем. Пребывая в другую страну важно помнить, что менталитет ее жителей может коренным образом отличаться от нашего. К примеру в Европе люди очень вежливы, в Америке открыты, в Восточной Азии скромны и традиционны.

7. Выучите основные фразы. Знание основных фраз и слов на национальном языке страны пребывания могут сильно помочь в путешествии. Как правило это такие слова, как «выход», «ресторан», «такси», «аэропорт», «вода» и т.д. Просто запишите их блокнотике и носите с собой. Также, можно использовать специальный электронный переводчик в телефоне, заранее скачав его на телефон.

8. Завершите и передайте дела перед отъездом. Полноценный отдых может быть легко нарушен неприятным звонком и настроение будет испорчено на весь день. Чтобы избежать этого, важно завершить все срочные дела перед отъездом или передать их кому-то из сотрудников.

9. Скан копии документов. Никогда не знаете какие-документы могут понадобиться вам в поездке. Лучше всего сделать скан копии всех важных документов перед отъездом и выслать себе на почту. Так они у вас всегда будут под рукой и в нужный момент вы сможете их распечатать и показать.



СРОЧНО НУЖНЫ ДЕНЬГИ?
БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ
ЗА 24 ЧАСА!

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ

БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ 

до 300 000 ₸ ♦ до 18 месяцев

От мечты
до реальности
один шаг!

ОДОБРИТЬ



 kmf.official
www.kmf.kz





БЕГ –

залог здоровья и долголетия

О благотворном влиянии бега на здоровье человека проведено много научных исследований, которые свидетельствуют о его пользе. Так, по разным данным, регулярные пробежки способствуют снижению риска смерти примерно на 30%. Если вы еще не занимаетесь спортом – это отличный повод начать.

В городских условиях и при сидячем образе жизни большинства из нас, не секрет, что наше тело увядает быстрее. Бег помогает держать тело в тонусе. При беге, мышцы работают в усиленном режиме и, соответственно, требуют большего количества кислорода и питательных веществ. Следовательно, сердцу приходится сокращаться и перегонять кровь быстрее. В дополнение к этому, в результате регулярных пробежек раскрываются легкие, обеспечивая глубокое дыхание и достаточный доступ кислорода в организм. Кроме того, бег помогает держать в тонусе мышцы тела, делая человека физически более выносливым и сильным. В целом, о пользе бега все знают, но как определить правильную нагрузку? Достаточно ли бегать раз в неделю

или нужно бегать каждый день? Достаточно ли пробежать 1-2 км или нужно бегать 10 км? Ученые говорят, что даже пятиминутная пробежка может принести огромную пользу, если делать это регулярно – желательно ежедневно. От случайных пробежек для организма практически нет никакой пользы.

При этом, вовсе не обязательно бежать с быстрой скоростью, вполне достаточно сохранять медленный темп. Наиболее полезным временем для пробежек является утреннее время суток, так как стимулируется обмен веществ и человек заряжается энергией на остаток дня. Однако, это не является строгим правилом – пробежки вечером так же полезны, как и в любое другое время суток.



ПРАВИЛЬНЫЙ БЕГ

Предварительная разминка. Перед началом пробежки важно немного размять мышцы и суставы. Размяться помогут такие простые упражнения, как приседания, круговые вращения головой, плечами, руками и ногами. Это поможет улучшить кровообращение в мышцах и стимулировать выделение суставной смазки, защищающей при интенсивных движениях.



Правильная постановка стопы. Очень важно придерживаться правильной техники бега. Одно из главных правил – правильно ставить стопу, плавно перемещаясь с пятки на носок, точно так же, как при обычной походке. При легких пробежках, многие

бегают на носочках или приземляясь сразу на полную стопу, это чревато ненужными нагрузками на голеностоп, позвоночник и другие суставы.

Ходьба после бега. Как уже было упомянуто выше, при беге дыхание и биение сердца учащаются. После пробежки нужно восстановить нормальное состояние, чему способствует спокойная ходьба в течение 5 минут после пробежки.

Специальная обувь. Не менее важна и правильная обувь для бега. Сегодня выбор обуви позволяет без каких-либо трудностей подобрать подходящие для пробежек спортивные кроссовки. Не игнорируйте этот момент, так как неправильная обувь может привести к травмам.

Консультация с врачом. Бег, подобно любому спорту сопряжен с нагрузками на организм, и если у вас нет физической подготовки, то рекомендуется заранее посоветоваться с врачом. При некоторых хронических заболеваниях, равно как и при инфекционных заболеваниях, даже медленные пробежки могут быть вредны.

ЭФФЕКТ БЕГА:

- ◆ Улучшает работу сердца и сосудов, тренируя сердечную мышцу
- ◆ Способствует укреплению общего психического здоровья.
- ◆ Укрепляет дыхательную систему
- ◆ Регулирует высокое давление
- ◆ Укрепляет иммунную систему
- ◆ Сжигает калории
- ◆ Увеличивает плотность костей, вырабатывая важные для костей минералы
- ◆ Увеличивает прочность связок и сухожилий



ЛЕТНИЕ освежающие коктейли и НАПИТКИ

Наверное, каждый житель нашей необъятной страны с нетерпением ждет лета, пикников на природе, солнца и всех остальных приятных вещей, связанных с теплым временем года. Однако когда долгожданная жара наступает, нам опять не угодить: слишком жарко, душно и т.п. – неприятные моменты у лета тоже есть. Чтобы эти неприятности не слишком вам досаждали, а лето было связано только с позитивными вещами, мы собрали для вас рецепты самых лучших и освежающих летних напитков и коктейлей.

В жару организм, теряющий в обычных условиях в сутки около 2-3 л жидкости (через дыхание, пот, ЖКТ), может терять ее в 2 раза больше, поэтому пополнять «жидкие запасы организма» своевременно очень важно. Это нужно как с физиологической, так и с психологической точки зрения: повышенное потребление напитков в жаркую погоду помогает нам справиться с сонливостью и пополнить энергию.

Потеряв воду в количестве всего 2-4% от всей массы тела, человек сразу начинает чувствовать снижение работоспособности из-за загустения крови и недостаточного снабжения мышц энергией.



Алкогольные напитки в жаркую погоду пить не рекомендуется, поскольку алкоголь усиливает обезвоживание организма, поэтому в списке наилучшим образом утоляющих жажду напитков они присутствовать просто не могут. Утолять жажду не стоит и сладкими газировками – это наихудший вариант: содержащие много сахара напитки с газом, наоборот, усиливают жажду, в результате стимулируется не организм, а продажи эти напитков. Тем не менее, они остаются самыми популярными в жару – холодная сладкая газировка кажется очень вкусной в сравнении с простой водой, квасом, негазированными домашними лимонадами и т.п.

КАКИЕ НАПИТКИ ПОМОГУТ УТОЛИТЬ ЖАЖДУ В ЖАРУ ЛУЧШЕ ВСЕГО?

Врачи в жаркую погоду рекомендуют пить несладкий горячий чай – зеленый или черный, а также простую питьевую или минеральную воду с газом или без газа для тех, кто страдает от болезней ЖКТ, называя именно эти напитки наилучшими в плане утоления жажды. Также, по мнению специалистов, очень хорошо утоляют жажду натуральный квас, кисломолочные напитки, соки, нектары, морсы – но при условии невысокого содержания сахара. Лучше утоляет жажду горячее питье –

вследствие того, что всасывается оно сразу, а холодные напитки всасываются не ранее, чем через 20 мин после употребления.

Мы, конечно, понимаем, что в жару пить горячий чай хочется меньше всего, поэтому решили подойти к вопросу иначе и подобрали рецепты таких напитков, которые и пить будет хотеться с удовольствием, и пользу они в жаркую погоду для организма будут приносить существенную.

По мнению фитотерапевтов одним из лучших восстановителей водно-электролитного баланса в организме является сок сельдерея, выпивать который в сутки можно в количестве не более 50 мл. Пользуясь этой информацией, можно приготовить различные коктейли или соки, смешивая сок сельдерея с другими соками и напитками.

РЕЦЕПТ НАПИТКА С СОКОМ СЕЛЬДЕРЕЯ, ТОМАТА И ЯБЛОКА

Понадобится: 500 г сельдерея, 250 г кисло-сладких яблок, 100 мл томатного сока, сахар и соль по вкусу.

Как приготовить напиток с соком томата, яблока и сельдерея. Очистить корень сельдерея, ломтиками нарезать, сок отжать. На четвертинки разрезать яблоки, вырезать семена, отжать сок. Соединить томатный и яблочный соки, перемешать, добавить сок сельдерея, перемешать, подсахарить и подсолить смесь по вкусу, подавать напиток охлажденным.

Слишком холодные напитки в жару пить также не рекомендуется, т.к. они стимулируют работу потовых желез: чем больше холодного вы пьете, тем больше потеете, и, как следствие, тем еще больше хотите пить. Таким образом, потребление холодных напитков в жару в конечном итоге приводит к обезвоживанию организма.

На основе сока сельдерея можно приготовить массу напитков, хорошо сочетается он также с морковным и практически любыми другими овощными соками. Рецепты напитков с соком сельдерея:

- Морковный, свекольный и

сельдереевый соки в соотношении 8:3:5;

- Морковный, капустный и сельдереевый соки в соотношении 1:4:5;
- Морковный, сельдереевый и сок редьки в пропорциях 8:5:3;
- Томатный, сельдереевый соки и кислое молоко в пропорциях 1:1:4;
- Сельдереевый, яблочный соки и кислое молоко в соотношении 1:1:4.

Если слегка (!) подсаживать напитки, которыми вы утоляете жажду, можно еще больше улучшить самочувствие, т.к. соль помогает компенсировать потерю солей организмом, происходящую при интенсивном потоотделении.

Другие помощники организма в жару – сок лимона и вышеупомянутый чай. Использовать их можно вместе, усиливая тем самым жаждоутоляющие свойства напитков на их основе.

РЕЦЕПТ ХОЛОДНОГО ЧАЯ С ЛИМОНОМ

Понадобится: чай черный/зеленый, сок лимона, сахар.

Как приготовить холодный чай с лимоном. Заварите некрепкий черный или зеленый чай и остудите его, добавив по вкусу сахар. Добавьте в чай сок лимона по вкусу, перемешайте и пейте напиток в прохладном виде.

Считается, что зеленый чай утоляет жажду лучше черного, но последний лучше тонизирует, т.к. в нем больше кофеина.

На основе чая с лимоном можно готовить другие напитки, добавляя в него обычную или минеральную воду, а также фруктовые соки по вкусу – апельсиновый, яблочный, грейпфрутовый и т.д. Интересный вариант – класть в чай лед, но не обычный, а фруктовый, который также можно делать с указанными соками. Тонизирующий эффект оказывает на организм имбирь.

РЕЦЕПТ ТОНИЗИРУЮЩЕГО ИМБИРНОГО НАПИТКА

Понадобится: 200 мл кипятка, 2-3 см корня свежего имбиря или ½ ч.л. молотого имбиря, сок лимона, мед.

Как приготовить тонизирующий имбирный напиток. Залить тертый на мелкой терке или молотый имбирь кипятком, настоять 10-15 мин, положить мед и сок лимона по вкусу, перемешать, охладить напиток.

Можно брать ингредиенты для большего



количества напитка в следующих пропорциях: на 1,5 л воды 2 ст.л. тертого имбиря и 2 ст.л. меда, ½ лимона (использовать можно не только сок, но и цедру).

Говоря о самых полезных и наилучшим образом утоляющих жажду напитках, нельзя не вспомнить и о таком замечательном растении как мята, которая известна своими жаждоутоляющими и многими другими замечательными свойствами. На основе мяты можно приготовить холодный чай или просто добавлять ее листики в зеленый или черный чай, коктейли, лимонады и соки – вариантов много.

РЕЦЕПТ МЯТНОГО НАПИТКА

Понадобится: 1,5 л воды, 3 лимона/лайма, 1 пучок мяты, сахар по вкусу.

Как приготовить мятный напиток. Отжать из лимонов или лаймов сок, соединить его с водой, добавив сахар и подогреть, помешивая, до полного растворения сахара.

Мяту перемолоть блендером или растолочь, положить в напиток, перемешать, дать настояться 10-15 мин и процедить напиток. Положить в напиток лед и несколько целых листиков мяты. Домашние напитки, приготовленные с использованием лучших продуктов-помощников организма – путь не только к хорошему самочувствию в жаркую погоду, но и к здоровью и красоте. Не забывайте о том, что сахар в жару – враг, поэтому, если вы хотите приготовить какой-либо напиток, в рецепте которого нужно использовать больше нескольких его столовых ложек на 1-3 л воды, схитрите – используйте вместо него мед, и здоровью вреда будет меньше, и вам приятнее



ОРИГИНАЛЬНЫЕ ИДЕИ

оформления декоративных грядок на даче

Не у всех на дачном участке найдется место и для сада и для огорода, поэтому часто появляется выбор, посадить цветочки и декоративные растения или отдать предпочтение не таким красивым, но более практичным культурам, плоды которых можно употреблять в пищу.



Однако не обязательно выбирать что-то одно. Цветы и овощи можно совместить, создав прекрасный сад-огород. И даже остановив выбор лишь на овощах и съедобной зелени, грядку можно организовать таким образом, что выглядеть она будет не хуже ухоженной клумбы.

Конечно, с такими декоративными грядками не стоит рассчитывать на рекордные урожаи, зато за столиком в декоративном огороде можно насладиться завтраком, и время от времени можно сорвать веточку укропа или петрушки, побаловать себя помидорчиком или огурчиком.

В данной статье мы представляем вашему вниманию оригинальные идеи по организации декоративных грядок.

ОСНОВНЫЕ СОВЕТЫ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ДЕКОРАТИВНОГО ОГОРОДА

- Помните о балансе между растениями с разными вегетационными периодами. Комбинируйте недолговечные растения с теми, которые остаются зелеными на протяжении всего дачного сезона. Так у вас на декоративной грядке не появятся больших пробелов, когда отойдет одна из культур.
- На декоративной грядке могут соседствовать травы, овощи, фрукты и цветы.

- Помните о сочетании цветов и текстур.
- Принимайте во внимание то, каким цветом цветут растения, а также цвета и форму их плодов. Некоторые плоды меняют окраску в разные периоды созревания (*например, перец*). И об этом тоже нужно помнить, комбинируя разные растения на декоративной грядке.
- Не забывайте, что разные растения требуют разного количества солнечного света. И высаживать их нужно с учетом этих потребностей.

ЧТО ПОСАДИТЬ НА ДЕКОРАТИВНОМ ОГОРОДЕ

- зеленолиственный и краснолиственный латук
- капуста
- листовая свекла, сельдерей
- травы
- артишок
- цветы (*розы, лилейник, анютины глазки, настурция, жимолость*)
- фруктовые деревья и кусты.

Источник: www.diy.ru

ВАРИАНТЫ ОФОРМЛЕНИЯ ДЕКОРАТИВНЫХ ГЯДОК



СОЦИАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Предназначен для
ремонта и
реконструкции
имеющегося объекта
жилой
недвижимости.

Данный продукт
доступен
параллельно к
действующему
кредиту в КМФ.



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

С НАМИ ВАШ ДОМ БУДЕТ КРЕПОСТЬЮ!

ШАҢЫРАҚ

до 2 000 000 Ұ ♦ до 60 месяцев



МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ В:

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

При технической поддержке:



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



Я уже давно являюсь Вашим клиентом, беру кредиты постоянно. В день, когда я получаю новый кредит, погашаю последний платеж. Это не всегда удобно, приходится изымать деньги из оборота. Нельзя ли последний платеж по кредиту вычесть из нового кредита?

Спешим сообщить, что в настоящее время такая возможность появилась. Клиенту может быть рассмотрена возможность рефинансирования остатка активного кредита и дополнительной выдачи кредита.

Также хотелось бы отметить, что в нашей компании существует разновидность способа получения микрокредита – в виде кредитной линии, т.е. частями (*траншами*). В этом случае при возобновляемой кредитной линии Вы можете взять сумму утвержденной кредитной линии частями или одновременно. Дополнительно у Вас будет возможность получить доступ к сумме, которую Вы успели погасить по основной сумме траншей. В этом случае нет необходимости рефинансировать остаток активного кредита.

Для того чтобы получить более подробную консультацию, рекомендуем Вам обратиться к своему кредитному эксперту.



В последнее время мне на мобильный телефон за несколько дней до даты очередного погашения кредита приходит СМС уведомление о дате погашения. В СМС уведомлении указывается дата моего погашения согласно графику. А могу ли я погасить раньше даты, указанной в СМС?

СМС уведомление было организовано для Вашего удобства. Конечно, Вы можете оплатить раньше даты, указанной в СМС. Вы можете оплатить кредит следующими способами:

1. Кассы КМФ (*комиссия 0*)
2. Терминалы КМФ (*комиссия 0*)
3. Терминалы QIWI (*комиссия 0,6% от суммы платежа*)
4. Терминалы Касса 24 (*комиссия 0,2% от суммы платежа*)
5. Банк ЦентрКредит – система <Быстрая Выручка> (*в кассе вы предоставляете удостоверение личности*), комиссия 0,1%, минимальный платеж 250 тенге.
6. Терминалы CyberPlat (<оплата услуг>, <другие услуги>, вкладка <КМФ>, ввести ИИН), комиссия 0,5% от суммы платежа.

Более подробную консультацию Вы сможете получить, обратившись в филиал по месту жительства. Контакты наших филиалов Вы найдете на нашем сайте www.kmf.kz

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

Call Center работает в будние дни, с 08-00 до 19-00 часов.



Можно ли мне получить у вас кредит на погашение 2 кредитов в других банках и взять дополнительную сумму кредита на развитие бизнеса?

Да, в нашей компании возможно рефинансирование текущей непросроченной задолженности заемщика в других финансовых организациях с дополнительной выдачей кредита. Прежде всего, Вам потребуется получить справку о сумме к полному досрочному погашению в другом финансовом институте. Затем наши кредитные специалисты вынесут Вашу заявку на рассмотрение кредитного комитета филиала и при положительном решении объяснят Вам Ваши дальнейшие действия.

Более подробную консультацию Вы сможете получить, обратившись в филиал по месту жительства. Контакты наших филиалов Вы найдете на нашем сайте www.kmf.kz

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



У меня была просрочка в другом банке, но я ее недавно погасил – у вас можно взять кредит?

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

Если у Вас останутся вопросы, Вы можете обратиться в филиал по месту обслуживания, либо в Call Center по телефону 7474, звонок бесплатный.

Я взял кредит на 1 год, оплатил 5 месяцев, можно я закрою остаток кредита досрочно? Мне придется платить оставшуюся сумму вместе с процентами?



Частичное или полное досрочное погашение микрокредита производится без штрафных санкций. То есть, Вы будете оплачивать основной долг и ту сумму процентов, которая будет начислена по факту на дату полного досрочного погашения кредита.

Почему удерживается большая комиссия при «Сезоне»? Можно ли отменить комиссию?



Комиссия в продукте «Сезон» составляет до 5% в зависимости от срока кредита. Однако у этого кредита есть большое преимущество в том, что он выдается без процентов. Вы платите только комиссию за выдачу кредита.

Я попал под сокращение, сейчас не работаю, хочу открыть свой бизнес – вы можете мне выдать на стартовый капитал?



В настоящее время в нашей компании приостановлен кредитный продукт на стартовый капитал. Обо всех обновлениях в наших продуктах, а также о других новостях нашей компании Вы можете узнать на нашем сайте www.kmf.kz

Здравствуйте. Я прописан в Шымкенте, проживаю в Астане. Для того, чтобы получить у Вас кредит, мне необходимо прописаться в Астане? И какие документы нужны для получения кредита?



Если Вы прописаны в г. Шымкент, а проживаете в Астане, Вы можете подать заявку на кредит, у Вас нет необходимости прописываться в Астане. Перечень необходимых документов для получения кредита – копия удостоверения личности. Если кредит залоговый, то требуются правоустанавливающие документы на залоговое обеспечение. Более подробную консультацию Вы сможете получить в филиале по месту Вашего жительства. Контакты наших филиалов Вы найдете на нашем сайте www.kmf.kz

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. Call Center работает в будние дни, с 08-00 до 19-00 часов.

Мне 21 год исполнится через 2 месяца, работаю официально, есть пенсионные отчисления – могу я взять у вас кредит?



В нашей компании существует ограничение по возрасту – клиент должны быть не моложе 21 года. Вы сможете получить кредит после того, как достигнете этого возраста.

Здравствуйте! А можно подать заявку на кредит через интернет?



Да, конечно! Вы можете подать заявку на кредит, обратившись на наш сайт www.kmf.kz. Оформление заявки займет у Вас не более минуты. Затем с Вами свяжутся наши кредитные специалисты и ответят на все Ваши вопросы касательно возможности кредитования.



АСТРОПРОГНОЗ НА ЛЕТО 2016

Вот уже половина весны осталась позади. И многие уже находятся в предвкушении долгожданных жарких денечков и летних отпусков. Но это лето у всех пройдет по-разному, как сообщил известный астролог и нумеролог Павел Глоба.

ОВНАМ предстоит полностью изменить свое отношение к окружающим людям. Многие из тех, кто сейчас находятся с вами в близких отношениях, попросту вас используют. Звезды советуют хорошо присмотреться к тем, с кем вы общаетесь, и без стеснения отпустить их на все четыре стороны. Избавившись от гнета прошлых отношений, вы сможете этим летом встретить свою половинку.

У **ТЕЛЬЦОВ** лето пройдет в бесконечных приключениях. Эмоций будет много, вам будет везти с противоположным полом. Но главное не забывайте, что и отдыхать следует с умом и с соблюдением техники безопасности. Эти правила вам особенно пригодятся в период с 10 по 25 августа. В конце отпуска вас ждет неожиданный приятный сюрприз или встреча с человеком, который станет самым важным в вашей жизни.

БЛИЗНЕЦАМ планеты советуют не расслабляться. Именно их ожидают этим летом глобальные перемены во всех сферах жизнедеятельности. Особенно это касается родившихся в первую декаду с 21 по 31 мая. У них ожидаются потери в плане работы и спад по карьерной лестнице. Будьте осторожнее!

РАКАМ лето запомнится чередой ярких событий, которые вознесут вас к вершине счастья. Сюрпризом для них может стать поддержка от тех, от кого они не ждали подобного. Кроме того, раки наконец-то смогут увидеть тех людей, которых уже не видели очень долгое время, а прежние отношения напомнят о себе и неожиданно вспыхнут с новой силой. Кто будет коротать летние дни на работе, получат повышение по службе или как минимум премию.

ЛЬВАМ предстоит на этот период забыть об отдыхе и собственной гордости и начать работать в поте лица во имя светлой идеи. Помните, чем больше сил физических и душевных вы вложите в это дело, тем больше отдачи в виде вознаграждения получите в конце. Самое главное, что ваш труд оценит человек, который в итоге может оказаться вашей второй половинкой. Так что дерзайте!

У **ДЕВ** лето пройдет, как говорится, на одном дыхании. Им будет сказочно везти во всех начинаниях и авантюрах. Есть огромная вероятность выиграть в лотерею или познакомиться с важными и нужными людьми, которые непременно повлияют на вашу жизнь и судьбу в целом. Главное – держать нос по ветру и не пропустить знаки, которые посылают вам звезды.

ВЕСАМ звезды советуют быть осторожными, особенно в вопросах, касающихся трудовой деятельности. Есть опасность потерять любимое занятие, а также под угрозой может оказаться вся прибыль, которую вы получали до этих пор. Не стоит также заниматься в летний период организаторской деятельностью и особенно политикой. Зато поддержка близких станет для вас некоторым утешением.

СКОРПИОНЫ в это лето смогут закончить то, что так долго и кропотливо делали в течение длительного периода. Родившихся в первую декаду ноября ждет долгожданная встреча с человеком своей мечты. Есть реальный шанс по настоящему влюбиться и добиться взаимности, а тем, кто уже находится в отношениях, всезнающие звезды советуют официально зарегистрировать. А вот с поездками лучше повременить – есть вероятность попасть в неприятную историю.

СТРЕЛЬЦАМ выпадает возможность погрузиться в занятие своим любимым делом. Особенно если род занятий связан с творческой деятельностью. Тут уж полет фантазии может быть неограничен. Всё будет получаться легко, на одном дыхании. И награда в виде признания таланта не заставит себя долго ждать. Главное – не опускать руки и целенаправленно идти к своей мечте.

КОЗЕРОГ – у этих заядлых трудолюбивых наконец-то наступит долгожданный отдых. Они смогут посвятить время себе любимым. Этот период очень благоприятен для развлечений и поездок. Родившимся в период с 5 по 11 января откроются дополнительные возможности для заработка. Возможен крупный выигрыш в лотерею или внезапное нахождение клада.

Для зодиакальных авантюристов, **ВОДОЛЕЕВ**, судьба готовит этим летом всевозможные сюрпризы. Начиная от головокружительной любви и заканчивая неожиданной заграничной поездкой, которая будет насыщена приключениями и яркими эмоциями. Главное не забывать, что жизнь как зебра, и осень может резко вернуть представителей этого знака из летнего праздника в суровые рабочие будни.

Меланхолические **РЫБЫ** летом получат мощный заряд позитива. Главное – не испортить это чувство своим врожденным унынием. Тогда есть шанс запомнить этот период как самое чудесное время в своей жизни, проведенное не зря. Звезды советуют этому знаку больше времени проводить на свежем воздухе, оптимальной была бы поездка к морю или за границу.

Источник: www.whoswhos.org

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

Корпоративный журнал
«Іскер»

Председатель Правления:

Жусупов
Шалкар Амангосович

Главный редактор:

Ибрагимова
Рауза Абдулвахитовна

Выпускающий редактор:

Жумалиев Мухтар

Над номером работали:

Жумалиев Мухтар,
Пономаренко Павел,
Мустафаева Ситора

Дизайнер:

Кудрина Ольга

Издается: с 2006 года

Тираж: 45 000 экз.

Отпечатано в типографии:

ТОО «Реформа»

При цитировании ссылка
на корпоративный журнал
«Іскер» обязательна.



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, 55-40-21, 55-40-25
г. Хромтау, ул. Ауэзова, 1, кв. 92
8 (71336) 5-99-98, 5-99-99

АЛМАТЫ (филиал на Розыбакиева):

г. Алматы, ул. Розыбакиева, 45 Г
8 (727) 374-20-53, 374-20-54
г. Алматы, 4 мкр., 10 А
8 (727) 380-29-65
с. Иргели, ул. Кунаева, 158
8 (727) 307-12-17
г. Каскелен, ул. Толе би, 29
8 (72771) 2-39-66
с. Узынагаш, ул. Толе би, 44,
8 (72770) 2-12-84
ст. Шамалган, ул. Дуйсекова, №37 «А»
8 (72771) 5-80-75

Алматинский филиал «На Калдаякова»

г. Алматы, ул. Калдаякова, 30
8 (727) 266-83-51, 266-86-52
г. Алматы, ул. Майлина, 208
8 (727) 251-30-54
г. Есик, ул. Токатаева, 139,
8 (72775) 4-03-20
г. Капшагай, 4 мкр., 46, Н. П. 82
8 (72772) 7-99-80
г. Талгар, ул. Кунаева, 87
8 (727) 295-63-89
с. Шелек, ул. Жибек Жолы, д. 116 А
8 (72776) 2-42-19

АСТАНА:

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

КАРАГАНДА:

г. Караганда, пр. Н. Абдилова, 25
8 (7212) 42-51-33, 41-27-56
г. Караганда, ул. К. Маркса, 5
8 (7212) 37-37-44
г. Шахтинск, пр. А. Кунанбаева, 65 А
8 (72156) 3-60-86
г. Темиртау, пр. Мира, 98
8 (7213) 95-95-57
с. Осакаровка, ул. Достык, 29
8 (72149) 4 10 98
п. Киевка, ул. Тауелсиздик, 51
8 (72144) 2-17-15
с. Атасу, пр. Сейфуллина, 20
8 (71030) 2-76-01

КОСТАНАЙ:

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

КОКШЕТАУ:

г. Кокшетау, ул. Ауелбекова, 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, д. 5А
8 (71646) 2-22-33
с. Саумалколь, ул. Достык, 15
8 (71533) 2-14-79

КЫЗЫЛОРДА:

г. Кызылорда, ул. Желтоксан, 9 Д
8 (7242) 26-38-47, 58-95-13
г. Жалагаш, ул. Бухарбай Батыра, 129
8 (72431) 3-26-43
с. Жанакорган, ул. Мусаханова, 18
8 (72435) 2-22-29
р. Жосалы, ул. Е. Кошербаева, 32/2
8 (72437) 2-11-39
г. Шиели, ул. Даулеткерей, б/н
8 (724 32) 4-27-99
п. Теренозек, ул. Алиакбарова, 9 Б
8 (72436) 2-19-09
п. Айтеке би, ул. Айтеке би, 9
8 (72438) 2-41-41

ПАВЛОДАР:

г. Павлодар, ул. Бектурова, 62/2
8 (7182) 70-40-96, 70-40-97, 70-40-98
с. Акку, ул. Амангельды, 69, офис 112
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. Желтоксан, 106, офис 15
8 (71832) 2-20-29

ПЕТРОПАВЛОВСК:

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

СЕМЕЙ:

г. Семей, пр. Шакарима, 82 Б
8 (7222) 63-59-02
с. Бескарагай, ул. Сейфуллина, 159
8 (72236) 9-07-44
с. Караул, ул. Мухаметханова, 2
8 (72252) 9-22-93
с. Калбатау, ул. Алимбетова, 37
8 (72347) 6-10-95
с. Кокпекты, ул. Абая, 40
8 (72348) 2-10-34.

ТАЛДЫКОРГАН:

г. Талдыкорган, ул. Абая, 245 А
8 (7282) 246-735, 246-736, 246-806
с. Балпык би, мкр. «Шадрин», 4 А
8 (72838) 2-05-29
с. Карабулак, ул. Панфилова, 115/117, кв. 1.
8 (72836) 3-19-87
г. Уштобе, ул. Абылайхана, 6А, 5
8 (72834) 2-05-31
г. Сарканд, ул. Жамбыла, 41 А
8 (72839) 2-16-99
с. Жансугуров, ул. Желтоксан, 4, 32
8 (72832) 2-11-77
г. Ушарал, ул. Кунаева, 62
8 (72833) 2-35-03
с. Кабанбай, ул. Абылайхана, б/н
8 (72837) 4-10-19
с. Сарыозек, ул. Момышулы, 1/4
8 (72840) 3-19-51
г. Жаркент, ул. Розыбакиева, 24
8 (72831) 5-04-56
г. Чунджа, ул. К. Исламова, 25
8 (72778) 2-44-98
с. Кеген, ул. Б. Атыханулы, б/н
8 (72777) 2-20-66

ТАРАЗ:

г. Тараз, ул. Байзак батыра, 187
8 (7262) 45-11-17, 46-80-72, 46-80-71
г. Тараз, пр. Абая, 106
8 (7262) 43-60-34.
г. Тараз, мкр. «Телецентр», 1 А
8 (7262) 51 02 65

г. Жанатас, 2 мкр., 6
8 (72634) 6-29-43
г. Каратау, ул. Молдагуловой, №59-61
8 (72644) 6-16-74
с. Кордай, Байдыбека, 148
8 (72636) 2-29-17
с. Кулан, ул. Жибек Жолы, 90 А
8 (72631) 2-16-89
с. Мерке, ул. Исмаилова, 227 Б
8 (72632) 2-29-07
с. Б. Момышулы, ул. Латиканта, 4А
8 (72635) 2-01-16
г. Шу, ул. Науалиева, 7Б
8 (72643) 2-13-16

ТУРКЕСТАН:

г. Туркестан, ул. С. Ерубеева, 249 А
8 (72533) 4-33-41, 4-33-32
г. Туркестан, ул. Султанова, 234/2
8 (72533) 4-07-53
г. Кентау, ул. Яссави, 83
8 (72536) 3-51-84
с. Шауелдир, пр. Жибек Жолы, 24/2
8 (72544) 2-20-24
с. Шаян, ул. Кадырбаева, 15
8 (72548) 2-16-27
с. Торткол, ул. Кунаева, 1А
8 (72530) 4-26-69
с. Шолокорган, ул. Кожанова, 25
8 (72546) 4-27-92

УРАЛЬСК:

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

УСТЬ-КАМЕНОГОРСК:

г. Усть-Каменогорск, ул. М. Горького, 67
8 (7232) 26-86-53, 26-91-96
г. Шемонаиха, ул. М. Горького, 3
8 (72332) 3-02-63
г. Риддер, пр. Независимости, 7
8 (72336) 4-16-35
с. Самарское, ул. Астана, 129
8 (72333) 2-55-86

ШЫМКЕНТ (ЖИБЕК ЖОЛЫ):

г. Шымкент, ул. Толе би, 27А
8 (7252) 53-55-05, 53-52-99, 54-51-77
с. Абай, ул. М. Артыкова, 106А
8 (72532) 3-01-93
с. Казыгурт, ул. А. Яссауи, 1
8 (72539) 2-20-81
г. Сарыагаш, ул. Дуйсебаева, 4А
8 (72537) 2-36-01, 7-10-86
г. Ленгер, ул. Толе би, б/н
8 (72547) 6-01-92
с. Коксайек, ул. Толе би, б/н
8 (72547) 5-16-63
г. Шардара, ул. Толе би, 29А,
8 (72535) 2-13-02

ШЫМКЕНТ (ОРДАБАСЫ):

г. Шымкент, ул. Тыныбаева, 28 А-Б
8 (7252) 39-30-70, 39-30-71,
г. Шымкент, мкр. «Восток», 89, кв. 11
8 (7252) 20-12-03
г. Шымкент, ул. Отегенова, уч. №1884
8 (7252) 770-740
с. Аксукент, ул. Жандарбекова, 9
8 (72531) 2-40-74, 2-22-47
с. Рыскулов, ул. Т. Рыскулова, 257
8 (72538) 5-36-71
с. Темирлан, ул. Аббасова, 8/1
8 (72530) 2-24-38
с. Карабулак, ул. Рустомова, 100
8 (72531) 2-78-69
г. Арыс, ул. Толе би, 25 А
8 (72540) 2-30-35

ВАЖНО!

ВЫХОДНЫЕ ДНИ:

1-2 мая

7-10 мая



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

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 ПО ОДНОМУ ДОКУМЕНТУ*:

- ◆ Документ, удостоверяющий личность.

* 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:

