корпоративный журнал | www.kmf.kz

іскер

№ 3 (48) ДЕКАБРЬ 2018

НАЗИРА АБУБАКИРОВА
РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕТСКОГО САДА

Снижение ставок по кредитам и программа поддержки женщин-предпринимателей

KMF
Isker hanymy

ВАШ Личный кабинет

НА САЙТЕ www.kmf.kz

Зарегистрироваться!

Шаг 1: введите ваш номер мобильного телефона (в формате 770********)
Шаг 2: нажмите кнопку **«Получить код».** На Ваш номер придет SMS с кодом подтверждения
Шаг 3: введите полученный пин-код в соответствующее поле
Шаг 4: придумайте себе пароль. Запомните его!

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Этот номер корпоративного журнала Іскер посвящен женщинам-предпринимателям.
Поддерживая женщин, предоставляя им доступ к микрофинансированию, помогая в развитии бизнеса, мы оказываем поддержку их семьям.
Женщины в бизнесе более гибкие и более устойчивы отчасти и от того, что исторически они более коммуникабельны и научены находить выход из сложной ситуации. Именно женщины - предприниматели начинали с нами 21 год назад строить свой бизнес. Сейчас это большей частью семейные бизнесы, которые тоже чаще возглавляет женщина.
Многие финансовые организации мира уже давно делают особый акцент в поддержку женского предпринимательства. Мы ежедневно, выдавая кредиты женщинам, исполняем социальную задачу – способствуем развитию женского предпринимательства в Казахстане.
Поддерживая и кредитуя женщин, мы понимаем, что сегодня они способны взять инициативу в свои руки и выстроить бизнес так, чтобы он приносил доход. Женщина на интуитивном уровне знает, что хорошо, а что плохо. Инстинкты самосохранения и заботы у нее заложены от природы. Поэтому, протягивая руку помощи женщине-предпринимателю, мы обеспечиваем себя долгосрочным партнёрством с клиентами.
Мы расскажем Вам о специальной программе только для женщин. Мы назвали ее «KMF Isker hanymy» - это более выгодные условия кредитования для женщин предпринимателей. Мы считаем что, таким образом еще больше поддержим женщин-предпринимателей.
В этом номере мы также поделимся историями успеха наших женщин-заемщиков, развития их бизнеса. Также мы подготовили несколько полезных материалов о том, как начать бизнес женщине.
Приятного чтения!

Искренне с Вами,
Шалкар Жусупов

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ КОМПАНИИ

Isker Hanymy – программа поддержки женщин от KMF! 6
KMF- лидер по числу заемщиков среди МФО в Центральной Азии 6
KMF – финалист конкурса European Microfinance Awards 2018! 7
Брошюра в помощь фермерам 8
Новая брошюра по финансовой грамотности для всех! 8
Снижение процентных ставок по кредитам в KMF! 9
Новые условия программы лояльности «Каждый клиент – звезда!» 10

КРЕДИТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

Групповое кредитование: механизм работы и преимущества 12
Снижена комиссия по погашению кредита онлайн на сайте KMF 13

KMF ISKER HANYMY

Кто поддерживает женский бизнес? 14
Дети как вдохновение для бизнеса 16
Как поддерживают женщин-предпринимателей в разных странах 18
Какие особенности женского характера полезны для бизнеса 20

«МУЖСКАЯ» ПРОФЕССИЯ

Женщины и мужчины-предприниматели 22
Какого пола ваш мозг? IQ и EQ. «Мужской» бизнес в руках женщин-клиентов KMF 23

БИЗНЕС НА ТРАДИЦИЯХ

Швеи для невест 26

ИСТОРИЯ УСПЕХА

Проект «Женщины в бизнесе» 28
Бизнес с иголочки 30

НАШИ ПРОЕКТЫ

«Дни клиента» в KMF: важно быть на связи 32
Финансовая грамотность для населения и бизнесменов 34

ВАЖНО ЗНАТЬ

Продавцам на рынках возместят покупку онлайн-кассовых аппаратов 36
Новые возможности для предпринимателей KMF от РЦПП 37
Виола Видникевич: В KMF ценят сотрудников с опытом..... 38

НАШИ АДРЕСА 40

Корпоративный журнал «Iскер»

СОБСТВЕННИК:

ТОО МФО «KMF»

АДРЕС:

г. Алматы, 050004, пр. Назарбаева, 50
Тел: +7 (727) 331-74-74
Веб-сайт: www.kmf.kz
kmf.official kmf_kz YouTube

Главный редактор:
Ибрагимова Рауза Абдулвахитовна

Выпускающий редактор:
Павел Пономаренко

Над номером работали:
Калитова Акбота
Пономаренко Павел
Абдраимова Элеонора

Дизайнер:
Артыгалиев Алишер

Издается: с 1998 года
Тираж: 30 000 экз.

Отпечатано в типографии:
ТОО Print House Gerona

При цитировании ссылка
на корпоративный журнал «Iскер»
обязательна.

Распространяется бесплатно.

ISKER HANYMY –

программа поддержки женщин от KMF!

Нашими первыми клиентами были именно женщины. Зарождение бизнеса в Казахстане начиналось именно с женщин. Сейчас более 60% наших клиентов – это женщины. Именно для них с октября мы запустили программу поддержки женского предпринимательства - KMF Isker Hanymy («Бизнес-леди KMF»).

В рамках программы будет действовать специальная скидка для женщин-предпринимателей и женщин, занятых в агробизнесе.

Клиенты - женщины, с источником дохода агро/бизнес, получающим кредит, предоставляется скидка в -1% к действующей ставке вознаграждения.

Сегодня микрокредиты помогают развивать свой бизнес 230 тысячам клиентам KMF по всей стране и среди них более 138 000 женщин.

«Поддерживая и кредитуя женщин, мы понимаем, что сегодня женщина способна взять инициативу в свои руки и выстроить бизнес в любой сфере, даже там где требуется мужская сила и воля», - комментирует необходимость внедрения такой программы Шалкар Жусупов, председатель правления KMF.

Данная программа имеет свой логотип и все новости по данной программе вы будете видеть с этим логотипом.

KMF Isker hanymy

Автор Элеонора Абдраимова

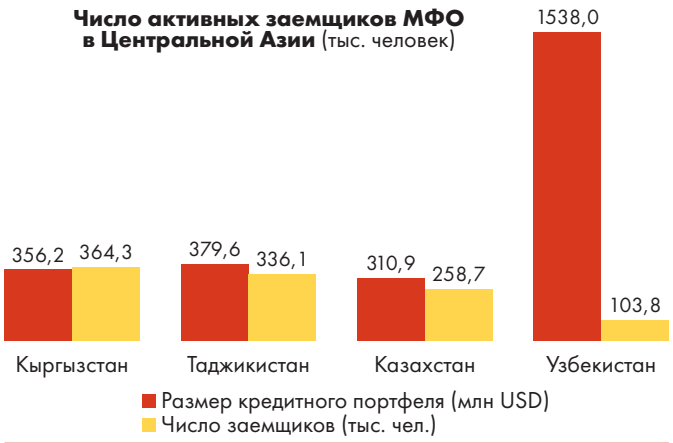
KMF – ЛИДЕР ПО ЧИСЛУ ЗАЕМЩИКОВ СРЕДИ МФО В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Микрофинансирование в РК отстает от стран-соседей по региону: по количеству заемщиков Казахстан на предпоследнем месте. В то же время, на общем фоне одна компания РК лидирует не только в стране, но и в Центральной Азии.

Согласно данным международной организации Microfinance Information Exchange, позиции Казахстана среди стран Центральной Азии по рынку МФО не слишком впечатляют.

Так, количество активных заемщиков в системе микрофинансирования РК составляет 258,7 тысячи человек, в то время как в Кыргызстане их 364,3 тысячи, в Таджикистане - 336,1 тысячи. Меньше, чем в РК, заемщиков только в Узбекистане - 103,8 тысячи человек (впрочем, последние данные здесь приведены лишь за 2014 год).

Совокупный ссудный портфель МФО РК составляет 310,9 млн USD.



Расчеты Ranking.kz
на основе данных Microfinance Information Exchange

Примечательно в то же время, что, несмотря на слабые позиции РК в целом, самой крупной организацией по числу активных заемщиков в Центральной Азии с большим отрывом является казахстанская KMF - сразу 220,9 тысячи человек.

Следом идет МФО из Кыргызстана Mol Bulak Finance - 114,2 тыс. человек, замыкает тройку лидеров Центрально-Азиатского региона МФО из Таджикистана Imon International - 103,5 тыс. человек.

В то же время, заметим, что по размеру ссудного портфеля компания из Казахстана уступает только двум учреждениям из Узбекистана, которые фактически работают в статусе банков. По сути, в отличие от казахстанских МФО, они имеют широкую продуктовую линейку, включающую депозиты, банковские карты, переводные операции и т.д.

МФО	Число заемщиков (тыс. чел.)	Размер кредитного портфеля (млн USD)	Дата отчета	Страна
KMF	220,9	263,1	2017	Казахстан
Mol Bukak Finance	114,2	49,7	2014	Кыргызстан
Imon International	103,5	80,1	2017	Таджикистан
Kompanion	93,4	80,5	2017	Кыргызстан
FINCA Kyrgystan	82,6	90,3	2017	Кыргызстан
Bank Eskhata	68,4	142,1	2017	Таджикистан
Hamkorbank	62,4*	741,3	2016	Узбекистан
MLO HUMO	40,2	24,7	2017	Таджикистан
Mikrokredit Bank	38,9	325,1	2016	Узбекистан
MDO Arvand	36,1	24,6	2017	Таджикистан
FINCA - TJK	29,2	20,3	2016	Таджикистан
Bai Tushum Bank	22,7	80,4	2017	Кыргызстан
FMFB - TJK	20,1	30,1	2017	Таджикистан
ACF	18,6	8,7	2016	Казахстан
OXUS - TJK	16,4	20,4	2015	Таджикистан
First MicroFinance Company	14,2	12,7	2017	Кыргызстан
Elet-Capital	13,0	8,1	2017	Кыргызстан
Arnur Credit	9,4	13,0	2016	Казахстан
Salym Finance	9,2	12,3	2017	Кыргызстан
Matin	7.5	9,4	2017	Таджикистан

*данные за 2014 год

Расчеты Ranking.kz на основе данных Microfinance Information Exchange

Источник ranking.kz

KMF – ФИНАЛИСТ КОНКУРСА EUROPEAN MICROFINANCE AWARDS 2018!

EUROPEAN MICROFINANCE AWARD

Наш проект «мобильный эксперт» был признан одним из лучших авторитетными экспертами в области микрофинансирования. Церемония вручения награды состоялась 15 ноября в Люксембурге.

Проект наш проект мобильного эксперта действительно крутой! Благодаря ему мы сильно повысили эффективность работы наших кредитных экспертов, сделали удобной и оперативной их работу с клиентами!

Мобильный эксперт – это планшет, в котором загружена специальная программа. Кредитный эксперт выезжает на место бизнеса клиента, делает оценку бизнеса и сразу может вносить данные, чтобы проверить клиента на платежеспособность и кредитоспособность. Он может отправить с места нужные запросы и получить ответ по предварительной заявке клиента.

Это позволило улучшить быстроту принятия решения и возможность обслуживать наиболее отдаленные села и поселки.

В этом году премия European Microfinance Awards выдвинула на первый план роль технологий в расширении доступа к финансовым услугам.

Высокотехнологичные услуги и решения, могут помочь микрофинансовым организациям расширить охват населения с низким доходом и уязвленные слои населения, предлагая услуги, отвечающие потребностям клиентов по таким параметрам как доверие, скорость обслуживания, низкая стоимость, безопасность, удобство использования и прозрачность.

Свои заявки представили 27 организаций из 22 стран, представляющих практически все регионы мира с низким доходом. Сами организации также отличаются разнообразием, представляя сочетание поставщиков традиционных услуг микрофинансирования, а также новых участников, в том числе 8 небанковских финансовых организаций (НБФО), 4 финтех компании, 4 микрофинансовых банка, 4 НПО, 3 коммерческих банка, один кооператив, один агрегатор агентской сети, одно кредитное бюро и одна компания взаимного страхования.

Три финалиста внедрили различные и выдающиеся технологические инициативы для решения различных задач.

KMF (Казахстан) использует планшетное программное обеспечение, являющееся собственной разработкой компании, которое дистанционно связывается с его основной системой, и обеспечивает работу кредитных экспертов и позволяет планировать работу, принимать заявки на получение кредита, принимать решения об утверждении кредита, осуществлять мониторинг, производить взыскания по просроченным кредитам, а также осуществлять контрольное посещение клиентов на местах. Наиболее важным является тот факт, что это программное обеспечение может использоваться как в онлайновом, так и в оффлайновом режиме, что позволяет руководству компании контролировать деятельность на местах в реальном времени даже на больших расстояниях.

KMF был отмечен комиссией за разработку собственного программного обеспечения и решение исключительной проблемы обслуживания удаленных клиентов на таких расстояниях.

Advans Côte d'Ivoire (Advans CI) из Кот-д'Ивуара, предлагает услуги по оплате, сбережениям и кредитам, предоставляемым с помощью учетной записи Advans, связанного с мобильным денежным счетом. Компания Advans CI решила проблемы, связанные с возможностью отслеживания и безопасностью, с которыми сталкиваются кооперативы при оплате фермерам, выращивающим какао, а также проблему низкого уровня охвата школьным образованием из-за отсутствия регулярного денежного потока среди фермеров, предлагая свои решения по цифровым сбережениям и платежам с услугами перечисления кошелек-банк и банк-кошелек, позволяющим кооперативам производителей осуществлять цифровые платежи фермерам за их урожай. С 2017 года Advans CI также предоставляет небольшие цифровые школьные кредиты на основе алгоритма, отражающего денежные потоки фермеров.

ESAF Small Finance Bank – это индийская МФО, которая использует быстрое расширение проникновения мобильных телефонов и смартфонов в Индии для цифровизации широкого спектра процессов кредитования, в частности, сопровождения новых клиентов, электронных заявок, обучения клиентов, оценки кредитоспособности, верификации на месте бизнеса/жительства, обязательной идентификации клиента и проверки адреса с использованием электронной системы «Знай своего клиента», а также для открытия счетов, безналичных выдач и безбумажного взыскания по кредитам. Кредитные эксперты ESAF используют подключенные к Интернету планшеты с биометрической идентификацией, а у клиентов компании есть карты Aadhaar с поддержкой QR-кода - уникального идентификационного 12-значного номера, выданного государством, на основе биометрических и демографических данных.

Отборочная комиссия состояла из 18 экспертов, включая членов Европейской микрофинансовой платформы (e-MFP) и Сети расширения доступа к финансовым услугам Люксембурга (InFiNe.lu).

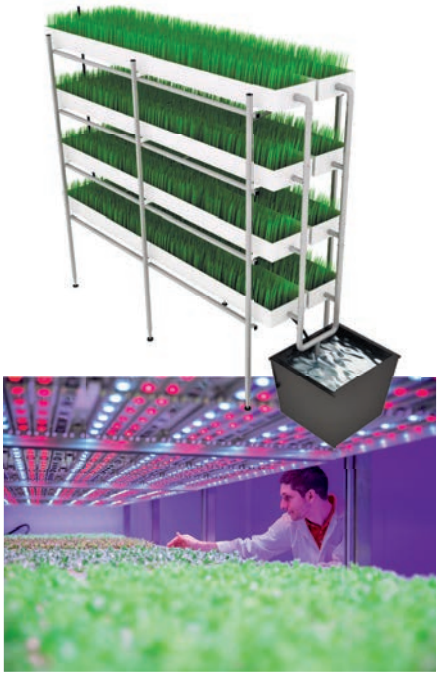
Автор Павел Пономаренко

БРОШЮРА В ПОМОЩЬ ФЕРМЕРАМ

В помощь нашим фермерам мы разработали обучающую брошюру по гидропонике. Эти брошюры можно взять бесплатно в отделениях KMF. Задались вопросом, что такое «гидропоника»? Это метод выращивания растений без почвы, что позволяет легко создавать оптимальные условия для роста растений, получать высокие урожаи, экономить воду, питательные вещества и трудозатраты.

Гидропоника позволяет упростить всю трудоемкую работу по обработке почвы, отказаться от чередования культур, отпадает необходимость защиты от сорняков и вредителей. А самое главное, на гидропонике можно выращивать экологически чистый продукт, не содержащий вредных веществ.

Подробную информацию о технологии выращивания, подготовки помещения и освещения, а также расчет себестоимости вы найдете в новой брошюре. Спрашивайте брошюру в отделениях KMF и у своих кредитных экспертов.



НОВАЯ БРОШЮРА ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ ВСЕХ!

У брошюр проекта «Повышения финансовой грамотности населения» новый дизайн и обновленное содержание.

Напомним, что это брошюра по 11 темам (урокам) финансовой грамотности для клиентов и не клиентов компании. Проект реализуется Фондом «Демеу».

Что касается обновлений:

По содержанию:

- Изменилась очередность уроков
- Изменены персонажи
- Доходы/расходы пересчитаны с учетом сегодняшних реалий
- Добавлена информация по онлайн покупкам и советы о том, как избежать необдуманных и импульсивных покупок через Интернет
- Актуализирована информация о механизмах страхования
- В способах погашения добавлен способ погашения кредита через сайт www.kmf.kz

Но самое важное - был изменен дизайн обложки – символ уроков финансовой грамотности!

Теперь это яркий цветок (если помните раньше это был домик).

Цветок на обложке символизирует процветание и рост вместе с уроками финансовой грамотности, а каждый лепесток – урок по финансовой грамотности.

Также уроки по финграмотности отпечатаны шрифтом Брайля ограниченным тиражом для слабовидящих.

Желаем вам всем процветать вместе с уроками по финансовой грамотности!

Автор Павел Пономаренко

СНИЖЕНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ В KMF!

С 5 ноября 2018 года в KMF действуют новые условия.

В честь 25-летия национальной валюты мы решили сделать приятный сюрприз для наших клиентов.
Хорошая новость для всех действующих и будущих заемщиков KMF, с суммами кредитов до 500 тыс. тенге: с 5 ноября 2018 года снижены процентные ставки:

- в групповом кредитовании на 7%.
- в индивидуальном на 7 %, здесь также снижена комиссия за выдачу кредита до 1% на все суммы микрокредитов.
- в кредитах для МСБ снижена на 6%.

Расскажем подробнее об этих изменениях, и как это отразится на размере переплаты по кредитам.

В ГРУППОВОМ КРЕДИТОВАНИИ – «ДОСТАР»:

- Повышена максимальная сумма кредита в первой ступени кредитования с 1,5 млн тг. до 2 млн тг
- Повышена сразу с 1 млн тенге до 2 млн тг. максимальная сумма кредита на одного члена группы. Только для групп из двух человек.
- Снижена ставка по кредиту в суммах до 500 тысяч тенге. (см. таблицу 1).

К примеру, переплата по кредиту размером в 500 тыс. тенге сроком на 12 месяцев сократилась на 21 397 тенге!
Таблица 1.

В ИНДИВИДУАЛЬНОМ КРЕДИТОВАНИИ – «МИКРО» И «СТАНДАРТ»:

- Комиссия снижена до 1%
- Снижена ставка по кредитам в суммах до 500 тыс. тг. (см. таблицу 2). К примеру, переплата по кредиту размером в 500 тыс. тенге сроком на 12 месяцев сократилась на 21 665 тенге!

Таблица 2.

В ИНДИВИДУАЛЬНОМ КРЕДИТОВАНИИ – ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА:

- Снижена ставка по всем кредитам на 6%.

Таблица 3.

Таблица 1. Групповое кредитование.

«ДОСТАР»	БЫЛА ПЕРЕПЛАТА			А ТЕПЕРЬ!		
Сумма кредита	6 мес.	8 мес.	12 мес.	6 мес.	8 мес.	12 мес.
100 000	13 218	17 599	27 245	11 985	15 573	22 966
300 000	39 654	52 796	81 735	35 956	46 719	68 897
500 000	66 091	87 994	136 226	59 926	77 866	114 829

Таблица 2. Индивидуальное кредитование.

«МИКРО» «СТАНДАРТ»	БЫЛА ПЕРЕПЛАТА			А ТЕПЕРЬ!		
Сумма кредита	6 мес.	8 мес.	12 мес.	6 мес.	8 мес.	12 мес.
100 000	14 768	19 641	30 348	13 527	17 599	26 015
300 000	44 304	58 924	91 043	40 582	52 796	78 044
500 000	73 839	98 207	151 739	67 637	87 994	130 074

Таблица 3. Индивидуальное кредитование – для малого и среднего бизнеса

«МСБ»	БЫЛА ПЕРЕПЛАТА			А ТЕПЕРЬ!		
Сумма кредита	6 мес.	8 мес.	12 мес.	6 мес.	8 мес.	12 мес.
7 000 000	646 364	837 947	1 230 293	519 185	672 029	983 713
10 000 000	923 376	1 197 067	1 757 561	741 692	960 042	1 405 304
15 000 000	1 385 065	1 795 601	2 636 341	1 112 539	1 440 063	2 107 957

Для субъектов МСБ данное снижение особенно актуально, поскольку здесь средняя сумма кредита значительно выше, чем в индивидуальном и групповом кредитовании – около 10 млн тенге. К примеру, если взять 10 млн тенге на 3 года, то экономия в переплате по новым условиям составит 1 млн 349 тысяч тенге.

Также, напомним, что с 1 октября для всех женщин - предпринимателей действует специальная программа **«KMF Isker Hanymy («Бизнес-леди KMF»).** Это означает, что если вы женщина – предприниматель, то вы получаете еще дополнительную скидку в -1%.
Для получения этих скидок ничего дополнительно не нужно – вам достаточно просто получить кредит в любую дату начиная с 5 ноября 2018 года.
Таким образом, например, если вы будете получать 500 тыс. тенге сроком на 12 месяцев в групповом кредитовании, то ваша переплата составила бы на 21 397 тенге (с учетом снижения % ставок), но с учетом, что вы еще и женщина-предприниматель, то ваша экономия переплаты еще увеличиться и будет составлять 24 423 тенге!
К Новому году это очень хорошая возможность на сэкономленные деньги побаловать себя и родных приятными подарками!

Автор Павел Пономаренко

НОВЫЕ УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ «КАЖДЫЙ КЛИЕНТ – ЗВЕЗДА!»

С 5 ноября 2018 года в KMF действуют новые условия по программе лояльности.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ:

- Теперь на каждой звезде клиенту будет вручаться подарок.
- Клиентам, которые уже получают скидки выше, чем по обновленным условиям программы лояльности – скидка замораживается до достижения следующего уровня.
- Клиентам, которые получают скидки ниже, чем по обновленным условиям программы лояльности – скидка повышается в соответствии с уровнем «звезды» по обновленным условиям.
- К скидке по программе лояльности добавляется скидка -1% в рамках поддержки женского предпринимательства «KMF Isker hanymy».
- В продукте «МСБ» на каждый четвертый открытый транш в рамках одного кредитного лимита предусмотрен подарок.
- Уровень программы лояльности будет обновляться «день в день».
- Тренинги и участие в мероприятиях доступны для клиентов на уровне каждой звезды. См. таблицу уровней.

ОГРАНИЧЕНИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ:

1. Программа лояльности не работает на суммах кредита до 500 000 тенге как в индивидуальном, так и в групповом кредитовании, но при этом скидки у заемщика накапливаются.
2. Не учитываются кредиты по всем продуктам до 100 тыс. тенге включительно.
3. Не учитывается кредитный продукт «Сезон»
4. При неактивности более 12 месяцев снижение скидки на следующий кредит на 1% и так каждые 12 месяцев неактивности.
5. При просрочке от 6 до 30 дней снижение скидки на следующий кредит -1% за каждый случай просрочки.
6. При просрочке более 30 дней – исключение из программы лояльности.
7. При неактивности более 36 месяцев – исключение из программы лояльности.

УРОВЕНЬ 1 ЗВЕЗДА ★

УСЛОВИЯ:

- количество закрытых кредитов не меньше 2;
- общая сумма закрытых кредитов не меньше 1 млн тг.;
- скидка -1%.

ПРИМЕР 1: Новый клиент закрыл 1 кредит на любую сумму до 19 млнтенге – звездность клиенту не присваивается. Потому как по условиям должно быть закрыто два кредита. Клиенту необходимо закрыть в этом случае еще один кредит. И на третьем кредите клиенту будет присвоен статус 1 звезды, будет действовать скидка 1%.

ПРИМЕР 2: Если клиент закрыл 2 кредита на общую сумму 999 тысяч тенге – статус ему не присваивается, т.к. по условиям общая сумма закрытых кредитов не меньше 1 млн тенге.

ПРИВИЛЕГИИ:

- подарок на выбор клиента
- участие в мероприятиях компании
- бесплатные семинары по бизнес – образованию.

УРОВЕНЬ 2 ЗВЕЗДЫ ★★

УСЛОВИЯ:

- Количество закрытых кредитов не меньше 2,
- Общая сумма закрытых кредитов не меньше 2 млн тенге
- Скидка -2%

ПРИМЕР: Клиент закрыл 2 кредита на общую сумму 2 млн тенге, на выдаче третьего кредита ему предоставляется скидка и присваивается статус «2 звезда».

ПРИВИЛЕГИИ:

- подарок на выбор клиента
- участие в мероприятиях компании
- бесплатные семинары по бизнес – образованию.

УРОВЕНЬ 3 ЗВЕЗДЫ ★★★

УСЛОВИЯ:

- Количество закрытых кредитов - 2,
- Общая сумма закрытых кредитов не меньше 3 млн тенге
- Скидка -3%

ПРИМЕР 1: Клиент закрыл 2 кредита на общую сумму 2,5 млнтг., в таком случае, при получении третьего кредита клиент не переходит на третью звезду, потому как не достигает пороговую сумму 3 млн тенге.

ПРИМЕР 2: Клиент закрыл 4 кредита на общую сумму 3,5 млнтенге. Клиенту присваивается «3 звезда» и на следующий кредит у него скидка -3%.

ПРИВИЛЕГИИ:

- подарок на выбор клиента
- купон на оплату сотовой связи (Актив, Теле2)
- участие в мероприятиях компании
- бесплатные семинары по бизнес-образованию.

УРОВЕНЬ 2 ЗВЕЗДЫ ★★★★

УСЛОВИЯ:

- Количество закрытых кредитов не меньше 2-х,
- Общая сумма закрытых кредитов не меньше 4 млн тенге
- Скидка -4%

ПРИМЕР: Если клиент закрыл 2 кредита и больше на общую сумму 4 млн тенге, то ему присваивается «4 звезда» и при получении последующего кредита клиент получает скидку 4%.

ПРИВИЛЕГИИ:

- подарок на выбор клиента
- 2 купона на оплату сотовой связи (Актив, Теле2)
- участие в мероприятиях компании
- бесплатные семинары по бизнес-образованию.

УРОВЕНЬ 5 ЗВЕЗД ★★★★★

УСЛОВИЯ:

- Активный стаж от 10-ти лет,
- Скидка -5%

ПРИМЕР: При достижении клиентом стажа кредитования в 10 лет ему автоматически присваивается статус «5 звезда» и неважно, сколько было закрытых кредитов и на какую сумму.

ПРИВИЛЕГИИ:

участие в мероприятиях компании

- 3 купона сотовой связи на каждый кредит
- поздравление юбиляров 50, 60, 70 лет.

Автор Элеонора Абдраимова

КАЖДЫЙ КЛИЕНТ ЗВЕЗДА

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Что дает участие в **программе лояльности KMF?**

статус	скидка на кредит	подарки	бесплатные тренинги
★	1%		

Погасите **2 кредита** на общую сумму не менее **1 млн тенге**

статус	скидка на кредит	подарки	бесплатные тренинги
★★	2%		

Погасите **2 кредита** на общую сумму не менее **2 млн тенге**

статус	скидка на кредит	подарки	бесплатные тренинги
★★★	3%		

Погасите **2 кредита** на общую сумму не менее **3 млн тенге**

статус	скидка на кредит	подарки	бесплатные тренинги
★★★★	4%		

Погасите **2 кредита** на общую сумму не менее **4 млн тенге**

статус	скидка на кредит	подарки	бесплатные тренинги
★★★★★	5%		

При стаже кредитования от **10 лет и более**

оставь заявку на кредит тегін бесплатно 7474 call-center

Примечание:
имеются ограничения

www.kmf.kz

/kmf.official

/kmf_kz

ГРУППОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: МЕХАНИЗМ РАБОТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Групповой кредит – уникальный финансовый продукт. Выдается без залога, но под поручительство лиц, которые хорошо знают друг друга.

Такой кредит сегодня можно оформить лишь в трех из 150-ти действующих в Казахстане микрофинансовых организаций. Первым этот продукт в конце 90-х годов вывела на рынок компания KMF. И название для него подобрали весьма подходящее – «Достар» – «Друзья».

Согласно групповой модели кредитования, клиентами могут стать самозанятые люди - предприниматели в городе или селе, а также все, кто имеет заработок или другой источник доходов. **Важным условием объединения в группы является доверие в группе всех членов группы друг к другу и самостоятельность подбора членов группы.** Количество людей может варьироваться от 2 до 10 человек.

Условия кредита в группе удобны для предпринимателей, работающих вместе, фермеров, начинающих мелких предпринимателей, и в целом для каждого, у кого нет совсем или недостаточно залога; кто не может официально подтвердить свой доход. Пакет документов здесь – минимальный. Приятный бонус – бесплатные консультации по ведению бизнеса. Также, можно рассчитывать на более низкие проценты, чем в индивидуальном кредитовании при долгосрочном сотрудничестве

«Групповое кредитование, как показывает практика KMF, улучшает благосостояние многих предпринимателей, их семей.

В 1997 году мы начинали выдавать первые кредиты в трех группах, сейчас у нас в компании более 45 000 групп с составом от 2 до 10 человек.

Группы создаются надолго и состав практически только пополняется, хотя, конечно, есть группы, которые выводят из своего состава недобросовестных коллег.

На сегодня свыше 9 700 групп существуют более чем 15 лет. Это говорит о том, что многие предприниматели в этих группах создают успешно свой бизнес, который зачастую переходит от родителей к детям», – поясняет **Канат Мукаев,** менеджер отдела поддержки региональной сети KMF.

ПРЕИМУЩЕСТВА ГРУППОВОГО КРЕДИТА:

- Кредиты выдаются без залога и без официального подтверждения дохода бизнеса
- Минимальный пакет документов
- Короткое время рассмотрения заявок и получение кредита
- Бесплатные консультации по ведению бизнеса, сельского и домашнего хозяйства
- Сниженные проценты при долгосрочном

УСЛОВИЯ ГРУППОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ:

- Состав группы — от 2 до 10 человек
- Возраст участников – от 21 до 75 лет
- Сумма займа — до 5 000 000 тенге на одного участника группы
- Срок займа — до 36 месяцев

Обязательным требованием к нашим заемщикам является стабильная платежеспособность и опыт/стаж в бизнесе – свыше шести месяцев. Считается, что только стабильно развивающийся бизнес наиболее хорошо выплачивает кредиты, при этом хорошо растет бизнес. Но, например, для клиентов группового кредитования с источником дохода бизнес существуют исключения – допускается кредитование одного заемщика в группе, имеющего опыт ведения бизнеса менее шести месяцев. Это хорошая возможность для тех, кто имеет небольшой опыт бизнеса получить кредит в составе группы.

Средний состав группы 3-5 человек, состав зависит от города или села или вида бизнеса, но в основном это предприниматели, которые давно знают друг друга и вместе приходят за кредитом. Возраст членов группы тоже очень разный. Основной костяк группы составляют предприниматели с одного рынка или села, к ним могут присоединиться, например, учителя или медики с этого села, а также пенсионеры. Особо стабильные группы состоят либо из семейных династий либо предприниматели с похожим бизнесом, например производство и продажа молочных изделий, пошив национальных корпе и т.д. Члены группы празднуют не только свои дни рождения и другие праздники, но многие вместе отмечают и день рождения группы.

ВАЖНО!

Нужно понимать, что микрокредит каждый из предпринимателей в группе берет на себя отдельно, просто ответственность за его погашение, если сам заемщик испытывает трудности, несет вся группа. Допустим трем предпринимателям, объединенным в группе, необходимы кредиты – каждому на развитие своего бизнеса. Обсудив свои возможности, они оформляют три разных кредита, каждый на себя, подписывая индивидуальные договора микрокредита: например, 200, 350 и 150 тысяч тенге. Сроки кредитов подбираются индивидуально под бизнес, значит и графики погашения тоже составляются индивидуально.

Но поскольку это кредитование в группе, то тут есть возможность вносить платежи либо самому индивидуально, либо собрав деньги от всех, погасить сразу за группу, назначив для этого кого-то одного или по очереди.

Также хорошая возможность кредитования в группе это взаимопомощь в консультировании по бизнесу, оптимальным суммам по кредиту, а также и возможность помогать друг другу, если вдруг, случился форс-мажор, и наступило время очередного платежа.

Более подробную информацию вы можете получить, обратившись к нам по номеру 7474.

НЕКОТОРЫЕ ФАКТЫ О ГРУППОВОМ КРЕДИТОВАНИИ:

- Является уникальным, классическим продуктом в микрофинансировании.
- Группа сама выбирает себе название и у нас есть очень необычные названия групп
- У нас есть группы, которые свой состав не меняли со дня своего основания.
- Более 50% наших клиентов состоят в группах.
- 42% кредитов в группе выдаются на развитие бизнеса на селе.
- Группы на 60-70% состоят из женщин.
- Свыше 113 000 заемщиков KMF кредитуются в группах на сумму свыше 50 млрд. тенге.

Автор Павел Пономаренко; **фото** Дидье Жентиом

СНИЖЕНА КОМИССИЯ ПО ПОГАШЕНИЮ КРЕДИТА ОНЛАЙН НА САЙТЕ KMF

На нашем сайте **www.kmf.kz** и в личном кабинете возобновлена возможность погашения кредитов с помощью банковской карты.
Ранее комиссия за платеж составляла **2,4%** и затем снизилась до **1,9%,** сейчас же мы рады сообщить, что комиссия для клиента стала ниже – **1,5%**!
При онлайн платеже установлен минимальный и максимальный размер комиссии за платеж – не менее **335 тенге** и не более **2100 тенге.**

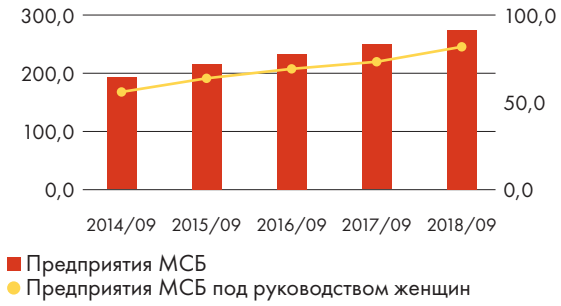
ВАШ Личный кабинет **НА САЙТЕ** www.kmf.kz

КТО ПОДДЕРЖИВАЕТ ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС?

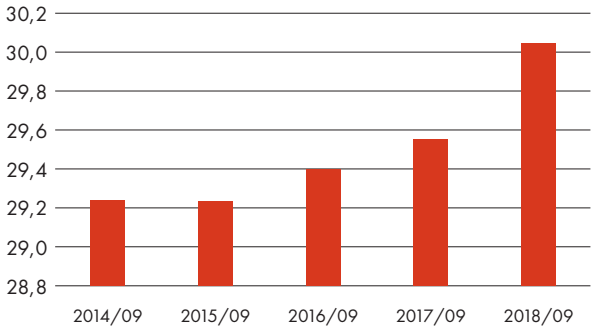
С международными институтами развития по льготным кредитным программам работают 5 банков и всего 1 МФО – KMF

Количество действующих компаний в секторе малого и среднего бизнеса за год выросло на 9,3%, и составило на конец сентября 2018 года 272,4 тысячи. Женский бизнес развивается быстрее: предприятий под руководством женщин уже 81,9 тысячи - на 11,1% больше, чем годом ранее. Доля компаний с женщинами-руководителями за год выросла с 29,6% до 30,1%.

Действующие предприятия МСБ (тыс. ед.)



Доля женщин-руководителей (%)



Женскому малому и среднему бизнесу оказывают активную поддержку международные региональные банки развития в сотрудничестве с государством - например, Европейский банк развития и реконструкции (ЕБРР), с программой «Женщины в бизнесе», а также Азиатский банк развития (АБР), занимающийся финансированием МСБ в целом. Программы реализуются через БВУ и МФО.

Примечательно, что единственная МФО, участвующая в программах ЕБРР и АБР наряду с банками - это KMF, крупнейшая микрофинансовая организация РК. Более того, у компании действует специальная акция для женщин-предпринимателей, где ставка вознаграждения снижается на 1%.

Максимальная сумма кредита по программе «Женщины в бизнесе» составляет 900 млн тг, на срок до 120 месяцев. Кредит выдается МСБ под руководством женщин.

Максимальная сумма по программе финансирования МСБ за счет средств АБР – не более 1,08 млрд тг, на срок до 60 месяцев. Эта льготная программа доступна всем малым и средним предприятиям РК.

Согласно информации на сайте ЕБРР (www.ebrdwomeninbusiness.com), по программе «Женщины в бизнесе» фининститут работает помимо КМФ с 4 банками. АБР по программе финансирования среднего и малого предпринимательства работает с KMF и 2 БВУ.

Источник **www.damu.kz**

ПРОГРАММЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЧЕРЕЗ ЕБРР и АБР ДЛЯ ЖЕНСКОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Октябрь 2018

1 Европейский банк реконструкции и развития

Участники программы:

БВУ – БЦК, ForteBank, Kassa Nova, Шинхан Банк, МФО – KMF

Участники программы «Женщины в бизнесе»:

Срок – до 120 месяцев
Сумма – до 900 млн тг

2 Азиатский банк развития

Участники программы:

БВУ – БЦК, Нурбанк, МФО – KMF

Условия по программе финансирования СММСП:

Срок – до 60 месяцев
Сумма – 1080 млн тг для БВУ
– 8 000 МРП для МФО

Расчеты Ranking.kz на основе корпоративных данных БВУ РК, ДАМУ и ebrdwomeninbusiness.com

Источник ranking.kz

www.kmf.kz

KMF

Isker hanymy

Программа поддержки женского предпринимательства

Всем клиентам-женщинам
(с источником дохода агро/бизнес),
получающим кредит в период
с 1 октября по 31 декабря 2018 года, мы дарим **скидку -1%** от ставки вознаграждения!

тегін бесплатно
7474
call-center

/kmf.official /kmf_kz

ДЕТИ КАК ВДОХНОВЕНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

Мы продолжаем знакомить наших читателей с молодым поколением предпринимателей, которые нашли свое призвание в далеко нелегком деле. Услуги, связанные с детьми, — занятие не только социально значимое, но и выгодное. По динамике населения Казахстана, рассчитанной на 2018 год, рождаемость в Казахстане растет и, в среднем, составляет 1 129 детей в день. Иными словами, целевая аудитория предпринимателей детского бизнеса пополняется в час 47-ю потенциальными клиентами - настоящая золотая жила, уверены они. Нужно ли говорить о том, что в кризисные периоды покупательская способность клиентов значительно снижается и происходит пересмотр семейного бюджета. Однако в любых обстоятельствах родители стараются не экономить на своем ребенке. Особенно если это касается образовательных и развивающих услуг или ясли-садиков.

Главой государства была поставлена задача достичь 100%-го охвата детей от 3 до 6 лет докшольными организациями до 2020 года. Для реалиции плана были созданы специальные гибкие программы и лояльные условия для предпринимателей, в целях увеличения количества детских садиков. Лидером перевыполнившим план оказалась Кызылординская область.

Одна из самых юных предпринимательниц Кызылординского филиала KMF – Абубакирова Назира. В свои 22 года Назира является руководителем детского ясли-сада «Ақсерен» уже более двух лет. В 20 лет она была вынуждена встать у руля семейного бизнеса по причине резкого ухудшения здоровья матери.

Чтобы дело продолжалось, а дети развивались в комфортных условиях, в 2016 году девушка взяла свой первый кредит в KMF. Деньги полностью пошли на капитальный ремонт садика. Так, на ее хрупкие

Автор Акбота Калитова; **фото** Дидье Жентиом

кие плечи легла большая ответственность. *«За эти два года я сильно повзрослела, пришлось взять ответственность не только за себя и за семейный бизнес, но и за 20 сотрудников нашего садика и всех детей. Ведь безопасность детей – самое главное. Часто проходят пожарные и санитарные проверки, мы не можем себе позволить, чтобы хоть один кабель был в ненадлежащем состоянии»*, – поделилась Назира.

На сегодня, в садике «Ақсерен» воспитываются более 70 дошколят поселка Шиели, что в часе езды от Кызылорды. Все воспитанники разделены на три группы по возрасту.

Рабочий день начинается ранним утром, двери «Ақсерен» открываются в 8-30. Также для удобства родителей есть услуга развозки детей. Назира старается создать комфортные условия для малышей и их родителей, благодаря чему, бизнес идет в гору. После завтрака, дети по группам проходят развивающие уроки по разным направлениям.

Назира приязнается, что в силу своего возраста и небольшого опыта, вначале было тяжело, ведь нужно было разбираться во всем сразу: документация, налоги, бухгалтерский учет и другие проверки тоже не ждут. *«Даже, те же самые налоги, нужно было платить в 4 разные инстанции»* – заключила молодая бизнесвуман.

Каждый родитель представляет светлое и успешное будущее своего чадо. И одним из столпов успеха, закладывающийся еще на фундаменте, является знание иностранных языков. Это еще одно направление, в котором родители стараются не отказываться. Ведь эти вложения – инвестиции, за которые родитель в будущем услышит «спасибо».

Сегодня количество обучающих центров растет в геометрической прогрессии, дефицита на этом рынке нет, но спрос остаётся довольно устойчивым, особенно в населенных пунктах, где у местных жителей нет возможности выезжать в город на обучение. Одной из тех, кто первым задался этим вопросом в своем селе, стала молодая предпринимательница из села Чемолган в Алматинской области – Мадина Абиева. Семья Мадины переехала в Казахстан буквально 10 лет назад из Каракалпакстана. Первое, что заметила юная абитурентка, это отсутствие учебных центров и языковых курсов. Именно по этой причине девушка поставила себе цель в будущем открыть обучающий центр для маленьких жителей своего района. Ведь у самой не было такой возможности и ей приходилось ездить в город за несколько сотен километров для получения необходимых знаний.

Окончив университет иностранных языков, Мадина начала с репетиторской деятельности английского языка. В первой группе было всего 10 детей, однако с каждым месяцем количество ее учеников росло и необходимость расширять свои горизонты и воплащать свою давнюю мечту стала как никогда актуальна.

Для аренды большого помещения Мадина нуждалась в финансировании. Однако, в связи с отсутсвием пенсионных начислений, в банках ей отказывали в кредите. Но советы сельчан и знакомых проложили дорогу к дверям KMF, где молодая предпринимательница получила свой первый кредит. На первый полученный заем были закуплены все необходимые учебники и мебель.

Так, Optimus Education стал первым обучающим центром в Чемолгане, который дает доступные и качественные знания по разным направлениям, таким как иностаранные языки, ментальная арифметика, каллиграфия и по другим школьным предметам. Под руководством Мадины работают пять учителей. Более того, ученики Optimus Education имеют возможность практиковать английский язык с носителем из Сомали. На сегодняшний день количество учеников дошкольного и школьного возраста переваливает за 200.

«В планах расширить свой бизнес, спрос очень высокий и мы стараемся подстроится под них. Ведь в нашей местности нет таких учебных центров, как в Алматы, где такие же центры на каждом шагу. Цены у нас доступны для сельских жителей. К примеру, курсы английского языка стоят 7000 тг в месяц, 3 раза в неделю» – объсняет бизнесмуван.

Данный сегмент бизнеса является одним из наиболее социально значимых не только для грамотности и развития населения, но и целом для экономики всей страны. Поддерживая и популяризируя женское предпринимательство в образовательном и воспитательном секторе мы обеспечиваем свое место под солнцем на мировой арене.

КАК ПОДДЕРЖИВАЮТ ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РАЗНЫХ СТРАНАХ

В мире растет число женщин-предпринимателей. Казахстан не является исключением.

Казахстанские женщины в бизнесе все еще отвоевывают свое место под солнцем. Доля женщин, которые занимаются индивидуальным предпринимательством, безусловно, растет с каждым годом, но сложности все еще есть. Женщинам в Казахстане сложнее делать бизнес в одиночку, так как все вопросы на уровне государства, инвестиционных фондов и иностранных организаций в нашем регионе решаются среди мужчин. Те, в свою очередь, предпринимателей-женщин воспринимают не совсем на равных. Сталкиваясь с отсутствием первоначального капитала, другими трудностями, разрываясь между карьерой и семьей, даже самые амбициозные казахстанки предпочитают работу исполнителя со стабильной зарплатой и удобным графиком с 9.00 до 18.00.

Согласно отчету Ranking.kz за март 2018 года, количество индивидуальных предпринимателей в РК достигло 1,2 миллиона - на 0,6% больше, чем годом ранее. Из них, женщины руководят всего в 561,1 тысячи ИП, мужчины – в 632,5 тысячи. Мужчин среди индивидуальных предпринимателей все еще на 71,4 тысячи больше, чем представительниц прекрасного пола. В мире, согласно данным Forbes, около 30% женщин-бизнесменов сталкиваются с отказом в кредитах. Некоторая часть этого может быть связана с тем, что женщины, руководимые предприятиями, имеют более низкие доходы и показатели рентабельности в среднем, по крайней мере, когда они начинаются. Женщины, как правило, находятся в недофинансируемых отраслях.

Еще одним камнем преткновения в вопросе о том, что мешает казахстанкам развиваться в бизнесе, является недостаток информации о фондах или программах, которые направлены как раз на поддержку женского предпринимательства.

В этом обзоре мы собрали информацию о том, как в разных странах содействуют развитию женского предпринимательства.

КАЗАХСТАН

В развитии экономики женское предпринимательство занимает особое место. Можно отметить работу в этом направлении с международными институтами такими как: Азиатский банк развития, ЕБРР с программой «Женщина в бизнесе», которые выделяют средства целенаправленно на женское предпринимательство. Также фонд «Даму» поддерживает женское предпринимательство через программы «Дорожная карта бизнеса-2020», «Енбек».

Из года в год растет количество женщин-предпринимателей. Они в основном заняты в таких сферах как: открытие кондитерских, булочных и хлебопекарен. Также очень много проектов в сфере здравоохранения, салонов красоты и ателье.

ПРОГРАММА ЕВРОПЕЙСКОГО БАНКА «ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ»

Европейский Банк Реконструкции и Развития работает с предприятиями малого и среднего бизнеса (МСБ), возглавляемыми женщинами, для поддержания вовлеченности женщин в бизнес. Предоставляя доступ к финансированию и консультации по вопросам ведения бизнеса, программа может помочь Вам получить необходимые практические навыки, знания и ресурсы, необходимые для того, чтобы сделать следующий шаг. Участвовать в программе могут предприятия МСБ, возглавляемые женщинами, т.е. предприятия, насчитывающие в штате менее 250 сотрудников и имеющие годовой оборот в размере менее 50 миллионов евро или итоговый балансовый показатель менее 43 миллионов евро. Программа не распространяется на такие сферы бизнеса, как банковские или финансовые услуги, военная продукция или услуги, игорный или табачный бизнес.

Сумма финансирования: до 19 000 000 тенге.

Автор Павел Пономаренко

ПРОГРАММА МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ОТ «ДАМУ»

Государственная программа рассчитана на женщин, которым необходимы средства для расширения уже существующего бизнеса. Даму реализует ее через банки второго уровня. Участвовать в ней могут как ИП, так и ТОО, где руководителем является женщина, 50% уставного капитала принадлежит женщине, и 30% штатной численности персонала- женщины. Деньги выдаются на приобретение новых и модернизацию основных средств, пополнение оборотных средств; рефинансирование ранее полученных субъектами женского предпринимательства займов в банках - партнерах, других банках, и иных кредитных организациях. При этом допускается рефинансирование потребительских займов и микрокредитов, направленных на предпринимательские цели, при условии наличия статуса индивидуального предпринимателя на момент рефинансирования и подтверждения банком – партнером использования заемщиком рефинансируемого займа на предпринимательские цели. Ставка вознаграждения по программе: не более 14 % годовых.
Сумма финансирования: до 30 000 000 тенге

США

В этой стране существуют десятки организаций, которые нацелены на работу с женщинами. Расскажем об одной из них. Электронная площадка для сбора финансирования Astia была основана в Силиконовой долине в 1999 году как некоммерческая организация, специализирующаяся на продвижении инициатив женского предпринимательства с высокими темпами роста их организаций. Сообщество из 5000 предпринимателей, инвесторов и лидеров отрасли, которое ищет и отбирает перспективных предпринимателей со всего мира. Цель сообщества — увеличить инвестиции в проекты женщин-предпринимателей и, тем самым, — признание их как лидеров высокопотенциальных команд. Рассматриваются компании на любом этапе роста в сфере высоких технологий, экотехнологий, потребительских продуктов и услуг. Astia определяет компании с высоким потенциалом, презентует инвестору, связывает с консультантами и ресурсами, а также со своей сетью Astia Angels. Избранные компании получают «взлетно-посадочную» полосу через первоначальные и последующие венчурные инвестиции.

ЕВРОПА

Здесь работает HERA (Her Equality Rights, and Autonomy/ Ее права на равенство и самостоятельность) Европейская организация, которая помогает женщинам поверить в себя, а именно — учит предпринимательству, занимается менторством и предлагает гранты женщинам, пережившим тяжелые жизненные ситуации. В программы активно вовлечено бизнес-сообщество, что позволяет уязвимым женщинам достичь экономической независимости. HERA предоставила 174 гранта для компаний и инициатив, принадлежащих женщинам в Центральной и Восточной Европе — для предотвращения опасных миграций и торговли людьми. Программа также поддерживает жертв торговли людьми, которые вернулись к нормальной жизни и хотят начать свой собственный бизнес.

ТУРЦИЯ

Второй по размеру частный банк в стране Garanti Bank выделил в отдельное направление поддержку женщин-предпринимателей Women Entrepreneur. Все продукты банка адаптированы для нужд бизнеследи. В частности, банк предлагает кредиты сроком до 5 лет на самые разные нужды: для развития бизнеса, покупку авто для бизнеса, кредитная линия, проектное финансирование. Причем ставки по кредитам для женщин отличаются сниженной процентной ставкой, которая согласно сравнительно таблице является самой низкой среди кредитов, предлагаемых на бижнес-цели: в среднем, 1,43% в год, против 2,15% по обычному корпоративному кредиту.

КАКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЖЕНСКОГО ХАРАКТЕРА ПОЛЕЗНЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Некоторые качества, помогающие современным женщинам-предпринимателям добиваться успеха, сформировались исторически

Все больше женщин возглавляют бизнес во всем мире: только в 2017 году 163 млн женщин начали заниматься своим делом. Есть ли разница между женским и мужским предпринимательством? Скорее, разница в том, какие качества характера становятся плюсом в большой игре. Есть три качества характера, которым я могу быть благодарна за свой успех.

КРАСНОРЕЧИЕ, ОБЩИТЕЛЬНОСТЬ И ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ

Считается, что женщины более общительны, чем мужчины. Так сложилось исторически: мужчины всегда концентрировались на своей работе (часто это был физический и не коллективный труд), а женщины занимались домашним хозяйством, воспитывали детей, следили за тем, чтобы все в семье были довольны. В центре их внимания всегда были люди. Где-то на рубеже XIX и XX веков ситуация в обществе начала стремительно меняться: концепция равенства полов с каждым годом становилась все более естественной, женщины получили возможность отвлечься от повседневной рутины, перед ними открылись новые пути.

Автор Павел Пономаренко

Эсте Лаудер

И выяснилось, что естественная женская чуткость, склонность к общению и эмпатия — это незаменимые качества для успешного ведения бизнеса.

Ярким примером стала Эсте Лаудер, дочь бедных еврейских иммигрантов, которая начинала бизнес в трущобах Нью-Йорка. Сегодня основанная ей корпорация Estée Lauder входит в список 250-и крупнейших предприятий США и приносит около $5 млрд в год. Эсте занималась косметикой… точнее, все ее конкуренты занимались косметикой, а она занималась людьми. Она придумала раздавать бесплатные пробники и проводить демонстрации своей продукции, она постоянно общалась со своими клиентками и узнавала об их проблемах, «работая на земле». Сегодня такая концепция ведения бизнеса — это аксиома, но без участия женщин она бы просто не появилась на свет.

Для женщины естественно уделять внимание людям: взаимоотношениям в коллективе, настроению своих клиентов и своей аудитории… В современном мире — особенно, с учетом возможностей для продвижения бренда, которые дают социальные сети — умение общаться с людьми становится очень серьезным подспорьем в деловой среде.

РАБОТОСПОСОБНОСТЬ И ВЫНОСЛИВОСТЬ

И мужчины, и женщины, добившиеся успеха в бизнесе, – это талантливые и работоспособные люди, но среди женщин умение «держать темп на длинной дистанции» встречается чаще. И снова это качество обусловлено исторически: добыв условного мамонта, мужчина приходил домой и мог спокойно отдохнуть — спринтерский рывок, за которым следует хороший отдых.

Женщина, занимающаяся домашним хозяйством, постоянно находится в работе: она следит за тысячей вещей и никогда не отдыхает в полном смысле этого слова. Десятки домашних дел начинаются с раннего утра и заканчиваются только глубокой ночью, чтобы утром начаться опять. Такое положение вещей сделало женщин более выносливыми, чем мужчин, способными дольше концентрироваться на определенной задаче и идти к успеху непрерывно — пусть и маленькими шагами.

Индра Нуйи

Именно это качество, кстати, позволило Индре Нуйи стать одной из самых влиятельных бизнес-вуман в мире. Девушка из касты брахманов, она еще в колледже поняла, что хочет получить достойное образование. Углубленное изучение физики, математики и химии в колледже, успешно оконченный Индийский институт менеджмента, а потом и Йельский университет. Колоссальная работа над собой сделала Индру Нуйи президентом и главным исполнительным директором PepsiCo: женщиной, благодаря которой Pepsi купила Quaker Oats и Tropicana.

СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ

Считается, что женщины переносят удары судьбы и стресс гораздо лучше, чем мужчины. В ситуациях, где мужская самооценка даст трещину, женщина способна идти вперед и добиваться заслуженного успеха. Яркий пример в подтверждение этой концепции — история Кэролин Чу, которая построила многомиллионный бизнес производителя косметики даже не с нуля, а с отрицательной высоты.

Чу всю жизнь работала с высокими технологиями, вершиной ее карьеры стала должность креативного директора в NVIDIA. Но с годами работа перестала приносить радость и удовлетворение, а накопившийся стресс требовал что-то изменить. И в возрасте 40 лет Чу увольняется из NVIDIA и открывает… свое производство косметики. На женщину обрушился шквал критики со стороны знакомых, родственников, друзей и бывших коллег. И самое страшное, что в первое время эта критика была обоснованной: буквально за год Чу потратила практически все сбережения, а проект все еще был далек от успеха. Она работала днем и ночью, но бизнес буксовал.

Тем не менее, она продолжала попытки и через какое-то время пришла к успешному решению: опубликовала в глянцевых журналах несколько статей о том, как она – состоявшийся управленец – «пошла за мечтой» и стала делать косметику. Именно благодаря этим статьям о Чу прознал интернет-магазин Zappos, который согласился взять ее продукцию на реализацию. Сегодня линия Carolin Chu — это бизнес стоимостью в несколько миллионов долларов, который продолжает развиваться и уже получает известность за пределами США. Но, если бы не стрессоусточивость Чу, новый бренд умер бы еще на старте.

Мужчины и женщины равны в правах и возможностях. Но особенности психологии, а иногда и физиологии все равно имеют значение. Правда, назвать женщин «слабым полом» в бизнесе не получится: и ежегодный рост числа успешных женщин-предпринимателей и топ-менеджеров это подтверждает.

Кэролин Чу

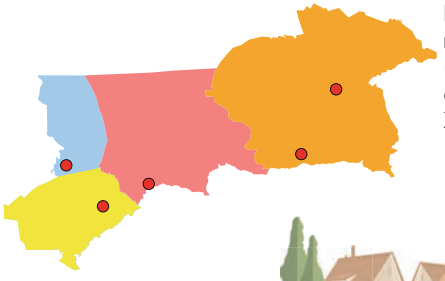
ЖЕНЩИНЫ И МУЖЧИНЫ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

Клиенты KMF

Всего в KMF кредитуется:

140 тысяч женщин

91 тысяча мужчин



Наибольшее количестве бизнесвумен в южных регионах: Туркестанская область (11 тысяч) и Шымкент (26 тысяч), Алматинская область (18 тысяч) и Алматы (17 тысяч), Жамбылская область (19 тысяч).

В процентном соотношении женщин-предпринимателей больше в Западно-Казахстанской и Актюбинской областях.

Средний клиент KMF:

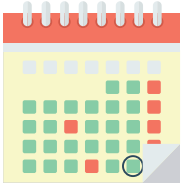
Женщина-предприниматель, 46 лет, имеющая собственный бизнес или руководящая им, со средне-специальным образованием, имеющая двух детей и проживающая на селе.

Цели кредитования:

Анализируя цели кредитования мужчин и женщин, можно сделать вывод женщин-предпринимателей больше в сфере торговли, услуг, мужчин несколько больше занятых в сельском хозяйстве. В целом больших отличий между женщинами на селе и в городе по видам деятельности мы не видим, наблюдается только некоторая разница в суммах кредитов. У женщин в городах она выше.

Средний стаж кредитования:

31 месяц женщины



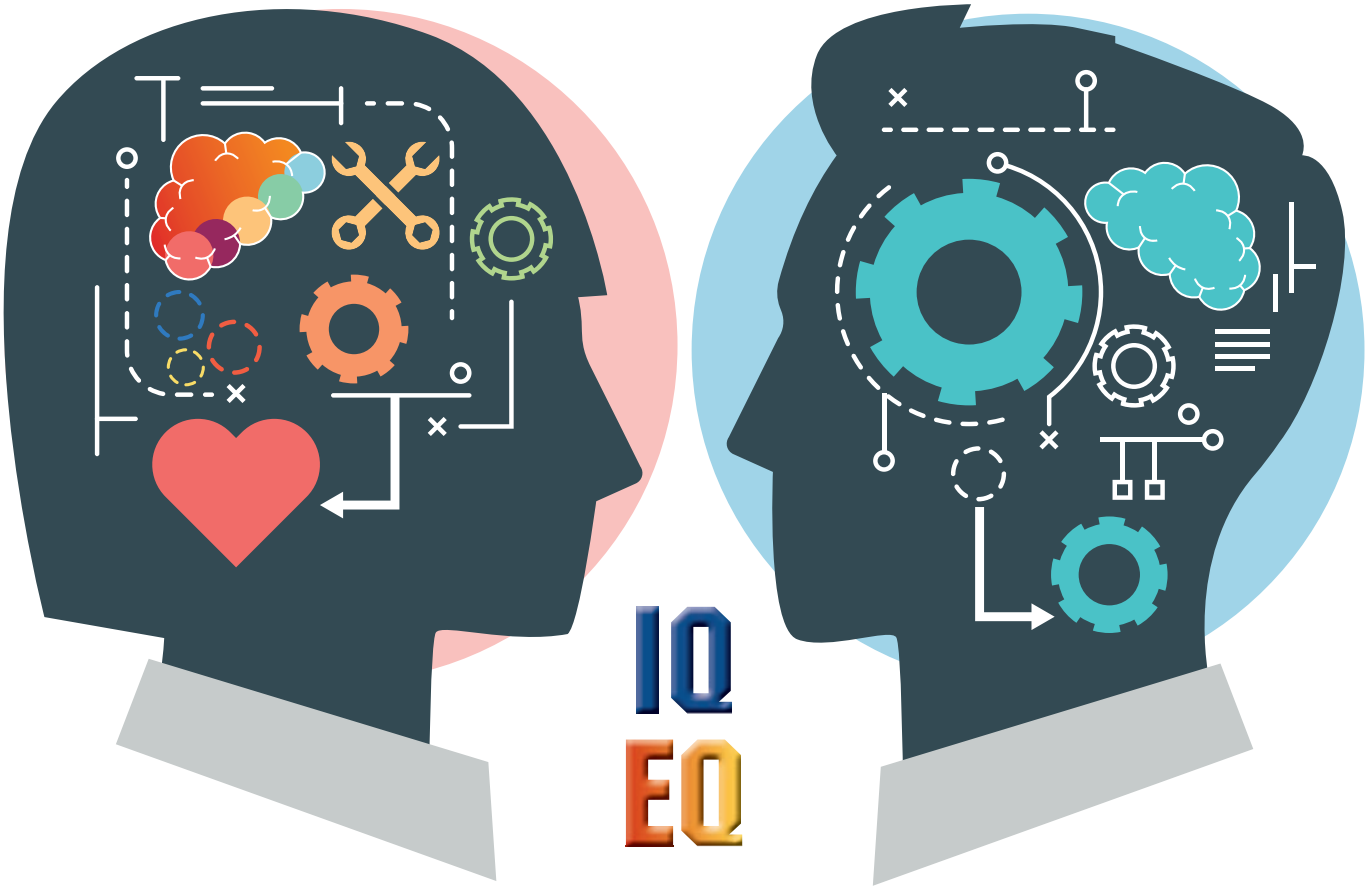
22 месяца мужчины

С точки зрения риска кредитного портфеля у женщин показатели намного **лучше и стабильнее** – разница риск-портфеля мужчины и женщины составляет почти **1%**. Женщины более тщательно взвешивают свои возможности, анализируют риски, а потому берут суммы меньше чем мужчины.

КАКОГО ПОЛА ВАШ МОЗГ? IQ и EQ

«Мужской» бизнес в руках женщин-клиентов KMF

В современных реалиях границы мужского и женского вида бизнеса настолько сильно размылись, что разделение предпринимательства по половым признакам давно не актуально.



Если говорить именно о ситуации в нашей стране, то современные казахстанки давно и успешно расширили эти границы: к примеру, у нас 67% среднего бизнеса возглавляют именно женщины.

Популярное мнение, что мужчины умнее и талантливее женщин в работе и бизнесе вызывает спор. Результаты исследований, подтверждающих или опровергающих наличие разницы мужского и женского интеллекта, противоречивы и небезусловны, потому что на развитие интеллекта (помимо пола) влияет множество факторов. Это и гены, и социальное и культурное окружение, и воспитание, и образование.

В большинстве IQ-тестирований разница в результатах у мужчин и женщин либо отсутствует, либо является статистически незначимой. Единственное подтвержденное экспериментами различие существует в задачах на пространственное вращение, с которыми мужчины в среднем справляются лучше.

Ученые утверждают, что только двадцать процентов успеха зависят от высокого интеллекта, IQ. Последние тенденции смещают акценты от IQ к EQ (эмоциональный интеллект).

ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА:

1. Самосознание

Это способность человека осознавать свои эмоции, уметь анализировать и правильно их толковать.

2. Владение собой

Умение сохранять эмоциональный баланс, особенно в критических ситуациях.

3. Социальное сознание

Проще говоря, это – умение понимать окружающих людей. Помогать им с учетом их эмоционального состояния.

4. Управление взаимоотношениями

Это способность строить контакты и взаимодействовать с окружающими, учитывая эмоциональное состояние не отдельно взятого человека, а целого коллектива.

Автор Акбота Калитова

Один из самых богатых бизнесменов мира – миллиардер Джек Ма уверен, что женщины в XXI веке сильнее мужчин: «В прошлом веке люди привыкли сравнивать мышцы, но в этом столетии люди сравнивают только мудрость. Если не хочешь быстро прогореть, нужно иметь высокий IQ. Много мужчин имеют высокий IQ, низкий EQ и крошечный LQ. Женщины, у которых все три Q сбалансированы – самые лучшие. Если вы хотите, чтоб компания была успешна, функционировала с мудростью и заботой о клиентах – женщины в этом наилучшие».

Более того, как показывает 20-летняя практика кредитования, большинство женщин демонстрируют более высокую финансовую дисциплину при погашении кредитов в сравнении с мужчинами. По этой причине KMF намеренно имеет более широкую женскую клиентскую базу. А это около 60% от всех заемщиков или более 140 тысяч клиенток.

Один из успешных примеров, когда женщина руководит мужским коллективом – наша клиентка **Нигора Хаббибуллаева.** Она единственная предпринимательница в стране, которая занимается производством раковин и ванн с помощью матриц. В такое исключительно мужское дело занесло Нигору неспроста. Всю свою жизнь она торговала на базаре, но мысли о своем деле не покидали ее никогда. Одно было ясно, бизнес должен был строится на мужской силе, так как у нее было трое сыновей. Проанализировав местный рынок, они нашли пустующую нишу – литьевое производство сантехники.

Накопленный капитал пришлось вложить в обучение у лучших мастеров России. Так как в казахстанском рынке мало кто занимался литьевым производством, Нигоре пришлось своими силами искать поставщиков сырьевых материалов через Россию, Турцию и другие страны. Сейчас уже овладев всеми нюансами данного вида производства, весь бизнес поставлен и только требует вложений на развитие и расширение. Благодаря сотрудничеству с KMF производство Нигоры теперь переросло в полноценный производственный цех.

Более того, на ежегодной международной выставке «Мебель и интерьер-2019» прошедшей в «Атакент-Экспо», работы Нигоры под торговой маркой Banastone получили оценку высшего качества и диплом за удачный дебют среди казахстанских производителей. Благодаря тому, что все производство ручное, это дает большое преимущество по сравнению с заводскими работами. Серийное производство работает только на количество, в то время как ручная работа выдает качество. Также, благодаря тому, что логистика обходится дешевле, чем импортёрам из соседних стран, работы Banastone более доступнее для казахстанских потребителей.

Сейчас муж Нигоры является одним из ведущих технологов данной отрасли по ЮКО и получает приглашения для обмена опытом из соседних стран. В «Banastone» трудятся 8 человек, в дальнейшем в планах только расширение во всех понятиях. Кухонные мойки и ванные Banastone вы можете посмотреть на странице Instagram: **@banastone.su**

Еще одна клиентка KMF, которая нашла себя в бизнесе, где без мужской силы и женского чувства стиля не обойтись – **Марат Консулкызы.** Благодаря микрокредитам KMF развивается местное производство мебельной продукции, которое интенсивно набирает обороты.
Семья Марат Консулкызы приехала в Казахстан в 2009 году. Поселились в Талдыкоргане, где сейчас у них полноценный мебельный цех и три торговые точки в крупных торговых домах. В первое время Марат занималась только продажей мебели, но по достижению трудового возраста сыновей, было принято решение – начать свое дело. Так, спустя три года Марат получила квоту на открытие своего дела, однако этого было не достаточно и она обратилась в KMF. Получив свой первый кредит в 2012 году, Марат на протяжении 6 лет непрерывно сотрудничает с нами. Все стредства идут только на строительство мебельного цена, закуп материалов, станков и грузовых машин.

«Так как мы сейчас очень быстро развиваемся, нынешний цех становиться маленьким для нашего сегодняшнего объема работы, по этой причине мы сейчас строим большой цех по всем страндартам» – поделилась предпринимательница ближайшими целями.
Ассортимент мебели широкий, начиная с бюджетных и заканчивая люксовыми моделями. Все производство держится на трех сыновьях и муже. Все остальные бизнес процессы на плечах Марат. От чего бизнес абсолютно семейный, без наемных сотрудников. По признанию женщины, мебельный бизнес очень сложный и энергозатраный и часто бывает, что десяти рук не хватает. Ведь, помимо продаж на своих точках, так же они обеспечивают мебелью по оптовой цене все ближайшие регионы Талдыкоргана и Алматы. На сегодня они являются самыми крупными игроками мебельного бизнеса в Алматинской области. Все товары вы можете увидеть в торговых домах «Альтаир», «Коксу», «Алемди» в Талдыкоргане.

ШВЕИ ДЛЯ НЕВЕСТ

Времена меняются, традиции остаются неизменными. Одним из главных обычаев, связанный с замужеством молодой девушки, является сбор приданого невесты. История возникновения этой традиции уходит корнями в прошлое. Тогда такие хлопоты ложились исключительно на мать невесты. В то время в стандартный набор приданого входили, в первую очередь, сделанные вручную подушки, наволочки, простыни, одеяла, гардины. Все изготавливалось, конечно же, самостоятельно. Сегодня невесте и ее родным нет необходимости бегать в поисках нужных вещей – всем занимаются профессионалы. Надо сказать, что это не только приятные хлопоты, но и досточно затратные. Ведь семья невесты старается собрать в приданном все лучшее и добротное. По данным комитета статистики, в прошлом году в среднем в месяц в Казахстане заключалось около 10 тыс. браков, что говорит о том, что институт семьи в стране процветает. Именно это является одним из факторов процветания и развития швейного бизнеса, ориентированного на приданное.

Автор Акбота Калитова

Одна из профессионалов, которая нашла свое призвание в шитье и, главное, вовремя поняла тенденцию – **Светлана Маутанова.** Уже на протяжении 10 лет она снабжает тысячи невест по всему Казахстану самыми оригинальными и разнообразными результатами своего труда.

Светлана долго сомневалась начинать это дело, так как думала, что современные понятия уже сместили традиции. Однако, рискнув, поняла насколько сильно ошибалась.

Так например, в этом деле нет сезонности, девушки выходят замуж вне зависимости от времени года. От чего, швейная машина мастреской никогда не останавливается за счет высокого спроса. Заказы поступают со всего Казахстана. В особенности, заказы часто поступают с Западного Казахстана.

«Шитье учит терпению, развивает фантазию и остроту ума, потому что это дело требует как знания математики, так и творческих способностей. Меня очень вдохновляют мои клиенты и их слова благодарности. Наша работа несет в себе большое значение как символ новой жизни и взросления. Мы стараемся делать свою работу на высоком уровне, ведь все что мы делаем рассчитано на долгую службу своей хозяйке» – заключила швея-предпринимательница.

Изначально начинала своими силами, но так как материалы, наполнители и нити стоят недешево, возникли денежные трудности. Услышав от знакомых о KMF, решила взять кредит на оборотные средства. Помимо материалов первой необходимости, на заемные стредства купила автоматическую швейную машину, которая шьет без участия человека и имеет 300 видов узоров. Благадаря данной машине производительность выросла в десятки раз. К примеру, машина шьет односпальные одеяла всего за 20 минут, а двухспальные за 30 минут. Для работы на этой машине был обучен специальный сотрудник на самом заводе производителя швейной машины, в Китае.

Так, изначально небольшое дело Светланы переросло в профессиональный цех, который сейчас приносит хороший доход и удовольствие от работы.

Чтобы преуспеть в любом начинании, достаточно большого желания и трудолюбия. Это доказала еще одна наша клиентка **Гулстан Жандоскызы,** у которой история бизнеса начинается с декретного отпуска. Часто многие потенциально успешные предпринимательцы боятся начинать свое дело, особенно, если они сидят дома. Но это не случай Гулстан, так как она всегда

была предприимчивой. После рождения дочери, Гулстан сидела в декретном отпуске, где средства никогда не бывают лишними. Чтобы уделять досточно времени и внимания дочери, она решила превратить свое хобби в источник дохода, не отрываясь от воспитания. Первое, что попробовала сшить, были лоскутные корпешки. Раз за разом количество покупателей росло и это подтолкнуло ее расширить свое хобби.

Сгруппировавшись с другими девушками, со схожей целью, они обратились в KMF. Закупив машины и необходимые материалы, Гулстан арендавала бутик под мастерскую. Дела пошли в гору, сейчас вместе с ней работает 4 человека. За менеджмент и дизайн всей продукции отвечает сама, так же есть швеи и закройщицы.

Местные эксперты высоко оценили качество работ мастерской Гулстан, благодаря чему ее выбрали представлять Казахстан на международной выставке рукодельцев «Атлас байрами 2018», который проходит в рамках проекта ЮНЕСКО «Интерактивный атлас культурных взаимосвязей вдоль Великого шелкового пути». На фестивались съехались лучшие рукодельцы, с таких стран как Франция, Китай, Индонезия, Камбоджа, Турция, Мадагаскар, Испания и многие другие.

«Когда говорят о коврах, то в голову сразу приходят персидские ковры, так же и о лоскутных продуктах, хочу, чтобы на мировой арене лоскутное творчество ассоциировалось только с казахскими работами как стандарт высшего качества» – поделилась своей давней мечтой предпринимательница.

В ближайшем будущем, Гулстан Жандоскызы планирует запустить бесплатные курсы кройки и шитья с целью помочь женщинам, которые сидят дома и не знают с чего начать свое дело. Работы Светланы и Гулстан вы можете найти в Instagram под именами **@korpe__taraz и @ gul_ornek5**

ПРОЕКТ «ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ»

Валентина Кулишова из Капшагая Алматинской области – давний клиент KMF и настоящий фанат своей работы. Вот уже на протяжении 35 лет она занимается овощеводством.

Более 60 % наших клиентов – представительницы прекрасной половины общества. Многие финансовые организации мира уже давно делают особый акцент в поддержку женского предпринимательства. Мы, ежедневно выдавая кредиты женщинам, выполняем социальную задачу – способствуем развитию женского предпринимательства в Казахстане. Ни для кого не секрет, что с каждым годом бизнес пространство смещается в сторону женского предпринимательства. Более того, большинство женщин демонстрируют более высокую финансовую дисциплину при погашении кредитов в сравнении с мужчинами.

С июня 2016 года KMF является одними из крупных партнеров ЕБРР по программе «Женщины в бизнесе». Данная программа со-финансируемая ЕБРР и Правительством Республики Казахстан и подразумевает помощь малым и средним предприятиям, возглавляемыми женщинами. За три года по этой программе мы выдали свыше 20 тысяч микрокредитов на сумму 10,4 млрд тенге.

КРЕДИТЫ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ В KMF НА СТАНДАРТНЫХ УСЛОВИЯХ, ПО СЛЕДУЮЩИМ ТРЕБОВАНИЯМ:

1. Женщина должна занимать руководящую должность или являться собственником бизнеса.

2. Кредит выдается только на бизнес, потребительские цели ис-

Автор Акбота Калитова

ключены. Финансовая поддержка – не единственная часть программы.

ЕБРР оказывает техническую помощь местным финансовым институтам-партнерам, которые работают с предпринимательницами.

В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ» ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ НЕФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ:

1. Наставничество. Цель программы – содействие предприятиям, возглавляемыми женщинами в укреплении уверенности и наращивании потенциала для развития бизнеса в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Встречи начинающих женщин-предпринимателей с лидерами бизнеса в регионе и за его пределами позволяют обмениваться опытом и развить навыки и способности в области менеджмента, лидерства и личного воздействия.

2. Профессиональные консультации по развитию своего дела. ЕБРР возмещает до 70% расходов на консалтинг.

3. Платные тренинги по следующим темам: «Цифровые технологии в маркетинге», «Лидерство в действии», «Ключи к финансовому менеджменту», «Решения в области информационно-коммуникационных технологий», «От предпринимателя к предприятию».

4. Бесплатные семинары «Мой бизнес в цифрах», «Женщина лидер».

5. Коучинг.

6. Возможность бесплатно провести диагностику своего бизнеса (онлайн инструмент Бизнес линзы).

Одна из клиенток KMF, принявшая участие в программе «Женщины в бизнесе» **Кулишова Валентина Ивановна** из Капшагая Алматинской области. Она настоящий фанат своей работы. Вот уже на протяжении 35 лет она занимается овощеводством. Из них, последние 7 лет работает с KMF. По мнению Валентины Ивановны, женщина, по своей сути, руководитель и в семье, и на поле, ведь под ее женским и чутким руководством работает до 10 человек в сезон. Там, где нужна мужская сила и выносливость, Валентина Ивановна справляется теплым словом и внимательностью к каждому плоду, благодаря чему ее бизнес приносит богатый урожай уже который год.

Начав с лука, аграрий понемногу увеличивала количество культур: бахчевые, томаты, огурцы, морковь, картофель, кукуруза. Сейчас выращивает почти все виды овощей. Благодаря незаурядному трудолюбию земледелицы, сбыт урожая продуман за год вперед и поставлен на рельсы. Сейчас есть договор с плодоконсервным заводом, куда в этом сезоне поставили более 30 тонн кабачков, 50 тонн огурцов и 40 тонн томатов, также налажена торговля с крупными столовыми.

Но наша героиня этим не ограничивается. Работа кипит и в выходные дни: в субботу Валентина Ивановна выходит на ярмарку на капшагайский рынок, а в воскресенье торгует в поселке Николаевка.

«Мы не можем сидеть на одном месте, нам нужно постоянное движение. Круглый год работаем, даже зимой – половину урожая складируем и зимой продаем. В начале года уже начинаем все планировать заранее, смету составлять. Поэтому основной кредит берем в феврале. Так как у меня много культур, то соответсвенно каждая культура требует своих расходов. Кредит берем только на полевые работы, ни для каких-то своих нужд, что-то прикупить или построить, нет, только на поле», – поделилась своим опытом агро-предпринимательница.

БИЗНЕС С ИГОЛОЧКИ

18-20 октября прошло самое модное событие южной столицы Mercedes-Benz Fashion Week Almaty, где мы уже второй год являемся партнерами. Главная цель этого мероприятия это продвижение и повышение уровня дизайнеров Казахстана. В KMF насчитывается более 19 200 клиентов, самозанятых в сфере продажи и пошива одежды и аксессуаров.

Одна из клиенток KMF, приглашенная на Mercedes-Benz Fashion Week Almaty была Жанар Байболова, которая уже на протяжении 4 лет занимается пошивом женских и детских сумок. Себя Жанар, называет рукодельцем в третьем поколении. Несмотря на то, что по образованию она юрист, творческие гены взяли свое. Мама и бабушка молодой предпринимательницы также всю жизнь занимались рукоделием, что напрямую сказалось в выборе деятельности и бизнеса.

«В данный сегмент рукоделия я пришла сознательно, долго изучала рынок, экспериментировала с моделями и следила за реакцией людей. Моими первыми покупателями были иностранцы. Люди из-за рубежа чуть больше ценят ручной труд, но сейчас я целенаправленно занимаюсь развитием своего бренда и стараюсь популяризировать его в Казахстане», – говорит предпринимательница.

Вопрос финансовых ресурсов она решила с помощью гранта и привлечения партнера, с которым закупила необходимое оборудование и сырье. Первая капсульная коллекция сумок была сформирована и сшита для казахстанского бренда Aigul Line. Несмотря на то, что Жанар не обучалась на конструтора-швею, все дизайны и конструкции сумок прорисовывает сама. В этом иногда ей помогают опытные «сумочницы» из соседних стран СНГ, так как в Казахстане мало кто может поделиться опытом шитья сумок.

В месяц мастерская Janar Baybol может производить от 60 до 80 сумок. Клиенты данного бренда – это женщины, которые ценят качество и ручную работу. Большое преимущество перед тиражированными сумками, это то, что каждая сумка может быть доработана индивидуально под заказчицу, вплоть до длины ремешка и количества карманов.

Продукция Janar Baybol представлена в двух казахстанских шоурумах **@qazaqoner.kz** и **@fashionparkkz.**

«Каждый раз когда я беру в руки задуманную вещь это вызывает во мне всегда радость. Ведь перед тем как она окажется на витрине, я сначала вынашиваю в голове эту модель, потом рисую и дорабатываю конструкцию и после пошива, когда

я выварачиваю сумку лицевой стороной это такое же чувство как рождение ребенка. Это ни с чем несравнимо», – признается Жанар.

Бизнесвуман считает, что этим и отличается женское предпринимательство от мужского, ведь любая хозяйка своего бизнеса холет, лелеет и старается поставить на ноги свое дело так же как и родного ребенка.

Также, Жанар активно работает над увеличением ассортимента и недавно вошла в сегмент мужских сумок и акссесуаров. Любое развитие бизнеса требует дополнительных оборотных вложений и именно по этой причине предпринимательница начала сотрудничать с KMF по совету знакомых. Так как в KMF более 19 тыс. предпринимателей с данной сферы деятельности, мы видим много возможностей и перспектив совместных коллабарации. Развитие и поддержка местного производства зависит от вашего выбора. Все работы бренда Janar Baybol вы можете увидеть на странице Instagram: **@janarbaybol**

Автор Акбота Калитова

ПАЙДАЛЫ ◆ ПОЛЕЗНЫЙ

КРЕДИТ

KMF
МИКРОҚАРЖЫЛЫҚ ҰЙЫМЫ
МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ДАМЫТУҒА

НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

до **19 000 000 ₸** дейін

до **60** айға дейін
до **60** месяцев

БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУ ТЕГІН
ОЦЕНКА БИЗНЕСА БЕСПЛАТНО

КРЕДИТТІ БИЗНЕС ОРНЫНДА РӘСІМДЕУ
ОФОРМЛЕНИЕ КРЕДИТА НА МЕСТЕ БИЗНЕСА

ЕҢ АЗ ҚАРАУ МЕРЗІМІ – 1 КҮННЕН БАСТАП**
МИНИМАЛЬНЫЙ СРОК РАССМОТРЕНИЯ – ОТ 1 ДНЯ**

ҮЗДІКСІЗ КРЕДИТТЕУ
БЕСПРЕРЫВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

кредитке өтінім қалдыр

тегін
бесплатно
7474
call-center

оставь заявку на кредит

www.kmf.kz /kmf.official /kmf_kz

«ДНИ КЛИЕНТА» В KMF:
важно быть на связи

Мы рады поддержать наших клиентов в развитии их бизнеса, предоставлять нефинансовые возможности в виде бизнес-образования, в организации всевозможных нетворкинг-встреч для продвижения любимого дела.

Уже многие годы в нашей компании проходят «Дни клиента», где мы встречаемся с нашими клиентами, рассказываем о наших успехах и ждем их мнения о нашей работе по процедурам, условиям и новым идеям. На мероприятии клиенты также обмениваются контактами и заводят полезные бизнес-знакомства.

Это мероприятие проводится в рамках программы лояльности и приглашаются клиенты, которые имеют свои «звезды» по данной программе.

Как раз программа лояльности KMF «Каждый клиент – звезда!» дает возможности посетить это ежегодное мероприятие. По сути это день открытых дверей в компании, куда приглашаются лояльные клиенты. В этом году мероприятие прошло во многих офисах KMF по всему Казахстану.

Как обычно эти мероприятия состоялись в августе-сентябре 2018 года, когда мы приглашали клиентов в отделения, чтобы поделиться своими достижениями и новостями, узнать, что важно для них, записать их идеи и предложения, дать новую информацию по новым тенденциям для бизнеса, а также создать площадку для диалога. Наши клиенты очень талантливы и с недавних пор мы на этих мероприятиях проводим ярмарки бизнеса.

В этом году День клиента посетило более 1600 клиентов. Мероприятие прошло во всех офисах компании, в том числе и в отдаленных 46 отделениях, а также в областных центрах, в Алматы и Астане.

Самой волнующей частью стала традиционная ярмарка идей: клиенты могли после коллективного обсуждения высказать любые идеи и предложения, направленные на улучшение обслуживания, внедрения инноваций. Все предложения были выслушаны и направлены на рассмотрение. Наш опыт показывает, что многие предложения клиентов реализуются, особенно когда они очень дельные и полезные для общего дела. Также обсуждая в группах клиенты могут обменяться своим «кредитным» опытом, получить дополнительную консультацию от таких же клиентов.

Ярмарка бизнеса, которая проводится в течение всего Дня клиента помогает нала-

Автор Элеонора Абдраимова

дить новые бизнес коммуникации, показать свою продукцию не только на своем месте бизнеса, помогает получить обратную связь от новых покупателей, а где-то даже новые предложения как улучшить свои продажи или товар.

В этом году клиенты смогли выставить изделия из ручной работы такие как национальная одежда, предметы домашнего текстиля, молочная продукция, полуфабрикаты, национальные сувениры и многое другое.

В этот день для клиентов организовали серию полезных семинаров-тренингов, которые будут полезны предпринимателям: о налогах простым языком и способы развития бизнеса в инстаграм.

Темы таких семинаров выбираются исходя из пожеланий наших клиентов и мы стремимся развивать такой формат доверительного диалога. В этом году в программу встреч были добавлены приглашенные эксперты, которые могут дать нашим клиентам новые знания и навыки.

Семинар провел Дмитрий Казанцев, директор «Республиканского центра помощи предпринимателям».

Тренинг оказался очень нужным и полезным. Дмитрий рассказал обо всех планируемых изменениях в системе налогообложения страны и как предпринимателям уже сегодня подготовиться к нужным изменениям, чтобы не допустить необоснованных штрафов и пеней в будущем году.

Клиенты могли задать вопросы о режимах налогообложения для предпринимателей и механизмах оплаты налогов. На тренинге клиенты узнали много нового об изменениях в налоговом законодательстве, способах оптимизации налоговых выплат.

Включили в повестку и обучающую презентацию о том, как использовать соцсети для поиска клиентов и получения дополнительных продаж.

Сотрудник PR отдела компании Акбота Калитова рассказала о возможностях продвижения бизнеса в интернете, в том числе в социальных сетях. Ведь это на сегодня является достаточно актуальным вопросом. К примеру, инстаграм перестал быть просто каналом общения, а уже являются каналом продвижения бизнеса и каналом увеличения продаж. В презентации, посвященной продвижению бизнеса в интернете, наши клиенты открыли для себя много нового в плане продвижения бизнеса в интернете. Разобрали интересные и нестандартные кейсы, такие как, продажа мяса и автозапчастей в социальных сетях.

Эффект тренинга не заставил себя ждать, после тренинга стали заводить аккаунты в инстаграме.

Традиционным стал на этом мероприятий и розыгрыш сертификатов на покупку бытовой техники – номера пригласительных билетов собираются в течение мероприятия и потом тут же, проводится сам розыгрыш. Всего клиентам подарили 391 сертификат.

СТАТИСТИКА ПО МЕРОПРИЯТИЮ:

- За последние 4 года «День клиента» посетили более 5 тысяч клиентов.
- Впервые мероприятия прошло в 2007 году, и с тех проводится ежегодно.
- С каждым годом количество посетителей мероприятия растет.

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ:

Алиев Мирпаша Шафаоглы,
г. Атбасар, Акмолинская область.

Я участвовал в мероприятии в первый раз, и честно говоря, не ожидал такого внимания. Приятно было получить приглашение KMF. На мероприятии я выиграл подарок – сертификат на покупку бытовой техники на сумму 15 000 тенге, и он оказался как раз кстати. Я приобрел водонагреватель, который давно хотел купить. Сертификат прям, выручил меня. Приятно, что компания уделяет нам, клиентам внимание и заботится о нас. Спасибо!

Умиталиева Раиса Куанышбаевна,
п. Кулан, Жамбылская область.

У меня очень хорошие впечатления от мероприятия. Полезные были выступления и тренинги. Особенно тема налогов была очень полезной для нас предпринимателей. Честно говоря, не ожидала получить еще и подарок. Выиграла в розыгрыш сертификатов на покупку техники на сумму 10 000 тенге. Пока еще не воспользовалась сертификатом. Скоро поеду в город, там и схожу в магазин, куплю что-нибудь. Спасибо KMF за приятные и полезные подарки.

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ И БИЗНЕСМЕНОВ

Проект по повышению финансовой грамотности населения РК начат в 2013 году KMF совместно и фондом «KMF-Демеу» по двум направлениям: финграмотность для населения и бизнес образование для предпринимателей. За эти годы уроки финграмотности и курсы для предпринимателей посетили свыше 137 тысяч человек и 3 тысячи предпринимателей. О проекте подробнее рассказывает Генеральный директор корпоративного фонда «KMF-Демеу» Рауза Ибрагимова.

– Расскажите о целях проекта финграмотности.

– На сегодняшний день проект обучения включает два направления: финграмотность для населения – это 11 уроков по наиболее актуальным для человека темам: Домашний бюджет и финансовое планирование семьи, учет финансов в семье, как выбрать лучший кредит, как избежать проблем при обслуживании кредита, как защитить семейный бюджет от непредвиденных ситуаций, что нужно знать перед подписанием кредитного договора, права и обязанности заемщика, от «налички» к безналичным платежам, способы сбережений, страхование, способы погашения кредита.

Повышение финансовой грамотности в управлении бизнесом

Параллельное направление - проект по повышению финансовой грамотности предпринимателей в управлении бизнесом. Это уникальный случай, когда микрофинансовая организация, кредитуя – обучает и обучает совершено бесплатно! На семинарах предпринимателям – заемщикам KMF помогает найти ответы на вопросы:

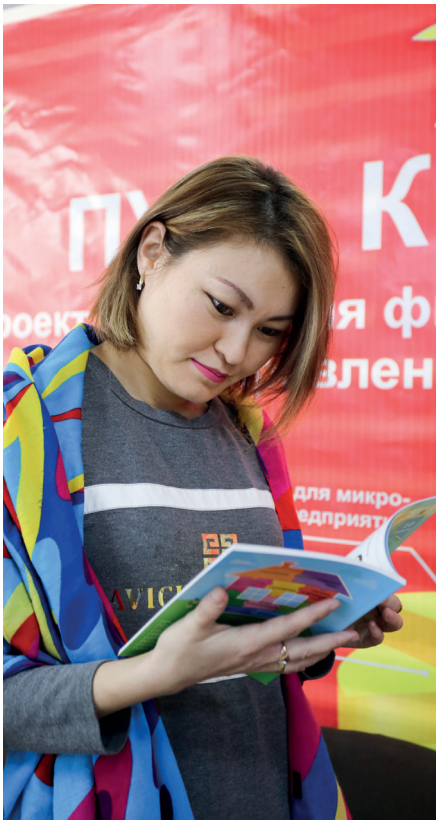
Автор Павел Пономаренко

Как понять успешность своего бизнеса? Где найти хороших специалистов? Как правильно считать доходы? Как увеличить продажи?
Мы учим правильно составлять и планировать бюджет своего бизнеса, грамотно распределять доходы и расходы, освоить маркетинг и управление человеческими ресурсами для малых предприятий.

– Целевая аудитория курсов?
– Аудитория курсов по финграмотности для населения – все население, особенно в сельской местности. Семинары по финграмотности проводим для своих лояльных заемщиков. Все уроки проводим по предварительным заявкам, когда собирается группа в 10-15 человек. Также раздаем наши обучающие брошюры прямо на месте бизнеса клиента, чтобы он мог сам их читать и самообразовываться.

– Где и как можно записаться на занятия?
– Узнать и записаться на обучение можно в любом отделении KMF. Занятия проводятся на базе отделений KMF, в офисах нашей компании. Заранее собираются заявки от клиентов и всех желающих. Сегодня у нас свыше 115 офисов, главным образом - в сельской местности, поэтому мы обеспечиваем охват большей части сельской аудитории.

– Кто преподаёт на этих курсах?
– Преподают профессиональные бизнес-



тренеры и руководители отделений компании, которые в свою очередь прошли обучение технике преподавания.

– Сколько людей уже прошли обучение?
С момента старта проекта уроки по финграмотности посетили свыше 137 тысяч человек, семинары по финграмотности в управлении бизнесом более 3000 предпринимателей. В основном это женщины в возрасте от 40 лет, занятые в торговле.

– Как были определены темы для обучения?
– В апреле 2013 года было проведено исследование на определение оценки в потребности обучения среди клиентов KMF, по результатам которого были выявлены пробелы в знаниях клиентов и разработана программа обучения по 10 темам. В основу каждого урока легла реальная история клиента, участвовавшего в опросе во время исследования.
Исследование помогло также определить не только темы, но и время, которое клиенты готовы были потратить на обучение. Таким образом, каждая тема была «упакована» в мини-тренинг в 40-60 минут и подкреплена брошюрой с упражнениями и текстами, изложенными очень доступным языком.

– Как выстроена программа обучения?
– Программа встроена в бизнес-процессы компании. В основном, обучение клиентов проводится кредитными сотрудниками KMF во время встреч кредитных групп как на месте бизнеса клиентов, так и в офисах KMF. Уроки также проводятся во время различных мероприятий, проводимых в KMF: конференциях «Женщина и Бизнес», «День клиента», совместных акциях и мероприятиях с партнерами компании.

– Как эти курсы, по вашему видению, меняют бизнес обучающихся предпринимателей?
– Безусловно, уроки по финграмотности и семинары влияют как на бизнес наших клиентов, так и на их отношение к семейному бюджету, личным тратам. Все этим изменения мы фиксируем в результате опросов и анкетирования, и систематизируем.
Предприниматели, особенно женщины, становятся, в целом, более образованными, систематизируют учет расходов и доходов, бухгалтерский учет. Внедряют даже в свой бизнес наработки из тренингов. По бизнес-образованию рассматривались практические ситуации предпринимательской деятельности, разбирались и приводились примеры того, как можно оптимизировать бизнес, наладить сотрудничество с другими компаниями, управлять персоналом. Сотрудники KMF стараются дать всегда больше, чем положено. А такое отношение всегда вызывает приятные впечатления.
К примеру, после тренинга заемщики внедряют систему отчетности в своей компании, поняв, что регулярная отчетность облегчает работу. Также понимают, что делали неправильные вычисления финансовых показателей, так как никогда не изучали бухгалтерский учет ранее.
После тренингов, появляется другой подход в работе с персоналом - проводят кастинги. формируют большой кадровый резерв. В компании появляется дух здоровой конкуренции между сотрудниками, которые ценят и любят свою работу! Благодаря семинарам заемщики научилась управлять самым важным активом бизнеса — персоналом!

– Какие планы у проекта по финграмотности?
– По бизнес образованию планируем создать серию видеороликов по всем пяти темам программы. Ведь по финансовой грамотности у нас есть и аудиоуроки и видеоролики.
Уроки по финграмотности напечатали рельефно-точечным шрифтом Брайля для незрячих клиентов KMF, возможно сделаем дополнительный тираж.
Планируем в следующем году адаптировать уроки для подростков и провести обучение в рамках летнего лагеря для детей. Продолжим практику издания брошюр на отдельные актуальные для клиентов темы. К примеру, уже выпущены брошюры «Все о теплицах» и «Зеленый корм без грунта круглый год».

ПРОДАВЦАМ НА РЫНКАХ ВОЗМЕСТЯТ ПОКУПКУ ОНЛАЙН-КАССОВЫХ АППАРАТОВ

С первого января 2019 года индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность через нестационарные торговые объекты на территории открытых торговых рынков (кроме работающих по патенту), будут обязаны применять контрольно-кассовые машины с функцией передачи данных.

В настоящее время разработан законопроект, в который вошли изменения в Налоговый кодекс. Они предусматривают уменьшение налоговых обязательств предпринимателей, работающих по специальному налоговому режиму на основе патента и упрощенной декларации, на 50%, но не более 60 000 тенге.

«С 2019 года онлайн-ККМ (контрольно-кассовая машина) должны будут применять бизнесмены, которые осуществляют торговлю на рынках, а с 2020 года этот список пополнят предприниматели, применяющие специальный налоговый режим на основе патента, а также крестьянские хозяйства», - сказал директор департамента налогообложения НПП «Атамекен» Женыс Жанбулатова.

Учитывая, что требования по установке ККМ обязательные, и предусматривают затраты со стороны малого бизнеса, «Атамекен» выступил с инициативой компенсировать расходы предпринимателям по приобретению кассовых аппаратов. Предложения Нацпалаты нашли отражение в законопроекте и вступят в силу уже с 2019 года.

Вместе с тем, с 1 октября 2018 года расширен перечень видов деятельности (с 10-ти до 27-ми), при осуществлении которых на территории РК налогоплательщики обязаны применять онлайн-ККМ. В него вошли: продажа автомобилей и легковых автотранспортных средств, оптовая торговля напитками, фармацевтическими товарами, торговля одеждой, деятельность ломбардов, агентств по операциям с недвижимым имуществом, деятельность рекламных агентств и другие.

По мнению разработчиков, внедрение онлайн-ККМ с одной стороны способствует снижению уровня теневой экономики и увеличению налоговых поступлений в бюджет, а с другой – позволяет снизить уровень риска для предпринимателя при применении налоговыми органами СУР, а также снизить количество тематических проверок.

Источник zakon.kz

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ KMF ОТ РЦПП

7 сентября состоялось торжественное открытие Республиканского центра помощи предпринимателям (РЦПП) в Алматы. Напомним, KMF с этого года начал сотрудничать с РЦПП по предоставлению бесплатных тренингов по налогообложению. Уже в нескольких городах на мероприятии «День клиента» прошли тренинги, получившие среди клиентов хороший отзыв. Открытие Центра отдела координации бизнеса дает возможность предпринимателям, в то числе и нашим клиентам получать услуги по развитию своего бизнеса.

РЦПП работает с 2003 года, предоставляя бухгалтерское обслуживание и консультации предпринимателям. Число постоянных клиентов более 20 тысяч. Задача компании сохранить деньги клиента и сохранить силы для спокойного ведения бизнеса. На сегодня день по Казахстану работает 17 офисов.

Дмитрий Казанцев, директор РЦПП сообщил, что очень рад сотрудничеству с нашей организацией и поделился своим видением по сотрудничеству с KMF в дальнейшем.

– *Наша основная клиентура и масса это микро и малый бизнес, и она полностью совпадает с вашим направлением деятельности. У вас очень большой пул клиентов, но проблема в том, что не все предприниматели знают о вас. Я честно сам узнал о KMF в своем турне по Казахстану с тренингом «Налогообложение доступным языком», будучи сам находясь в бизнес уже 14 лет. Поэтому мы хотим объединить усилия РЦПП и KMF, чтобы все-таки до предпринимателей донести возможности, которые дает ваша организация. Ведь у клиентов есть одна большая проблема, они обращаются в банки и показывают свои маленькие зарплаты, а банки все отказывают. А вы единственная организация, которая смотрит на действующий бизнес, на ее обороты. Поэтому я уверен, что объединив усилия, проводя консультации и разъясняя, мы получим хороший эффект, который способствует в целом развитию МСБ в Казахстане.*

И второе, нам очень нравится программа по финансовой грамотности KMF. В своем турне, на каждой встрече я говорил о том, что у нас предприниматели финансово неграмотны. И на самом деле ваша программа поможет повысить финансовую грамотность населения. Мы хотим совместно с вашей программой финансовой грамотности добавить свой модуль – это «Всеобщее декларирование доходов». Чтобы мы вместе повысили уровень финансовой грамотности предпринимателей по Казахстану, улучшая и развивая, тем самым бизнес клиента.

Отдел координации бизнеса (ОКБ) РЦПП предоставляет консультации предпринимателям в целях удобства, экономии времени и средств. Компания предлагает в одном месте получить ответы на вопросы по направлениям:

1. Финансовые услуги, где представлен KMF.
2. Интернет-маркетинг.
3. Техническое обслуживание ККМ, изготовление печатей.
4. Услуги типографии, наружная реклама
5. Внедрение CRM.
6. Независимая оценка.
7. Разработка, внедрение, аутсорсинг Call Centre.
8. Консультации нотариуса.
9. Консультации по тендеру.
10. Страхование приобретение полиса, а также выплаты.
11. Консультации по розничной торговле.

Консультации сможет получить как владелец уже действующего бизнеса, так и начинающие предприниматели. Это очень удобно для наших клиентов, об это необходимо обязательно сказать им. Ведь наша задача не только предоставлять кредиты клиентам, но и способствовать развитию их бизнеса предоставляя всевозможные услуги для предпринимателей МСБ.

В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ РЦПП ПРЕДОСТАВЛЯЕТ УСЛУГИ:

- Регистрация ИП/ТОО
- Налоговое сопровождение
- Бухгалтерское сопровождение
- Кассовые аппараты
- POS-терминалы
- Помощь в госзакупках
- Юридическое сопровождение
- Печати и штампы

Помимо консультации в центре есть еще одно направление это обучение предпринимателей РЦПП «Education». Это образовательная площадка для предпринимателей и бухгалтеров МСБ. Это возможность получить грамотное, профессиональное, а самое главное бесплатное образование, повысить квалификацию, используя различные обучающие программы для бизнеса.

Таким образом, теперь у наших клиентов появилась возможность улучшать и развивать свой бизнес с услугами РЦПП, а наша с вами задача донести данную информацию до клиентов. В центре все консультации бесплатные, но есть платные. Перечень услуг планируется расширять в зависимости от требований МСБ. KMF продолжит свое сотрудничество с РЦПП, предоставляя доступ к кредитам и консультации для развития бизнеса, повышая при этом финансовую грамотность владельцев бизнеса.

КОНТАКТЫ ЦЕНТРА:

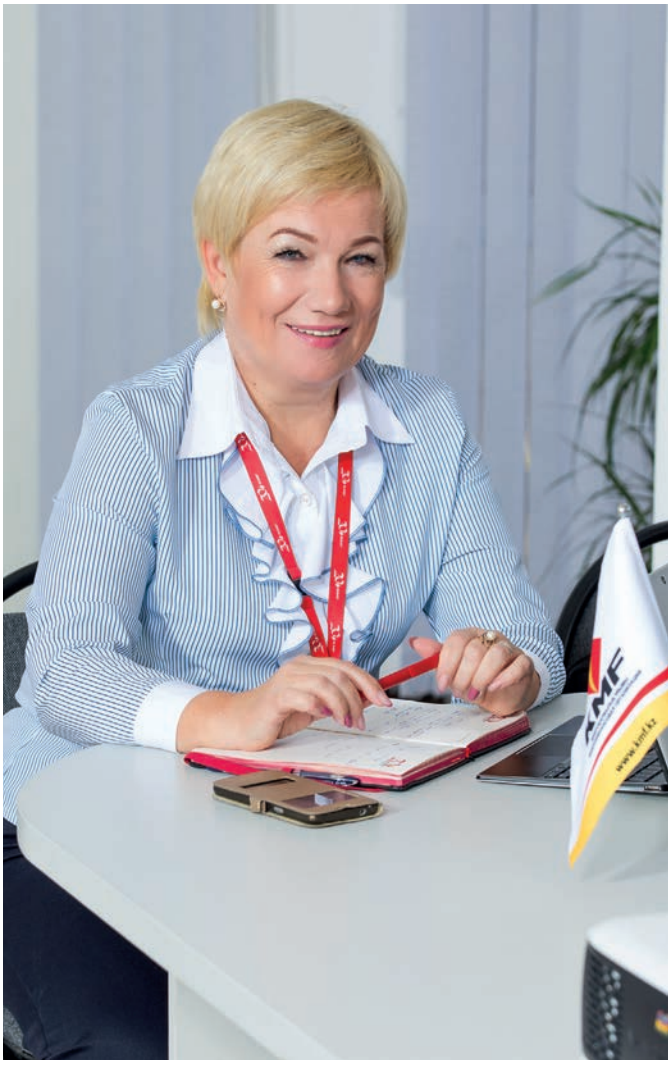
www.rcpp.kz
Instagram: @rcppkz
Facebook: РЦПП–Помощь Предпринимателям
Youtube: Помощь предпринимателям
Vkontakte: РЦПП-Помощь предпринимателям
тел.: +7(727)341-01-75, +7(727) 329-62-24
Адрес в г. Алматы, ул. Ауэзова 14а, БЦ «Берекет» 6 этаж.

РЦПП
Республиканский Центр Помощи Предпринимателям

Автор Элеонора Абдраимова

ВИОЛА ВИДНИКЕВИЧ:
В KMF ценят сотрудников с опытом

Как в 50 лет обогнать молодых и стать востребованным профессионалом в новой для себя сфере?



В поселке Киевка Карагандинской области офис KMF был открыт три года назад. Тогда, в 2015 году, на должность единственного кредитного эксперта в этом поселке приняли Виолу Видникевич. До KMF она семнадцать лет проработала в госорганах, где маленькая зарплата, огромный, и зачастую, плохо оформленный фронт работ, смутные перспективы карьерного роста из-за возраста. Многие казахстанцы, кому за 50, в такой ситуации стараются крепче держаться за рабочее место и дорабатывать до пенсии.

Но Виола Видникевич решила по-другому. Ее не устраивала ни зарплата, ни карьерные перспективы и она ушла из отдела документирования в конце 2014 года.

Опытный профессионал, которая умеет работать с официальными документами, знает практически всех в родном поселке и имеет юридическое образование. Именно такой человек оказался востребованным в новом офисе, который открывала KMF в 2015 году в Киевке. На Виолу вышли сами работники KMF по рекомендации ее знакомой. Уточнив ее опыт и квалификацию, ей предложили должность кредитного эксперта.

«Я считаю, что мне повезло попасть в KMF, потому что в нашем поселке тяжело с работой. В основном это – госорганы: акимат, райсуд, прокуратора, куда стараются брать в основном, молодежь, – рассуждает Виола Назаровна. *В такие организации в силу моего возраста меня бы не взяли. Есть еще колледж – туда только воспитателем идти или в магазин - продавцом».*

Видникевич благодаря своей предыдущей работе знала практически всех в округе. Первыми клиентами в поселке стали знакомые предприниматели. За первый год работы Виола привлекла десятки клиентов. Видя у женщины большой потенциал как кредитного эксперта и ее работу, в поселке расширили офис, взяв еще одного кредитного эксперта Карлығаш, которую доверили ей обучать.

– Мне нравится работать с молодежью. Я часто выступаю для них наставником, примером. Передаю свой опыт и наработанные навыки обслуживания клиентов. К тому же сама компания создает все условия для продуктивной работы: обеспечивает нас транспортом, офисными принадлежностями, оргтехникой. Также компания отличается уважительным и внимательным отношением руководства к подчиненным.

Сегодня Виола Видникевич – самый опытный и эффективный сотрудник крупнейшей микрофинансовой организации в Казахстане в поселке Киевка. Она обслуживает свыше 340 клиентов, чей кредитный портфель достигает 130 млн. тенге. По словам женщины, заработная плата в KMF – одна из самых конкурентоспособных из финансовых организаций в районе.

В компании KMF широко практикуется продвижение способных и эффективных сотрудников по карьерной лестнице, обучение и повышение квалификации. Виола не стала исключением: она включена в кадровый руководящий резерв. В скором

Автор Павел Пономаренко

будущем в поселке Киевка может появиться самостоятельное отделение, есть в планах расширение штата кредитных экспертов до 5 человек. Планируется, что руководить ими будет Виола Видникевич.

Если у человека есть знания, опыт, желание трудится и зарабатывать, то в микрофинансовой организации KMF можно реализовать свои трудовые амбиции и планы на достойную жизнь.

В МИКРОФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ KMF
ОТКРЫТА ВАКАНСИЯ НА ДОЛЖНОСТЬ
КРЕДИТНОГО ЭКСПЕРТА

KMF
МИКРОҚАРЖЫЛЫҚ ҰЙЫМЫ
МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

ПРИГЛАШАЕМ НА РАБОТУ

МЫ ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ВАМ:

- Стабильную заработную плату
- Карьерный рост
- Обучение за счет компании
- 13 зарплату и ежегодную премию
- Автокредитование
- Оплачиваемую сотовую связь

РЕЗЮМЕ ПРИНИМАЮТСЯ НА АДРЕС
cv@kmf.kz
И НА САЙТЕ
www.kmf.kz

НАШИ АДРЕСА

«KMF» МФО Головной офис:
г. Алматы, пр. Назарбаева, 50
8 (727) 331-74-74

KMF-ДЕМЕУ

АКТЮБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Актобе, 12 мкр., д. 21, корпус 1
8 (7132) 23-75-25; 23-75-24
г. Актобе, ул. Ахтанова, 48
8 (7132) 21-12-80
г. Хромтау, ул. Ауэзова, 3
8 (71336) 5-99-99
г. Кандыагаш, мкр. Жастык, д. 16, кв. 70
8 (71333) 3-23-11

АЛМАТЫ
г. Алматы, ул. Калдаякова, 30
8 (727) 382-46-46, 382-46-45
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 45Г
8 (727) 374-20-53, 374-20-54
г. Алматы, ул. Жангельдина, 187А
8 (727) 290-88-13
г.Алматы, ул. Северное кольцо, дом 158
8 (727) 299-39-53

АЛМАТИНСКАЯ ОБЛАСТЬ
с. Иргели, ул. Конаева, 158
8 (727) 307-12-17
г. Каскелен, ул. Байгазиева, 39
8 (72771) 2-94-54
с. Узынагаш, ул. Жандосова, д. 82
8 (72770) 2-12-84
ст. Шамалган, ул. Дуйсекова, 37А
8 (72771) 5-80-75
г. Иссык, ул.Токатаева, 139
8 (72775) 4-03-20
г.Капчагай, 4 мкр., 42, офис 82
8 (72772) 7-99-80; 2-93-94
г. Талгар, ул. Кунаева, 59
8 (727) 295-60-46; 295-60-43
с. Шелек, ул. Орынтаева, 69А
8 (72776) 2-42-19
г. Талдыкорган, пр. Тауелсиздик, 40
8 (7282) 246-735; 246-736
п. Балпык би, мкр-н «Шадрин», 4А, ТД «БУМ»
8 (72838) 2-05-29
с. Карабулак, ул. Ескельды би, 42/2,
8 (72838) 3-19-87
г. Уштобе, ул. Абылай Хана, 6А, кв. 5
8 (72834) 2-05-31
г. Сарканд, ул. Жамбыла, 41А
8 (72839) 2-16-99
п. Жансугуров, ул. Желтоксан, 4, оф. 32
8 (72832) 2-11-77
п. Ушарал, ул. Кунаева, 62
8 (72833) 2-35-03
п. Кабанбай, ул. Абылай Хана, 253А
8 (72837) 4-10-19
п. Сарыозек, ул. Момыш улы, 1/4
8 (72840) 3-19-51
г. Жаркент, ул. Розыбакиева, 24
8 (72831) 5-04-56
г. Жаркент, пр. Жибек Жолы, 31
8 (72831) 5-04-57
г. Чунджа, ул. К. Исламова, 25
8 (72778) 2-44-98
с. Кегень, ул. Б. Атыханулы, 22
8 (72777) 2-20-66

АСТАНА
г. Астана, пр. Абая, 75
8 (7172) 55-93-27
г. Астана, пр. Богенбай Батыра, 56, ВП 3
8 (7172) 44-22-07/44-21-82
г. Астана, ш. Алаш тас жолы, 13
8 (7172) 53-15-41/46

АКМОЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Кокшетау, ул. Ауельбекова, 62
8 (7162) 26-45-34; 26-46-05
г. Степногорск, 3 мкр., 10А
8 (71645) 6-14-26; 6-43-66
г. Атбасар, ул. Ауэзова, 19
8 (71643) 5-53-19, 5-53-18
г. Зеренда, ул. Мира, 77
8 (71632) 2-10-14
г. Щучинск, ул. Ауэзова, 45
8 (71636) 4-32-80
г. Макинск, ул. Яглинского, 5А
8 (71646) 2-22-33
п. Саумалкол, ул. Достык, 15А
8 (71533) 2-14-79
п. Новоишимка, ул. Зерновая, 46Б
8 (71535) 2-10-25
г. Акколь, ул. Нурмагамбетова, 116
8 (71638) 2-15-43

КАРАГАНДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Караганда, пр. Н. Абдирова, 25
8 (7212) 42-51-33; 41-27-56
г. Караганда, ул. Карла Маркса, 5
8 (7212) 37-37-44
г. Шахтинск, пр. А. Кунанбаева, 91/1
8 (72156) 5-66-44
г. Темиртау, пр. Мира, 98
8 (7213) 95-95-57
с. Осакаровка, ул.Октябрьская д. 89.
8 (72149) 4-10-98
с. Киевка, ул. Тауелсиздик, 47
8 (72144) 2-17-15
с. Атасу, пр. Сейфуллина, 20
8 (71030) 2-76-01

КЫЗЫЛОРДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Кызылорда, пр. Астана, 35
8 (7242) 24-87-75; 24-87-81
г. Кызылорда, ул. Журба, 35А
8 (7242) 26-38-47
п. Жалагаш, ул. Бухарбай Батыра, 129
8 (72431) 3-26-43
п. Жанакорган, ул. Мусаханова, 18А
8 (72435) 2-22-29
п. Жосалы, ул. Коркыт ата 64А
8 (72437) 2-11-39
п. Шиели, ул. Т.Рысқұлов 25
8 (724 32) 4-27-99
п. Теренозек. ул. Алиякбарова, 9Б
8 (724) 36-219-09
п. Айтеке би, ул. Айтеке би, 6
8 (724) 38-241-41
п. Торетам, ул. Жанкожа батыра 7
8 (724) 37-241-95

ПАВЛОДАРСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Павлодар, ул. Павлова, 26
8 (7182) 70-40-98; 70-40-97
г. Павлодар, ул. Каирбаева, 34
с. Акку, ул. Амангельды, 63
8 (71839) 2-10-40
г. Аксу, ул. Астана, 44/1
8 (71837) 5-03-22; 3-34-98
г. Екибастуз, ул. Ауезова, 54
8 (7187) 37-42-38; 37-35-06
с. Иртышск,ул. Богенбая, 91
8 (71832) 2-20-29
с. Теренколь,ул. Тәуелсіздік, 85
8 (71833) 2-20-70

ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Семей, пр. Шакарима, 82Б
8 (7222) 42-38-00
г. Семей, ул. Утепбаева, 9А
8 (7222) 30-71-24
г. Усть-Каменогорск,пр. Независимости, 72
8 (7232) 61-12-20
г. Усть-Каменогорск, ул. Казахстан, 87/4
8 (7232) 26-26-15; 26-26-11
с. Бескарагай, ул. Сейфуллина, 157А
8 (72236) 9-07-44
с. Караул, ул. Мухаметханова, 77
8 (72252) 9-22-93
с. Калбатау, ул. Алимбетова, 37
8 (72347) 6-10-95
с. Кокпекты, ул. Аблайхана, 19
8 (72348) 2-10-34
с. Самарское, Горохова, 58
8 (72333) 3-19-12
г. Шемонаиха, ул. Максима Горького, 3
8 (72332) 3-02-63
г. Риддер, пр. Независимости, 7
8 (72336) 4-16-35
с. Курчум, ул.Бунтовских, 9-4
8 (72339) 2-14-54

ЖАМБЫЛСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Тараз, ул. Ы. Сулейменова, 18Б
8 (7262) 54-64-33; 54-66-30
г. Тараз, ул. Сатпаева, 5 г.
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, ул. Байдибека, 148
8 (72636) 2-29-17
с. Кулан, ул. Жибек Жолы, 90
8 (72631) 2-16-89
с. Мерке, ул. Исмаилова, 227Б
8 (72632) 2-29-07
с. Б.Момышулы, ул. Латиканта, 4А
8 (72635) 2-01-16
г. Шу, ул. Науалиева, 7Б
8 (726 43) 2-13-16

ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Уральск, ул. Сарайшык, 89/1
8 (7112) 26-75-23; 26-75-54
с. Чапаево, ул. Панфилова, 31А
8 (71136) 92-7-91

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

КОСТАНАЙСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Костанай, ул. Баймагамбетова, 201
8 (7142) 59-32-47; 59-32-49
г. Рудный, пр. Комсомольский, 34
8 (71431) 9-16-20
п. Карабалык, ул. Космонавтов, 35
8 (71441) 3-22-82
с. Федоровка, ул. Легкодухова, 37
8 (71442) 2-28-22
с. Аулиеколь, ул. Байтурсынова,25
8 (71453) 2-11-00
п. Затобольск, Тәуелсіздік 62/1
8 (71455) 2-04-47

ШЫМКЕНТ
г. Шымкент, ул. Толе би, 27А
8 (7252) 53-55-05; 53-52-99
г. Шымкент, ул. Тауке хана 125
8 (7252) 27-27-48
г. Шымкент, пр. Жибек Жолы б/н
8 (7252) 27-71-55
г. Шымкент, ул. Утегенова. уч.№ 1884
8 (7252) 770-740

ТУРКЕСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ
г. Туркестан, ул. С. Ерубаева, 249А
8 (72533)4-02-29
г. Туркестан, ул.Тауке хан 227
8 (725 33) 4 26 29
с. Абай, ул. Т.Рыскулова, 150
8 (72532) 3-01-91
с. Казыгурт, ул. Ахмета Яссауи, 1
8 (72539) 2-20-81
г. Сарыагаш, ул. Дуйсебаева. 4А
8 (72537) 2-36-01; 8 (72537) 7-10-86
г. Ленгер, ул. Толе би, 7
8 (72547) 6-10-92
с. Коксаяк, ул. Толе би, б/н
8 (72547) 5-16-63
с. Аксукент, ул. Жандарбекова, 9
8 (72531) 2-22-47
с. Рыскулов, ул. Т. Рыскулова, 257
8 (72538) 5-28-06
с. Темирлановка, ул. Аббасова 8/1
8 (72530) 2-13-19
с. Карабулак, ул. Рустемова, 19
8 (72531) 2-78-69
г. Арысь, ул. Байжанова, 25
8 (72540) 2-15-04
г. Шардара, ул. Толе би, 29А
8 (72535) 2-13 02
г. Кентау, ул. Яссави, 83
8 (72536) 3-51-84
с. Шаульдер, ул. Жибек Жолы., 24/2
8 (72544) 2-20-24
с. Шаян, ул. Кадырбаева, 15
8 (72548) 2-16-27
с. Тортколь, ул. Кунаева 13
8 (72530) 4-24-46
с. Шолакорган, ул. Жибек Жолы, 101
8 (72546) 4-27-92