

Ноябрь 2021 г.

# МИКРОФИНАНСЫ

Рынок МФО укрупняется  
для инвестиций

Приложение к республиканскому деловому еженедельнику «Курсив»

**КУРСИВ** | GUIDE



# K Kursiv Research

Аналитическое подразделение республиканского делового еженедельника «Курсив»

## Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии

### K Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы

### K Kursiv Research Ratings

Отраслевые, нишевые и региональные рейтинги по ключевым финансовым и операционным показателям

### K Kursiv Research Index

Важнейшие композитные индикаторы, отражающие состояние рынков и отдельных отраслей



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу Kursiv Research



Кристина Бершадская,  
редактор «Курсив Guide»

## Деньги для средних и малых стали актуальными

Микрофинансовые организации (МФО) активно помогают в кредитовании предпринимателям, которым отказывают банки. Редакция «Курсив Guide» собрала всю картину рынка: выяснила позицию финрегулятора, его дальнейшие действия, собрала мнение игроков и самих заемщиков.

По итогам II квартала 2021 года, активы МФО достигли 644,7 млрд тенге, увеличившись в 1,5 раза к аналогичному периоду предыдущего года (данные Нацбанка РК). Несмотря на ужесточение правил работы МФО, их количество только увеличилось. Согласно статистике Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР), в начале 2020 года действовали 199 компаний, через полтора года их стало 220, в том числе, благодаря докапитализации при помощи выпуска облигаций и интересам государства в присутствии на рынке через Национальную палату предпринимателей «Атамекен».

Существует мнение, что микрозаймы – абсолютное зло для заемщиков, однако цифры показывают другую реальность. Микрокредиты стали БОльшей помощью для малого и среднего бизнеса, чем банки, особенно в регионах страны.

Все проблемы, а также возможности МФО, как лидируют эти компании в ужесточившейся борьбе, кто они – клиенты микрофинансовых организаций, вы сможете узнать в этом выпуске.



# Микрозаймы на макрооборотах

Активы микрофинансовых организаций за год увеличились на 46%, кредитный портфель – на 49,5%.

На фоне роста количественных показателей рынок микрофинансовых организаций (МФО) переживает качественные изменения: крупные участники рынка внедряют IT-технологии в свои бизнес-процессы, привлекают финансирование на казахстанских фондовых биржах; регулятор усиливает надзор, вводя дополнительные требования к участникам рынка; и, наконец, создаются государственные МФО для финансирования выпускников программы «Бизнес Бастау» в регионах.

Аскар Машаев

## Пять причин

Микрофинансовый сегмент продолжает демонстрировать высокие темпы роста. По итогам II квартала 2021 года, активы МФО достигли 644,7 млрд тенге, увеличившись в 1,5 раза к аналогичному периоду предыдущего года (данные Нацбанка РК). На столько же вырос ссудный портфель МФО – в абсолютных значениях он достиг 531,1 млрд тенге. Факторов роста было несколько.

**Во-первых**, выросло количество микрофинансовых компаний. В начале 2020 года, согласно реестру Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР), действовали 199 МФО, через полтора года их стало 220. Произошло объединение ранее нерегулируемого сектора онлайн-кредитования с традиционными микрофинансовыми организациями.

**Во-вторых**, в коронакризис микрокредиты оказались для некоторых людей из низкодоходного сегмента временным средством, чтобы поддержать привычный уровень потребления. На этот тренд косвенно указывает следующая статистика. По данным Нацбанка РК, к концу I полугодия 2021 года доля физлиц в структуре совокупного кредитного портфеля казахстанских МФО увеличилась до 97,9%, годом ранее этот показатель фиксировался на уровне 93,6%.

Популярными микрозаймы делает процесс рассмотрения заявки, который для заемщика намного проще банковского. Обычно МФО рассматривают заявку в течение нескольких минут и готовы перевести деньги на банковскую карточку заявителя и, что важнее в глазах потенциального заемщика, микрофинансовые организации, как правило, не требуют залога.

В этом МФО помогает так называемый механизм «исполнительной надписи нотариуса», который снижает риск невозврата. В результате у МФО один из самых низких показателей по безнадежным кредитам и NPL 90+ среди всех финансовых организаций. Правда, коронакризис и тут внес свои коррективы: в начале октября 2020 года доля безнадежных кредитов подскочила до 7,3%, доля NPL 90+ выросла до 6,6%. Для сравнения: *шестью месяцами ранее эти показатели были на уровне 3,3% и 3,9% соответственно.*

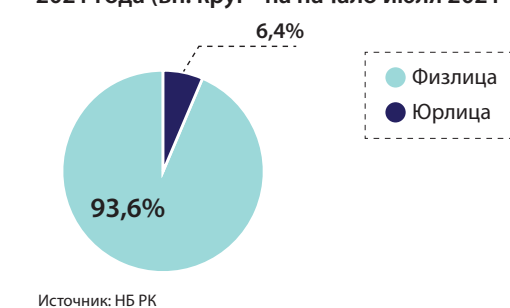
На возросший спрос со стороны населения микрофинансовый сегмент смог ответить

увеличением предложения. Традиционным источником фондирования до 2020 года были собственные средства – в меньшей степени, в большей – кредиты от зарубежных финансовых компаний. Но с начала прошлого года сегменту было предоставлено право размещаться на казахстанских фондовых биржах (KASE, AIX).

Чем и воспользовались крупные игроки – и это **третья причина** бурного роста. С начала 2020-го по I полугодие 2021 года семь микрофинансовых организаций разместили свои облигации на общую сумму 8,7 млрд тенге и 30,6 млн долларов. Из них компании TAS Finance Group, R-Finance и «ОнлайнКазФинанс» присутствуют в нашем ранкинге десяти крупнейших по активам МФО.

## Физлица (включая ИП) - ключевой сегмент казахстанских МФО

Структура кредитного портфеля МФО по займам, выданным физическим и юридическим лицам, по итогам I полугодия 2021 года (вн. круг - на начало июля 2021-го)



Источник: НБ РК

**В-четвертых**, положительный импульс сегменту придало включение МФО в госпрограмму «Дорожная карта бизнеса», которая была принята в конце 2019 года. В фокусе новой (третьей) редакции оказались субъекты малого бизнеса, в том числе микропредпринимательство, поэтому пакет господдержки (госгарантии и субсидирование ставки) начал предоставляться также через МФО.

**И пятая причина** – МФО активно внедряют IT-технологии в бизнес-процессы. Сайты восьми микрофинансовых организаций, которые оказались в нашем ранкинге, позволяют потенциальным клиентам подать заявку в режиме онлайн. Предварительное рассмотрение заявки происходит быстро (до 15 минут), пакет документов на первоначальной стадии требуется минимальный: для некоторых МФО достаточно ИИН и номер сотового телефона. В случае положительного решения деньги можно получить переводом на банковскую карточку.

## Большая тройка

Участники ранкинга были ранжированы по величине активов. Активы десяти крупнейших микрофинансовых компаний составили 468,9 млрд тенге, или 72,7% от всего рынка (по итогам I полугодия 2021 года). У топ-10 ссудный портфель (без резервов на обесценение) достиг 404,7 млрд тенге, или 76,2% от совокупного показателя. В целом наблюдается снижение концентрации: по активам на 1,5 процентных пункта (п.п.), по ссуднику на 2,8 п.п., если сравнивать с показателями аналогичного периода минувшего года.

## Ссудный портфель МФО за три года увеличился в 2,8 раза

Динамика активов и ссудного портфеля МФО, млрд тенге



\* За вычетом резервов на обесценение.  
Источник: НБ РК

**Первое место** у КМФ – ветерана отрасли и многолетнего лидера. Несмотря на слабую динамику (с 1 июля 2020 по 1 июля 2021 года активы прибавили 2,7%, ссудник – 3,8%), компания продолжает удерживать пальму первенства за счет накопленного запаса прочности. Объем активов КМФ больше в 1,8 раза, чем у ближайшего преследователя.

Впрочем, КМФ не почитает на лаврах и активно сотрудничает с институтами развития, включая зарубежные. В анализируемом периоде компании удалось привлечь \$5 млн (в тенговом эквиваленте) от EBPP, деньги пойдут на «зеленое» финансирование. Также было привлечено 5 млрд тенге от ФРП «Даму», целевое назначение которых – микро- и малое предпринимательство в регионах. В июне 2021 года компания привлекла инвестиции от International Finance Corporation (организация Всемирного банка) в размере \$25 млн. Деньги от IFC предназначены для микропредпринимателей в регионах, которые считаются недостаточно охваченными микрокредитованием. Отметим, что у КМФ разветвленная сеть: 14 филиалов и 110 отделений по всей стране.

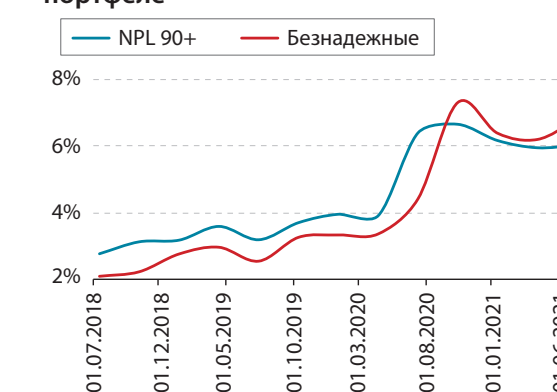
КМФ в прошлом году, впрочем, как и другие микрофинансовые организации, предоставил отсрочку платежа – мера, запущенная государством для поддержки МСБ. Кроме того, КМФ несколько раз предлагал действующим клиентам акции по отмене пени, программу субсидирования ставки по договорам, где заемщиком выступают женщины-предприниматели, а также реструктуризацию займа.

**Второе место** у «Тойота Файнэншл Сервисес Казахстан» (ТФСК), который является «дочкой» Toyota Motor Corporation и финансирует покупки автомобилей у дилера. Активы компании выросли на 21,2% (до 90,5 млрд тенге), кредитный портфель – 20,5% (до 71,9 млрд тенге). К концу I полугодия 2021 года в портфеле компании находились 10,4 тыс. клиентов.

ТФСК активно привлекает заемные средства. Например, в феврале текущего года в прессе писали, что ТФСК начал осваивать третий транш в размере 1,5 млрд тенге льготного кредита, полученного от «Даму». Из корпоративных новостей, которые произошли после анализируемого периода: ТФСК в конце июля 2021 года, разместив на KASE облигации, привлек 5 млрд тенге.

## 1,5-кратный рост NPL 90+ фиксируется с апреля 2020 года

Доля кредитов с просрочкой свыше 90 дней и безнадежных кредитов в ссудном портфеле



Источник: НБ РК



### Рэнкинг крупнейших МФО Казахстана по размеру активов по итогам года (июль 2020 г.–июль 2021 г.)\*

Место (июль 2021 г.)	Место (июль 2020 г.)	Микрофинансовая организация	Активы (июль 2021 г.), млрд тенге	Динамика к июлю 2020 г., %	Судный портфель (июль 2021 г.)**, млрд тенге	Динамика к июлю 2020 г., %
1	1	KMF	159,8	2,8	140,6	3,8
2	2	Toyota Financial Services	90,5	21,2	71,9	20,5
3	5	mycar finance	70,8	428,6	69,8	449,1
4	3	SOLVA	53,9	69,4	44,0	49,9
5	4	ARINUR CREDIT	23,9	12,1	19,0	12,6
6	10	TAS GROUP	20,3	267,4	17,9	241,4
7	12	ДЕНЬГИ CLICK	12,9	167,0	11,2	307,9
8	–	FREEDOM finance Credit	12,8	–	8,4	–
9	6	ЫРЫС	12,1	3,6	10,4	9,2
10	7	Shinhan Finance	11,8	28,1	11,5	28,4

\* На начало месяца.

\*\* Предоставленные микрокредиты (за вычетом резервов на обесценение).

Источник: НБ РК

Тройку лидеров замыкает MyCar Finance – бывший «МК-финанс», который в прошлом году стал частью супераппа Mucar.kz – стартапа, действующего на рынке подержанных авто и создающего экосистему для автолюбителя. Mucar.kz позволяет разместить объявление в классифайде, продать автомобиль по trade-in или комиссии, выставить автомобиль на продажу в их автоцентре, оформить рассрочку или кредит. Задача MyCar Finance в экосистеме Mucar.kz – предоставлять кредиты и рассрочку на автомобили, выставленные в их классифайде.

Предложенная бизнес-модель становится привлекательной, поскольку у MyCar Finance самая большая динамика активов и кредитов среди десяти крупнейших МФО. Так, активы MyCar Finance выросли на 428,6% (до 70,8 млрд тенге), ссудник – на 449,1% (до 69,8 млрд тенге).

В целом, сегмент автокредитования занимает существенную долю в микрокредитном бизнесе. Только на ТФСК и MyCar Finance приходится 26,6% от совокупного кредитного портфеля казахстанских МФО.

### Лихая тройка

Следует обратить внимание на компании, которые не оказались в тройке лидеров, но являются быстрорастущими среди десяти крупнейших. Это TAS Finance Group, Lending and Fiancy technologies и Freedom Finance Credit. Бурная динамика, если она продолжится, гарантирует им высокие места уже в ближайшем будущем.

TAS Finance Group нарастил активы на 267,4% (до 20,3 млрд тенге), кредитный портфель – 241,4% (до 17,9 млрд тенге). Компания разместилась на шестом месте в рэнкинге, хотя еще в 2010 году она стартовала как классический ломбард, который кредитовал под залог товаров и золотых изделий. А уже по итогам прошлого года сеть этой микрофинансовой

организации состояла из 33 филиалов в 24 казахстанских городах, а также три филиала в Москве. В годовом отчете-2020 TAS Finance Group поделился планами выйти в ближайшее время на рынок Узбекистана и Индонезии.

Lending and Fiancy technologies, который, согласно финансовой отчетности, был создан в 2015 году, представлен на рынке брендом «Деньги Click». Региональная компания (зарегистрирована в Костанайе) имеет филиалы по всему Казахстану, но, судя по сайту, делает ставку на быстрых кредитах, рассматриваемых онлайн. Активы выросли на 167% (до 12,9 млрд тенге), ссудник – 307,9% (до 11,2 млрд тенге).

Новичком топ-10 является Freedom Finance Credit (FFC), он связан с инвестиционной компанией Freedom Finance. FFC не только предоставляет микрозаймы, но и сосредоточен на финансировании рассрочек продуктов от своих партнеров, среди которых, например, «Технодом».

Тимур Турлов, основатель инвесткомпании Freedom Finance, в апреле 2021 года презентовал скоринговую систему этой микрофинансовой организации, которая основана на Big Data. Тогда говорили, что умный алгоритм, используя ИИН и номера сотового клиента, рассматривает заявку в течение четырех секунд.

Речь не идет о механическом одобрении, которым грешат некоторые небольшие МФО с услугой онлайн-кредитования. Дело в том, что проводится полноценный финансовый анализ платежеспособности клиента, который стал возможным, поскольку платформа интегрирована с государственными и негосударственными базами данных. Их более 20, среди которых ПКБ, ГKB, ГБДФЛ, ГЦПВ, Smart Bridge, КЦМР ЦОИД, ЗАГС, телеком и прочие. И с помощью анализа массива данных умный алгоритм решает, кому одобрить, а кому отказать в микрозайме.

На презентации были озвучены планы о создании цифрового банка (в группу Freedom

Finance входит «Банк Фридом Финанс Казахстан» (бывший Kassa Nova), ядром которого станет скоринговая система FFC.

Выбранная модель бизнеса позволила микрофинансовой организации быстро ворваться в топ-10. По итогам I полугодия 2021 у FFC восьмое место, хотя компания начинала с 44-го по результатам первых трех месяцев текущего года. Добавим, что микрофинансовая организация на рынке с марта 2019 года и до получения лицензии работала на основании уведомления о начале микрофинансовой деятельности.

### Микро под лупой

Для микрофинансового сегмента (включая кредитные товарищества и ломбарды) конец 2019-го и начало 2020-го прошел под знаменем ужесточения регуляторных требований и усиления защиты прав потребителей финансовых услуг. В этом плане не стали исключением вторая половина 2020-го и первая половина 2021-го.

В июле 2020 года АРРФР приняло постановление, обязывающее профучастников рынка ЦБ и МФО предоставлять сведения о соблюдении ими законодательства в сфере противостояния по отмыванию денег и финансированию терроризма. Ранее эту норму были обязаны соблюдать только банки и страховщики.

В ноябре того же года АРРФР установило процедуру досудебного урегулирования задолженностей физлиц по микрокредитам. МФО обязали уведомлять заемщика о просрочке не позднее 15 дней с момента ее возникновения. Заемщику дали право в течение 30 дней с даты наступления просрочки обращаться в МФО с заявлением об урегулировании задолженности. В свою очередь МФО обязан в течение 15 дней сообщить клиенту о своем решении. Если же заемщик не стал обращаться в микрофинансовую организацию, или стороны не достигли соглашения, только тогда МФО имеет право

взыскать задолженность, прибегнув к механизму «исполнительной надписи нотариуса».

Такая мера была принята, чтобы пресечь практику, когда некоторые МФО, пользуясь отсутствием досудебного урегулирования, после возникновения просрочки прибегали к механизму «исполнительной надписи нотариуса» и, тем самым, не оставляли альтернатив задолжнику.

С начала 2021 года началось лицензирование микрофинансовой деятельности, которое должны были пройти действующие МФО. Чтобы пройти лицензирование, деловая репутация крупных участников МФО и ее руководителей должна была быть безупречной, также должны отсутствовать непогашенная судимость и коррупционные преступления.

Одним из требований лицензирования стало поэтапное увеличение уставного капитала: для 2021 года – до 50 млн тенге, год спустя – до 70 млн, и еще через год – до 100 млн тенге. А для новых компаний, которые работают в крупнейших городах РК и областных центрах, минимальный размер УК составил 100 млн тенге, для региональных – 50 млн тенге.

В апреле 2021 года АРРФР ужесточило требования к онлайн-кредитованию. Теперь вместе со стандартным набором данных (ФИО, ИИН, номер сотового телефона) для идентификации клиента МФО запрашивают электронную цифровую подпись, или проводят биометрическую идентификацию с помощью услуг ЦОИД, или двухфакторную аутентификацию.

В мае текущего года президент РК Касым-Жомарт Токаев подписал законопроект, который обязывает МФО указывать о полной стоимости кредита на первой странице договора. Также было запрещено банкам и МФО начислять вознаграждения на капитализированное просроченное вознаграждение – неустойку, штрафы, пени и комиссии.

Еще одна новелла – сокращение сроков хранения кредитных историй граждан с 10 до 5 лет. Ранее, когда законопроект обсуждался в Верховной Палате Парламента, сенаторы говорили о том, что длительный срок хранения кредитной истории тормозит кредитование. Заместитель главы АРРФР Нурлан Абдрахманов тогда привел следующие цифры: в двух действующих в стране кредитных бюро имеется информация о 6,7 млн заемщиков, включая действующие, погашенные и просроченные кредиты.

«Из этого числа полтора миллиона граждан уже погасили кредиты, но по ним имеется негативная кредитная история, они допускали просрочки свыше 90 дней. Банки и микрофинансовые организации отказывают им в получении новых займов. Из указанного числа более пяти лет назад погасили просроченные займы 489 тысяч человек, а более 7 и 10 лет – 346 и 107 тысяч человек, соответственно. Таким образом, сокращение срока с 10 до пяти лет имеет больший экономический, а также социальный эффект», – отметил Абдрахманов.

### Государство в деле

И напоследок – государство вошло в микрофинансовый сегмент как новый участник. В январе текущего года премьер-министр РК Аскар Мамин заявил о планах правительства создать МФО в тех регионах, где их нет. Была предложена схема участия, где 49% принадлежит акимату, 51% – Нацпалате «Атамекен», а финансирование будет осуществляться за счет возвратных средств программы «Дорожная карта занятости».

Аргументы в надобности таких МФО следующие. Первый – банки обычно обслуживают предпринимателей с высокой платежеспособностью и ликвидным залогом. Второй – в частных МФО высокая ставка вознаграждения, озвучивались цифры в 28-30% годовых. Третий – част-

ные МФО не участвуют в получении льготного фондирования под 2% с конечной ставкой для заемщиков в 6%. И последний аргумент – ни коммерческие МФО, ни банки не кредитуют начинающих предпринимателей из программы «Бастау Бизнес», большая часть которых безработные или самозанятые. В доказательство приводилась такая статистика: из 150 тыс. человек, которые прошли обучение по «Бастау Бизнес», получили кредит лишь 10%, и только 250 человек смогли взять кредит в БВУ и МФО.

В июле было опубликовано правительственное постановление, в котором был расписан механизм кредитования госМФО. Бюджетные кредиты предоставляются местным исполнительным органам и «Аграрной кредитной корпорации», которой придали статус «региональной организации по кредитованию» по следующим условиям: срок – на 10 лет, ставка – 0,01%, период освоения – 12 месяцев.

Целевое назначение для акиматов – микрокредитование бизнес-планов выпускников программы «Бастау Бизнес», для АКК – фондирование МФО с госучастием. В свою очередь условия фондирования МФО такие: срок – до 10 лет, ставка – до 2%, период освоения – 12 месяцев.

При такой схеме конечным заемщикам – выпускникам «Бастау Бизнес» выдается микрокредит сроком до 5 лет (в сфере животноводства – до 7 лет), предельная сумма в сельских населенных пунктах и малых городах не должна превышать 2,5 тыс. МРП, в Шымкенте, Актау, Атырау – 8,0 тыс. МРП, в других городах – 6,5 тыс. МРП, ставка – 6%. Заем, понятное дело, выдается без комиссии, сборов и иных платежей.

В третьей декаде августа 2021 года правительство сообщило о том, что созданы 15 МФО и получены заявки, прием которых стартовал 15 июля, на 797 проекта на общую сумму 4,5 млрд тенге.



Фото: shutterstock





# Масштабная эволюция рынка микрофинансирования

Все субъекты микрокредитования, включая ломбарды, компании онлайн-кредитования и кредитные товарищества, вошли в периметр регулирования Агентства. До 2020 года регулированию и надзору со стороны Национального Банка подлежали только микрофинансовые организации, предоставляющие микрокредиты населению и бизнесу на разные цели, в основном на развитие предпринимательства.

Вместе с тем, на рынке присутствовало большое количество других организаций, предоставляющих займы, аналогичные микрокредитам. С 2017 года активно начали развиваться компании, предоставляющие онлайн-займы населению на небольшие суммы с высокими ставками вознаграждения. Увеличилось количество ломбардов, также выдающих краткосрочные займы населению под залог движимого имущества.

В сельских регионах активное развитие получила деятельность кредитных товариществ, которые играют важную роль в обеспечении занятости и развитии сельского хозяйства. Общее количество сельхозтоваропроизводителей, вовлеченных в систему кредитной кооперации, составляет уже более 23 тыс. участников. Деятельность кредитных товариществ финансируется за счет взносов участников, а также в рамках государственных программ развития бизнеса в

сельской местности через Аграрную кредитную корпорацию. Полученные средства перераспределяются в виде кредитов для участников.

Как видно, направления деятельности и целевые группы заемщиков в различных кредитных организациях существенно отличаются. Вместе с тем, на фоне роста выдачи микрокредитов и отсутствия регулирования этих организаций в полной мере не обеспечивалась защита прав заемщиков.

Как вы помните, в 2019 году наблюдалась значительная активность финансовых пирамид, некоторые из них регистрировались как ломбарды или другие финансовые организации, либо использовали в своем наименовании ссылки на финансовые организации. Так, в ноябре 2019 года правоохранительными органами была пресечена деятельность более восьми ломбардов, которые нанесли ущерб гражданам на сумму более 20 млрд тенге, а за 2020 год из-за деятельности финансовых пирамид более 25 тыс. казахстанцев понесли материальные потери на сумму более 30 млрд тенге.

В этой связи главой государства было поручено ввести в периметр государственного регулирования и надзора все кредитные организации, включая компании онлайн-кредитования, ломбарды и кредитные товарищества. По поручению президента с 1 января 2021 года

С момента создания АРРФР (Агентство по регулированию и развитию финансового рынка) в 2020 году одним из приоритетных направлений деятельности стала реформа микрофинансового сектора.

Председатель АРРФР по регулированию и развитию финансового рынка  
**Мадина Абылкасымова**

было введено лицензирование микрофинансовой деятельности. Теперь все субъекты микрофинансового сектора осуществляют деятельность по единым правилам, установленным Агентством.

С отнесением субъектов микрофинансирования к финансовым организациям установлены минимальные пруденциальные стандарты по капиталу, ужесточены квалификационные требования к работникам и акционерам всех субъектов микрофинансирования.

Для выполнения всех регуляторных требований необходим достаточный запас капитала. Минимальный размер собственного капитала для действующей микрофинансовой организации установлен на уровне 50 млн тенге с увеличением к 2023 году до 100 млн тенге, для кредитного товарищества – с 30 до 50 млн тенге, для ломбарда – с 30 до 70 млн тенге.

Установлены квалификационные требования к руководящим работникам и крупным акционерам. В частности, требования к наличию безупречной деловой репутации, наличию опыта работы, отсутствию непогашенной судимости.

В отношении ломбардов установлены требования по обеспечению безопасности и технической укрепленности помещений, процедуры хранения имущества, а также меры по

противодействию обороту незаконно добытых вещей. Ранее ломбарды зачастую осуществляли деятельность в непригодных помещениях, которые не обеспечивали сохранность заложенного имущества.

## Предпосылки перемен

До введения регулирования и лицензирования микрофинансовой деятельности основной причиной жалоб граждан являлась чрезмерно высокая стоимость кредитов в основном у компаний онлайн-кредитования и ломбардов. Если для банков второго уровня и микрофинансовых организаций был установлен предельный размер годовой эффективной ставки вознаграждения (ГЭСВ) в размере 56%, то у указанных организаций ставки вознаграждения превышали 700-1000% в годовом выражении. В целях недопущения неконтролируемого роста долговой нагрузки населения для всех кредитных организаций установлен предельный размер ГЭСВ в размере 56%, который в номинальном выражении или с учетом переплаты оценивается не более 45% в год от суммы выданного кредита. В 2021 году предельные ставки по банковским займам и микрокредитам снижены и дифференцированы.

Здесь я хотела бы отметить, что с 1 января 2020 года Агентством было введено ограничение по долговой нагрузке заемщиков. Перед выдачей микрокредитов все субъекты микрофинансирования обязаны осуществлять расчет коэффициента долговой нагрузки заемщика. Это означает, что сумма всех платежей по кредитам во всех финансовых организациях не может превышать 50% от ежемесячного дохода заемщика. Кроме этого, для недопущения роста закрежденности населения мы ограничили доступ к кредитам для граждан с доходами ниже прожиточного минимума. Также введен запрет для микрофинансовых организаций по начислению штрафов и пени при просрочке свыше 90 дней, при этом их сумма не может превышать 10% от основного долга.

В отношении всех субъектов микрофинансирования введены требования по ежеквартальному представлению финансовой отчетности в Национальный Банк и предоставления информации по всем выданным микрокредитам в кредитные бюро для корректной оценки долговой нагрузки заемщика.

В период пандемии Агентством для обеспечения доступа к финансовым услугам впервые была внедрена возможность открытия банковских счетов и получения финансовых услуг полностью дистанционно без физического присутствия клиента. Это позволило обеспечить значительный рост объемов финансовых услуг с использованием удаленного доступа.

Но вместе с тем на рынке микрофинансирования получила распространение практика выдачи фиктивных микрокредитов с использованием поддельных документов, удостоверяющих личность. В апреле текущего года Агентством ужесточены правила выдачи микрокредитов электронным способом. Теперь для выдачи микрокредита электронным способом помимо электронно-цифровой подписи может применяться биометрическая идентификация заемщика через сервисы Казахстанского центра межбанковских расчетов Национального Банка, либо использоваться двухфакторная проверка

персональных данных и изображения заемщика в режиме реального времени. В связи с введением новых требований количество жалоб на оформление фиктивных микрокредитов резко уменьшилось.

В целом вышеуказанные меры позволили повысить прозрачность рынка микрофинансирования, обеспечить защиту прав потребителей финансовых услуг, снизить системные риски и вывести с рынка недобросовестных участников. Отношения участников микрофинансового рынка стали предсказуемы и защищены законом.

Рынок работает по новым правилам уже более полутора лет и можно подвести первые итоги работы микрофинансовой отрасли. На сегодня лицензии получили 1064 организации, осуществляющих микрофинансовую деятельность, в том числе 235 микрофинансовых организаций, 218 кредитных товариществ и 611 ломбардов. Остальные более 3,5 тысяч субъектов кредитования были ликвидированы добровольно или в судебном порядке.

По итогам 9 месяцев 2021 года совокупный кредитный портфель всех организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность, увеличился на 27,8% и составил 1 317,6 млрд тенге.

## Что в портфеле

Основная доля или 48% приходится на классические микрофинансовые организации. Портфель микрокредитов составил 635 млрд тенге, увеличившись с начала года на 46%. В структуре микрокредитов 67% выдано физическим лицам и 33% – на предпринимательские цели юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

Портфель микрокредитов кредитных товариществ, которые играют важную роль в финансировании сельского хозяйства, составил 547 млрд тенге, увеличившись с начала года на 13,6%. В структуре микрокредитов кредитных товариществ 89,2% выдано юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на цели поддержки и развития сельского хозяйства, оставшиеся 10,8% – населению в сельских регионах.

В 2022 году в целях реализации поручения главы государства Агентством будет продолжена работа по расширению потенциала микрофинансовых организаций для кредитования микро- и малого бизнеса.

В настоящее время все областные центры и города уже охвачены филиалами и отделениями микрофинансовых организаций. В силу развитой филиальной сети, знания специфики бизнеса и клиентской базы на местах микрофинансирование не только дополняет, но зачастую и замещает банковское финансирование в регионах, выполняя важную социальную функцию по развитию малого и среднего бизнеса.

Ключевой особенностью микрофинансовых организаций является то, что они не принимают депозиты населения. Соответственно, у них нет своей базы фондирования. Финансирование кредитов осуществляется за счет собственных средств акционеров в виде собственного капитала и за счет привлеченных заемных средств у банков, на фондовом рынке или от международных финансовых организаций. Соответственно, стоимость фондирования у микрофинансовых

организаций складывается значительно выше, чем у банков второго уровня. В этой связи вопрос привлечения доступного фондирования является актуальным для микрофинансового сектора в целях последующего снижения ставок конечному заемщику.

Для привлечения дополнительного фондирования будут упрощены доступ МФО на фондовый рынок, процедуры открытия счетов и регистрации в системах KASE и центрального депозитария.

Ключевым вопросом обеспечения фондирования является создание и развитие апексной организации, как оптового учреждения, которое привлекает и перенаправляет финансовые средства различным кредитным товариществам и микрофинансовым организациям – участникам апекса, позволяя расширять кредитование микро- и малого бизнеса.

Международный опыт показывает, что государство принимает активную роль при создании апексных организаций. Примерами государственной поддержки в создании апексных организаций являются Индия, Аргентина, Египет, ЮАР, Кыргызстан, Филиппины, Бангладеш и др. Деятельность апексных организаций в этих странах решила задачи по расширению кредитования микро- и малых предприятий, сокращению уровня бедности в регионах.

## Прогноз финрегулятора

На наш взгляд, назрела объективная необходимость трансформации крупных МФО, ориентированных прежде всего на поддержку субъектов МСБ, в банки. Мы планируем реализовать такую возможность в ближайшее время. Данный процесс будет способствовать развитию конкуренции и повышению доступности финансовых услуг для потребителей, и предполагает соблюдение общих пруденциальных требований и норм, установленных для финансовых институтов.

С целью снижения регуляторного арбитража будет введено пропорциональное регулирование путем дифференцирования требований к деятельности микрофинансовых организаций и кредитных товариществ.

Актуальными остаются также вопросы безопасности микрофинансовых продуктов и защиты прав потребителей финансовых услуг. Для их решения правила предоставления микрокредитов электронным способом будут доработаны. Так, сверка идентификационных данных заемщиков с данными операторов мобильной связи станет обязательной. Кроме того, при выявлении фиктивных микрокредитов правоохранительными органами будут предусмотрены меры по приостановлению начисления вознаграждения по микрокредиту и претензионно-исковой работы в отношении потерпевшего.

Учитывая, что микрофинансовый сектор играет важную роль в кредитовании микро- и малого бизнеса, ключевой задачей для регулятора является обеспечение оптимального баланса между развитием микрофинансового сектора и надлежащей защитой прав заемщиков, в том числе недопущение роста долговой нагрузки. Соответственно, усилия Агентства будут направлены на достижение оптимальной модели регулирования и развития микрофинансового сектора.



# МФО: главные тренды рынка

МФО, или, как сейчас правильно говорить, организации, осуществляющие микрофинансовую деятельность, – это классический нишевый рынок, но имеющий все шансы на реформирование и переход в новые сегменты.



**Асем Нургалиева,**  
исполнительный директор  
Первого кредитного бюро, член  
Совета директоров Ассоциации  
микрофинансовых организаций  
Казахстана

Казахстан – банковская страна. Исторический финансовый ландшафт сложился таким образом, что основной объем выдачи кредитов, а это более 90% (не говоря уже о предоставлении некредитных продуктов), а также весь объем системных вопросов фокусируется на банках. В последние несколько лет сектор переживает глобальные изменения. Он меняется органически, а также с учетом внешних факторов – регулирования и всеобщей цифровизации. Регулирование затрагивает многие аспекты: лицензирование деятельности, ужесточение требований в части контроля и финансового мониторинга, требования к оценке и системам управления рисками, учету, капитализации и многие другие.

Безусловно, все это создает почву для естественного отбора в секторе, поскольку требования влекут за собой и применения программных продуктов, и, самое главное, наличие экспертизы, людей, которые смогут выстраивать бизнес с учетом всей нормативной базы. Сектор приветствует объективное регулирование, направленное на развитие. С одной стороны, это может быть и ужесточение требований с целью защиты прав заемщиков, с другой – возможности для развития.

Очень часто в СМИ пишут о том, что микрофинансовый сектор – это источ-

ник проблем для правительства, а также абсолютное зло для заемщиков. Спешу заверить, что это совсем не так. Первичная задача МФО, а вместе с тем и ниша, в которой эти организации закрепились, – это доступность инструментов кредитования на селе (в отдаленных районах в том числе), а также поддержка бизнеса для клиентов с так называемым «тонким досье» – без кредитной истории, без подтвержденных доходов, без структурированной доступной информации, клиентов из нетехнологичных секторов бизнеса, заемщиков с относительно низким уровнем финансовой грамотности.

Благодаря МФО, пока в городах шла активная конкуренция среди банков второго уровня, сельские жители могли получать займы, развивать бизнес.

Привлекая средства из международных институтов развития, а также через государственные программы, МФО всегда предоставляли более доступные и приемлемые условия с учетом текущей экономической конъюнктуры.

С учетом изменений потребительского поведения и прихода технологичных инструментов механизмы МФО плавно переходят в онлайн-кредиты для бизнеса и физических лиц, по-прежнему работая в своем сегменте.

## Несмотря на множество изменений, основные тренды сезона на рынке микрофинансирования следующие:

### Трансформация в банки

Публично уже заявлены две компании, и сегодня этот стратегический вектор органически пришел в Казахстан. МФО могут быть банками, расширяя спектр предоставляемых услуг за рамками кредитования.

### Выход в ритейл

Здесь я подразумеваю переход от классического предпринимательского кредитования в потребительское. Те же представители малого бизнеса нуждаются в получении кредитов на повседневные нужды, и если МФО смогут предоставить для них приемлемые условия – это хорошее решение.

### Новые продукты и формы

МФО предлагают большой ассортимент продуктов. Это товарные кредиты, недалек выход в факторинг бизнес, лизинг и другие сегменты. Например, в автокредитовании рынок МФО чувствует себя довольно комфортно. Более 25% кредитов выдается именно ими.

### Расширение функций

Вполне естественно, что с увеличением потребностей заемщика необходимо управлять его ожиданиями и предлагать ему лучшие проработанные продукты до

того, как он сам об этом заявит. Поэтому для МФО вполне нормальным становится и расчетно-кассовое обслуживание, и выпуск карт, и другие некредитные продукты. С учетом повышения квалификации самих организаций это уже недалекое будущее.

### Пропорциональное регулирование

С учетом своей почти незаметной доли в секторе рынок МФО регулируется на постоянной основе. На данном этапе сегменту МФО необходимо регулирование, прямо пропорциональное уровню системного риска, а в отдельных случаях – равные условия и требования к работе с заемщиками с банками второго уровня. Несомненно, с расширением функций должны ужесточаться и регуляторные требования, так как появляется больше «точек касания» и больше рисков.

При этом соглашусь, что барьеры для входа могут быть низкие, а требования для повышения качества сектора – высокие. Если, открывая МФО, ты видишь свой бизнес дальше, чем соседняя улица, если ты готов вкладываться в технологии и человеческий ресурс, то сам сегмент будет становиться качественнее, регуляция – умереннее, а рынок – стабильнее.



# Доступ без задержек

## Как МСБ получил постоянное финансирование на рынке микрокредитов

Микрозаймы в Казахстане за последние годы эволюционировали от «десятки до полочки» под бешеные проценты до вполне respectable бизнеса, клиентами которого являются представители МСБ из различных секторов экономики. Нынешние микрофинансовые организации (МФО) кредитуют тот бизнес, куда не дотягиваются банки из-за более жесткого регулирования – таким образом решается вечный вопрос: «Где взять МСБ финансирование?» Если у бизнеса есть автомобиль или помещение, то эти активы можно поставить в залог и получить до 58 млн тенге кредита. О том, куда стремится рынок МФО в Казахстане и как меняется клиентское поведение, рассказывает основатель и генеральный директор TAS Group Дулат Тастекеев.

**– Дулат Турсунович, что глобального произошло в 2021 году в отрасли микрофинансирования? Пандемия, регулирование, конкуренция...**

– Год непростой, но интересный. Весь рынок микрофинансов трансформируется, ведь отрасль получила госрегулирование, и компании начали отчитываться по своим финансам. Поэтому рынок становится прозрачным, объем микрозаймов в один момент стал отражаться в официальной статистике регулятора. Без учета этого фактора рост портфеля МФО за последние два года, по моим данным, не превышает трети.

Рынок будет расти еще больше, если решить ряд вопросов – это может стать хорошим заданием для роста в последующие годы.

**Первое** – законодательство предписывает называть продукты МФО микрокредитами, что дезориентирует клиентов. Когда человек слышит слово «микрокредит», он думает, что речь идет о суммах в 5-10 тыс. тенге, хотя мы выдаем займы до 58 млн тенге.

**Второе** – нужно различать кредитование по залог и PDL-кредитование (займы «до зарплаты») при регулировании пеней за просроч-



ку. Если по беззалоговым займам были вполне понятные опасения, что человек, взявший кредит в сумме 10 тыс. тенге, мог оказаться быть должным миллион, то по залоговым кредитам ситуация иная. Наличие залога стимулирует заемщика погасить кредит, и в этом случае пеня выступает действенным инструментом мотивации должника. Теперь же, когда введено ограничение пеней не более 10% от суммы основного долга, этот инструмент утратил свою эффективность. Сейчас закон для всех один, но фактически мы разные бизнес-модели МФО, специфика деятельно-

сти, условия предоставления займов и залогов очень сильно отличаются.

**Третье** – МФО ограничены в привлечении фондирования в Казахстане. Например, в российской практике есть понятие «профессиональный игрок», то есть частный инвестор, который при наличии у него суммы свыше 1,5 млн рублей имеет право одолжить их микрофинансовой организации. А в Казахстане у частных инвесторов таких прав, к сожалению, пока нет.

**– Компаниям МФО нельзя принимать депозиты, но можно давать кредиты. Если МФО**

**уйти под банковскую лицензию, то можно получить фондирование от розничного инвестора. На рынке есть мнения, что многие МФО стремятся сегодня стать банками – это так?**

– Некоторые наши коллеги уже озвучили такие намерения, однако, на мой взгляд, сегодня такие понятия, как «банк», «кредит», «процент», «ломбард» носят токсичный характер, причем как для населения, так и для бизнес-среды. В топ-10 мировых компаний по капитализации уже нет ни одного банка, потому что им на смену пришли технологические компании. И многие казахстанские банки, стремясь быть современными, избавляются от слова «банк» в своих брендах.

Поэтому вряд ли все казахстанские МФО будут стремиться стать банками, ведь глобальные тренды таковы, что финтех-компании намного перспективнее и для клиентов, и для государства, и для инвесторов. И на рынке МФО намного интереснее развивать финтех, чем на банковском, поскольку для банков действуют нормы и регуляторные требования, соблюдать которые не так просто – это требует больших операционных издержек. Поэтому, на мой взгляд, дальнейшая эволюция МФО будет заключаться в том, что они «перепрыгнут» через одну ступень и будут трансформироваться уже сразу в финтех-компании, минуя стадию банка.

**– Каким выдался этот год для бизнеса TAS Group?**

– Для нашей компании 2021 хорошо складывается. К марту мы завершили процесс лицензирования на осуществление деятельности на рынке микрокредитования. А за девять месяцев оптимизировали бизнес-структуру TAS Group, объединив ряд наших мелких компаний, которые до этого работали по отдельности в различных сегментах рынка МФО и в разных регионах Казахстана. В результате мы имеем объединенную компанию TAS Finance Group, которая занимается онлайн- и офлайн-кредитованием под залог автотранспорта.

Мы отчитываемся по стандартам МСФО для предприятий МСБ. Так, за девять месяцев 2021 года нераспределенная прибыль от деятельности TAS Finance Group составила почти 2,9 млрд тенге.

Общие активы TAS Finance Group по итогам 9 месяцев 2021 года увеличились на 43,4% в сравнении с показателем на 31 декабря 2020 года до 22,857 млрд тенге. Показатель рентабельности активов (ROA) за отчетный период составил 19,7%, что на 3,6 процентных пункта выше, чем за прошлый год.

Собственный капитал за третий квартал 2021 года вырос до 11,841 млрд тенге. Основную долю в приросте данного показателя занимает нераспределенная прибыль TAS Finance Group в размере 10,3 млрд тенге. Рентабельность капитала (ROE) по состоянию на 30 сентября текущего года составила 50,3%.

**– Конкуренция на рынке обостряется. Каково ваше конкурентное преимущество?**

– Скорость одобрения и выдачи займов. Для клиентов этот параметр часто важнее других, например, самой стоимости кредита. Большинство наших клиентов – это предприниматели МСБ, представители микробизнеса, – и у них нередко возникают кассовые

разрывы, которые мы помогаем оперативно закрывать за счет микрозаймов под залог автотранспорта.

Для примера: в группе компаний TAS Group есть кредитное товарищество, выдающее льготные займы за счет средств Аграрной кредитной корпорации, однако сам процесс получения займа занимает почти два месяца. Сельхозпроизводителям нужно собрать документы, получить справки от госструктур, соблюсти все процедуры – далеко не у каждого предпринимателя есть на это время, знания и возможности.

Поэтому для ряда срочных сделок, к примеру, в сельском хозяйстве, оказывается намного выгоднее получить микрозайм даже под более высокий процент. Допустим фермеру понадобилось срочно приобрести скот, который продается по хорошей цене, и если денег не будет сегодня, то его купит кто-то другой. Средний чек по таким сделкам составляет от одного до трех миллионов тенге, а для села это большие деньги.

В таких ситуациях мы выступаем в роли финансовой «палочки-выручалочки», поэтому нашей помощью часто пользуются те предприниматели, кому важно время и не нужны долгосрочные кредиты. Для них главное – быстро получить деньги, своевременно их использовать, заработать на этом и в течение одного-двух месяцев погасить кредит.

**– Как меняется клиентское поведение из-за пандемии?**

– В прошлом году, в период первого локдауна, когда государство объявило о льготном периоде в выплате займов без начисления пени и штрафов, у ряда заемщиков поначалу возникло ошибочное представление о том, что долги, возможно, вообще не надо будет возвращать. Были и те, кто намеренно не платил по кредитам.

В какой-то момент нам пришлось вообще приостановить выдачу новых займов, потому что люди сидели дома. Мы оперативно отреагировали на инициативу по предоставлению отсрочки и поговорили лично с каждым клиентом: уточнили их возможности по обслуживанию долга и дальнейшие планы по восстановлению платежеспособности.

С помощью нашего мобильного приложения мы смогли выдавать займы клиентам дистанционно, без необходимости визита в офис. Погашать кредит можно через терминалы Qiwi и «Кассы 24», мобильное приложение «Халык банка», а два года назад у нас не было ни одной привязки к таким платежным сервисам.

Пока доля онлайн-кредитов в нашем портфеле не превышает 5%, а подавляющее большинство займов TAS Finance Group – это именно офлайн. Однако переход клиентов на онлайн-обслуживание идет очень активно.

Сегодня онлайн-клиентам не нужно предоставлять бумажных документов – достаточно сфотографировать их на смартфон и загрузить. Тем, кто приходит в наши отделения, тоже не нужно делать никаких копий – и удостоверение личности, и техпаспорт автомобиля так же сканируются через приложение и автоматически подгружаются в нашу базу. Это существенно упрощает работу наших менеджеров и сокращает время обслуживания.

В этом смысле пандемия стимулировала внедрение инноваций как в рамках нашей группы

компаний, так и для рынка в целом. Цифровизация и автоматизация наших бизнес-процессов преследуют цель исключить влияние человеческого фактора на принятие решений о выдаче займов – это касается скоринга, оценки залогов и подписания договоров. Для этого сейчас мы работаем над тем, чтобы синхронизировать свои базы с государственными базами данных как для загрузки персональных данных клиентов, так и для регистрации договоров залога, чтобы нашим клиентам не приходилось никуда ездить для этого.

**– Микрокредитование популярно во всем мире. Какие страны интересны TAS Group для международного развития?**

– Сегодня мы работаем в Казахстане и России, в скором времени планируем выйти на рынок Узбекистана. Компания там уже зарегистрирована и в настоящее время проходит процесс лицензирования (хотя власти Узбекистана и анонсировали, что с 1 октября этого года будет отменено обязательное лицензирование МФО, этот закон, в лучшем случае, будет принят лишь через месяц-полтора). Чтобы не терять времени зря, мы запустили процесс получения лицензии и до конца 2021 года уже должны начать работать на рынке Узбекистана.

Что касается других рынков, то из стран ближнего зарубежья нам интересна Украина, а из дальнего – Турция и Индонезия. Такой выбор обусловлен количеством населения, поскольку выходит имеет смысл лишь на рынки тех стран, где проживают много людей. С этой точки зрения экономически неоправданно открывать компании, например, в Таджикистане или Туркменистане, где количество населения не дотягивает до пяти миллионов. Для сравнения: в Украине проживают более 41 млн человек, в Турции – свыше 83 млн, в Индонезии – около 237 млн, поэтому их рынки представляются нам весьма перспективными для бизнес-экспансии. Дополнительными факторами в пользу Украины выступает общий язык межнационального общения, а в пользу Турции тот факт, что наши страны принадлежат к тюркскому миру и в силу этого у нас много общего.

**– За счет каких ресурсов вы планируете наращивать объемы бизнеса?**

– 12 лет мы работаем с крупнейшими банками страны, которые из года в год увеличивают для нас кредитные лимиты. Имеется партнерство с фондом «Даму», благодаря чему через нас МСБ может получить финансирование с пониженной ставкой вознаграждения за счет государственной поддержки. Помимо этого, последние три года мы финансируем свой бизнес за счет выпуска облигаций как на KASE, так и на AIX. Мы планируем выпустить еще одну эмиссию облигаций на более крупную сумму, и этот финансовый инструмент мы планируем использовать и дальше. Если спрос на микрозаймы продолжит расти такими же темпами, и коэффициент соотношения капитала к обязательству у нас будет ухудшаться – а сегодня он превышает 1,1 – то будем рассматривать варианты привлечения стратегического инвестора или выход на IPO.

Записал  
Александр Воротилов.



После длительного периода развития на периферии финансового сектора Казахстана микрофинансовые организации (МФО) становятся полноценными игроками, в некоторых сегментах перехватывая роль основных кредиторов экономики у банков второго уровня.

Вот уже почти два года как расширенный сегмент МФО (включая кредитные товарищества, ломбарды и онлайн-кредиторов) работает под регулированием финнадзора (Агентство по регулированию и развитию финансового рынка – АРРФР). Все чаще речь заходит о том, чтобы дать возможность МФО трансформироваться в банки.

Такая трансформация была бы вполне логичной и решала бы несколько серьезных проблем МФО, в том числе, доступ к дешевому фондированию за счет вкладчиков, считает председатель правления КМФ, компании-лидера сектора по объему активов и ссудному портфелю, председатель совета директоров Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК) **Шалкар Жусупов**. Важно обеспечить ее плавность и безболезненность для клиента.

## Поле конкуренции расширяется

– Шалкар Амангосович, КМФ является номером один рынка МФО уже долгое время. Однако конкуренция нарастает. За счет чего вы планируете сохранять лидерство в короткой и долгосрочной перспективах?

– Со стороны все выглядит так, будто рынок бурно развивается. Действительно, несколько МФО очень сильно выросли, но на самом деле многие игроки просто вышли из тени и попали в периметр регулирования. Поэтому доля КМФ стала ровно такой, какой и была в действительности. Наша стратегия – оставаться крупнейшей МФО и дальше.

Что мы для этого делаем? Во-первых, мы видим, что банки переориентировались на кредитование малого и микропредпринимательства, финтех, традиционно кредитующий на небольшие суммы городских жителей, выходит на предпринимательское поле. Поэтому мы тоже осваиваем новые ниши. С июля этого года совместно с одним из крупнейших автодилеров РК Aster Auto мы запустили проект автокредитования.

Следующее направление – совместный с ритейлерами проект по товарному кредитованию. Мы понимаем, что не получим высокой рентабельности, но надеемся благодаря этому продукту расширить клиентскую базу. Однако основным нашим продуктом будет оставаться стандартный кредит, но процесс его выдачи будет усовершенствован благодаря собственной автоматизированной системе принятия решений. Клиенту потребуется несколько минут от подачи заявки до выдачи денег. Этот продукт ориентирован на наших постоянных клиентов и будет масштабирован по всему Казахстану. С нового года мы его запустим как онлайн, так и офлайн.

## – Насколько серьезным был удар пандемии COVID-19?

– Мягко говоря, клиенты были шокированы. Мы и сами в прогнозах ориентировались на худшие сценарии, планируя существенный рост провизий и очень консервативные финансовые показатели. Однако сразу же после ослабления карантина ситуация улучшилась.

# Золотые фонды

Несмотря на ряд позитивных подвижек в регулировании МФО, не решена основная проблема – ограниченный доступ фининститутов к фондированию.

## Сергей Домнин



Преимущество наших заемщиков в том, что они исключительно адаптивны. Условно, если до кризиса они продавали одежду, то затем переориентировались на продукты питания. В следующем году нашей компании будет 25 лет, и каждый кризис мы наблюдали, что клиенты показывают невероятную изобретательность.

Не обращаясь за государственными деньгами, нами были разработаны меры поддержки заемщиков внутри компании. Кроме того, мы рефинансировали задолженность большого пула клиентов. Отдельным категориям клиентов мы субсидировали до половины процентной ставки. Если клиентам требовался дополни-

тельный кредит, предоставляли и его. Причем компания через каждые три месяца пересматривала условия программ, пытаясь тем самым увеличить количество участников.

Мы ориентировались на цифровую трансформацию. Уже в апреле 2020-го было запущено мобильное приложение. По количеству скачиваний это приложение перевалило отметку в 216 тысяч зарегистрированных пользователей.

## – Какие корректировки произошли в структуре портфеля за последнее время?

– Сейчас у нас чуть более 50% портфеля приходится на бизнес, в том числе, торговый.

Еще примерно 40% – исключительно аграрии, а остальные 8-10% – потребительские кредиты. Мы планируем наращивать потребительское кредитование и автокредитование. Но рост доли этих сегментов будет происходить не за счет сокращения традиционных направлений, а за счет опережающего роста.

## – С 2020 года МФО могут участвовать в реализации ДКБ-2025. Вы привлекаете государственные деньги?

– Мы не первый год работаем с «Даму», однако ранее фонд выступал лишь гарантом по нашим обязательствам перед международными фининститутами. С этого года мы привлекли заем напрямую на кредитование предпринимателей по критериям, заданными «Даму».

## – Вашу компанию готов финансировать и рынок. Недавнее размещение облигаций в общей сложности на 10 млрд тенге это подтверждает.

– Под 13%! Это одна из самых низких ставок для корпоративных заемщиков.

## – Недавно вы запустили продукт, связанный с развитием ответственного потребления. Чем он вам интересен и должен быть интересен клиенту?

– Это программа Европейского банка реконструкции и развития, по которой клиенты могут приобретать энергоэффективные товары из каталога банка, на которые предлагается кэшбэк в 10-15% от стоимости оборудования. Тема зеленого финансирования крайне актуальна, и все больше кредиторов нам предлагают именно зеленые финансы. Массовыми такие продукты могут стать лишь тогда, когда ответственное потребление станет в казахстанском обществе мейнстримом.

## – Каковы ваши прогнозы на 2021 год и ожидания на 2022-й?

– Первые девять месяцев мы закрыли с прибылью. Портфель вырос на 10%, но впереди лучшие месяцы года – завершается уборка урожая, начинаются предновогодние активности. Прирост к 2021 году мы ожидаем на уровне 20% по всем показателям.

Что касается следующего года, то хочется сделать небольшую ремарку: в компании вакцинировались более 90% сотрудников, и мы надеемся, что такая же ситуация будет наблюдаться в ближайшее время в целом по стране. Это значит, что ограничения будут смягчаться, наши клиенты станут более мобильными и смогут расширять географию деятельности, восстанавливать связи.

## Бесшовный переход

– Поговорим о рынке в целом. В последнем послании президент Касым-Жомарт Токаев призвал МФО активнее участвовать в кредитовании, особенно в сельской местности, признав их заслуги – они лучше знают клиентов, знают рынок, на который не идут банки второго уровня. Что для вас все это означает?

– Это очень хороший сигнал, поскольку ранее мы отмечали такое отношение властей, будто МФО – это источник проблем. Мы надеемся, что лица, принимающие решения, нако-

нец, поняли, что сектор неоднороден, что есть игроки, которые пытаются заработать 1000% годовых, снять сливки и уехать, а есть надежные проверенные компании.

## – Какие проблемы сектора МФО вы считаете главными на сегодня?

– Одна из главных проблем – фондирование. У КМФ нет проблем с фондированием: у нас международные партнеры, в том числе институты развития, которые предоставляют нам доступное финансирование, потому что на протяжении многих лет мы надежно выполняем миссию развития предпринимательства.

Если мы не говорим об МФО, сконцентрированных на автокредитовании, для многих новых МФО проблемы с фондированием остры. В международные институты им пробиться сложно, банки только в последнее время начали кредитовать под портфели по договору цессии. В госпрограммах МФО участвовать тоже неинтересно, поскольку они не предполагают, что мы там будем зарабатывать. И это не считая времени, которое компания проведет в ожидании решения о выделении средств.

Я давно предлагаю организовать апексный (оптовый) микрофинансовый фонд. Решение со стороны правительства было, все закончилось тем, что в «Даму» был создан апексный департамент. Но это все не работает, поскольку в схему не включены рыночные механизмы. Мое предложение – завести в качестве акционеров на 50% международные институты развития, которые проявляют готовность к такому проекту: они решают свои задачи, при этом им не нужно работать по отдельности с каждым МФО.

Но есть и другая сторона медали. Мы добились, чтобы МФО могли выходить на биржу с облигациями. Однако сейчас на этот рынок пробиваются игроки со скромным опытом, которые впоследствии могут создать проблему для всего рынка. С одной стороны, их можно понять – фондирование найти сложно, приходится использовать любые возможности. С другой – дефолт одного такого МФО может нанести урон всем остальным эмитентам.

## – Как вы оцениваете регулирование сектора?

– Если сравнивать с тем, что было раньше, сейчас ситуация улучшается. АРРФР обильно рынок, но те игроки, которых не удалось завести в правовое поле, продолжают кредитовать. Ими должны заниматься правоохранительные органы.

## – В начале октября этого года АРРФР рассматривает несколько инициатив, призванных ограничить возможности МФО по кредитованию. Если эти изменения примут, как это скажется на рынке?

– Тут речь идет о следующих инициативах: сокращение критериев для определения дохода при расчете коэффициента долговой нагрузки для заемщиков МФО, снижение предельного значения вознаграждения по краткосрочным потребительским микрокредитам с 30 до 20 процентов, а также необходимость запроса согласия заемщика на проверку его кредитной истории каждый раз при выдаче кредита.

Запретить и ограничить – самое простое решение. Но следует принимать во внимание то, какое количество клиентов кредитуются,

сколько из них занимается бизнесом. Важно понимать, что доля просроченной задолженности свыше 90 дней по микрофинансовому сектору составляет 6,1%, что говорит о высоком качестве кредитного портфеля МФО и ответственном подходе к определению платежеспособности заемщиков и расчету их долговой нагрузки.

Поэтому системных рисков, связанных с чрезмерным ростом потребительского кредитования и долговой нагрузки граждан, в этом сегменте рынка финансовых услуг, на мой взгляд, не существует. Кредитный портфель МФО не превышает 3% от совокупного ссудного портфеля финансовой системы страны. Если все это сложить вместе, то мы увидим, что угроза для сектора и в масштабах экономики минимальная.

С другой стороны, вводя такие ограничения в отношении МФО, законодатели ставят их в неравное положение с банками – им-то никто такие ограничения не устанавливает. Не будем упускать из виду, что мы, как МФО, при кредитовании не можем взимать комиссии, но должны все свои издержки закладывать в ставку, поэтому наши ставки выглядят более крупными.

## – Все чаще речь заходит о трансформации МФО в банки второго уровня. В отношении КМФ это кажется очень реалистичной историей: даже по состоянию на начало 2021 года по объему портфеля компания уверенно входила в топ-20 БВУ. Предполагается ли в стратегии КМФ такая траектория развития? В чем преимущества такого курса для МФО в целом?

– В рамках АМФОК рекомендации на этот счет мы передавали еще в минувшем году. Стать банком КМФ может и сейчас – действующее законодательство предусматривает такую возможность. Однако если проводить такую трансформацию в соответствии с действующими процедурами, пострадают клиенты. Мы сначала должны сдать одну лицензию, затем получить другую – между этими событиями может пройти несколько месяцев. На этот срок мы их должны заморозить – такой путь для нас неприемлем. Поэтому мы предлагаем изменить процедуру так, чтобы эти два события происходили в течение нескольких дней. Условно, мы сдаем лицензию МФО сегодня, а завтра получаем банковскую. Клиент в этой схеме не должен почувствовать изменения формата финансового института.

Мы не хотим стать очередным банком – их у нас и так достаточно. Нам важно предложить своим клиентам, своей целевой группе новый набор услуг. Почему кроме кредитования мы не можем предложить своим клиентам другие продукты? Проникновение банков в сельскую местность низкое, МФО могли бы принимать вклады, перечислять деньги, производить обменные операции. Если мы говорим в масштабах рынка, МФО здесь не столько преследует цель получить доступное фондирование – хотя и эта цель тоже преследуется, ведь для банков и ставки привлечения капитала ниже – сколько расширить линейку продуктов для своего традиционного клиента.

Все это не означает, что КМФ собирается стать банком. Это решение мы примем только после принятия изменений. Если МФО смогут становиться банками плавно, бесшовно, то мы пойдем этим путем.



# Mycar Finance – если нужно разогнаться

Идея создания экосистемы Mycar принадлежит молодой и амбициозной команде, которая поставила перед собой задачу предоставить всем автолюбителям простое, удобное и самое главное – комплексное решение по поиску, покупке, замене, продаже, ремонту, апгрейду автомобиля, а также подобрать соответствующее финансирование в виде кредитного продукта.

**Игорь Ли,**  
директор Mycar Finance

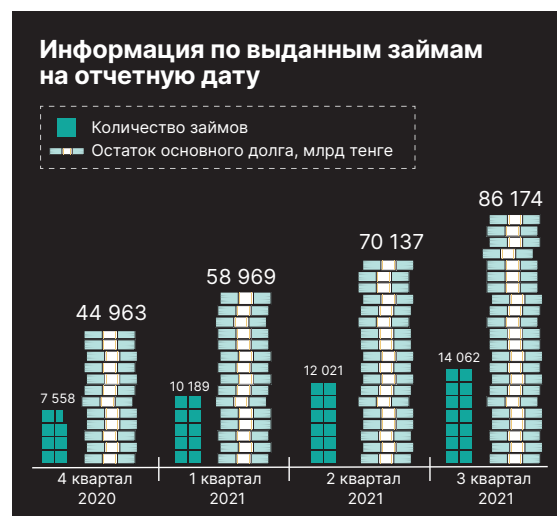
Самый крупный автоцентр Mycar.kz расположен в городе Нур-Султан. Площадь центра – 12 тыс. квадратных метров, в нем одновременно представлено до 600 автомобилей. В 2022 году планируется открытие большого автоцентра в Алматы площадью 27 тыс. квадратных метров, где одновременно будут находиться 2,5 тыс. автомобилей. Будущий автоцентр – это огромное двухэтажное здание, где клиент может продать свой автомобиль, сразу же купить другой, подать заявление на автокредит или рассрочку, оформить транспорт в мобильном ЦОНе.

Мусар в целом состоит из пяти элементов, которые и формируют экосистему вокруг автомобилей: Mycar.kz (суперапп), микрофинансовая организация Mycar Finance, автоцентры Mycar.kz (расположены в городах Нур-Султан, Алматы, Шымкент, в планах – открытие центров в Караганде и на западе Казахстана), Mycar Pro – система по автоматизации бизнеса для дилерских центров, Mycar Prime – программа проверки автомобиля с пробегом.

Необходимо отметить, что за очень короткий срок Mycar Finance стала органичной частью

большого проекта по построению экосистемы, так как автокредитование является хорошим способом продвижения автомобильных продаж. Mycar Finance начала свою деятельность два года назад, и компания с нуля выросла до крупнейшего лидера на рынке МФО (микрофинансовой организации) в Казахстане. Объем кредитного портфеля на сегодняшний день составляет около 100 млрд тенге; при этом нам удается сохранять очень высокий уровень качества кредитного портфеля – размер так называемых «плохих кредитов» (просрочка свыше 90 дней) не превышает 0,2% от общей суммы кредитного портфеля. За счет тесного взаимодействия с другими участниками экосистемы нам удается достигать значительного синергетического эффекта.

Мусар Finance вышла на рынок с хорошей стратегией, в основе которой – конкурентные условия и широкая продуктовая линейка. Кроме того, преимущество нашей компании в гибком подходе к каждому потребителю. Если у клиентов возникают какие-то потребности в продлении кредита либо приобретении дру-



ке. В качестве обеспечения кредита выступает сам автомобиль. В настоящий момент мы совершенствуем и автоматизируем бизнес-процессы, для того чтобы сделать процедуру кредитования в этом сегменте простой и надежной.

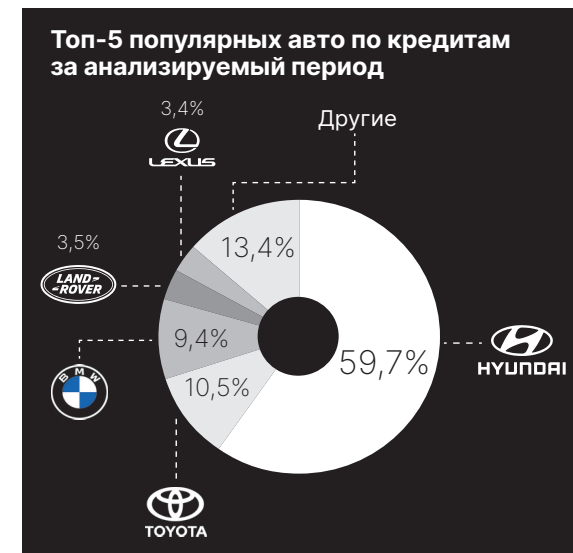
Мы постарались выстроить экосистему вокруг покупателя и продавца так, чтобы стороны, во-первых, не тратили много времени и сил на совершение сделки, во-вторых, чтобы продажа была надежной и взаимовыгодной. Мы продумали все детали, вплоть до самых тонких нюансов, и наш сервис доступен в любом регионе страны.

Сейчас активно развивается канал онлайн-продаж, благодаря которому потенциальные заявки мы получаем через приложение Mycar.kz: там размещено уже более 30 тысяч объявлений о продаже автомобилей. Приложение может скачать любой пользователь, достаточно лишь зарегистрироваться и найти автомобиль своей мечты. Система сама предложит сделать покупку с помощью кредита, если это будет необходимо.

В нашей экосистеме также есть отдельное направление – автоцентры Mycar.kz: они уже работают в городах Нур-Султан и Шымкент, и два – в Алматы. В планах – строительство в крупнейших городах страны с целью охватить все регионы Казахстана.

Очень важно, чтобы покупатель ответственно подходил к вопросу обслуживания кредита. При этом, в жизни каждого автолюбителя могут случаться неприятные моменты, такие как ДТП, аварии. Поэтому мы предлагаем клиентам застраховать возможные ущербы с помощью подходящей покупателю страховой компании. Страхование является очень важным аспектом, так как позволяет клиентам при наступлении страхового случая не только получить денежную компенсацию, но и своевременно и в полном объеме рассчитаться по кредиту, не допуская просрочек и ухудшения своей кредитной истории.

В ближайшее время мы планируем предоставить пользователям дополнительные онлайн-возможности через приложение mycar.kz, такие как просмотр текущего долга и графика погашения, подача электронной заявки на досрочное погашение кредита, совершение платежей по кредиту, получение справок, продление страховки и многое другое.



**ЭКОСИСТЕМА mycar.kz**

Покупка и продажа автомобиля безопасная для обеих сторон

**mycar.kz Мобильное приложение**

На сентябрь 2021 года в Mycar.kz:

- Более 31 тысячи объявлений
- 24 тысячи скачиваний в месяц
- Более 100 тысяч посещений в месяц

**mycar.kz pro**

Система по автоматизации бизнеса

- Платформа для автодилеров
- Автоматизация trade-in бизнеса
- Автоматизация новых авто - DMS (Dealer Mobility System)
- Вся информация об обслуживании авто 24 ДЦ на данный момент

**mycar finance**

Предварительное одобрение доступного кредита можно получить онлайн в приложении без подтверждения доходов

- 2400 автокредитов в месяц
- 60% доля рынка в дилерских центрах среди банков
- 2-е место по прибыли среди МФО в РК
- 3-е место в Казахстане по ссудному портфелю среди МФО
- Сроки погашения – до 84 месяцев
- Первоначальный взнос составляет от 20%
- Страховая премия КАСКО включена
- Предварительное одобрение кредита можно получить онлайн в приложении
- Без подтверждения доходов

**Автоцентры Mycar.kz**

Центры офлайн продаж/покупки и обмена авто с пробегом

Действуют 4 автоцентра: по одному в Нур-Султане и Шымкенте, два – в Алматы;

В планах строительство в крупнейших городах страны

**Услуги:**

- Клиент может купить проверенное авто с пробегом
- Клиент может продать свой автомобиль за 1 день автоцентру
- Клиент может продать авто через автоцентр с комиссией
- Клиент может обменять авто по программе trade-in

**mycar.kz prime**

Программа проверки авто с пробегом для их дальнейшей реализации в сети партнеров

- Все авто отображаются в приложении отдельным специальным знаком "Prime"
- Автомобили проходят техническую и юридическую проверку
- Устраняются дефекты
- Все работы по ремонту отражаются в электронном сертификате осмотра
- Планируется довести количество проверенных автомобилей (с гарантией), которые выставлены на продажу одновременно в приложении, до 5 тысяч



# Ближе к телу

Продажи Freedom Mobile World предполагают получение эмоций офлайн

Банковские продукты финансирования играют ключевую роль в формировании рынка смартфонов. Вспомните, 15–20 лет назад точки продаж мобильных телефонов находились буквально везде: это были и крупные игроки-лидеры «Евросеть» и «Азбука связи», и десятки небольших магазинов. Рынок начал меняться, когда «Евросеть» ушла из Казахстана, а появление продуктов потребительского кредитования (доступных только крупным игрокам) и недоверие к продавцам «серой» техники привели к консолидации значительной доли рынка в руках двух-трех игроков, которые по-прежнему делают около 80% продаж.

**Виктория Новичкова,**  
CEO Freedom mobile world



Рассрочка и кредитование перестали быть преимуществом, теперь это обязательное условие для любого серьезного продавца в ритейле. Сегодня потребитель берет в рассрочку буквально все, включая продукты и разные мелочи в магазинах. Что касается покупки смартфонов, то здесь уже более 90% приобретенных осуществляются за счет банковских продуктов.

В Freedom Mobile World мы смотрим на инструменты микрофинансирования как на часть сервиса, удовлетворяющую растущую потребность потребителя получать все здесь и сейчас. Экосистема, сочетающая в себе собственные продукты банковского финансирования и страхования Freedom Finance, онлайн- и офлайн-точки продаж, а также сервисы доставки, нацелена на желание клиента сэкономить время и совершить покупку легко и удобно.

Простой пример. В августе мы первыми на рынке запустили быструю доставку смартфонов за один час по Алматы, и тут же увидели удвоение доли онлайн-заказов с доставкой. Сейчас мы внедрили быструю доставку уже в 14 городах и везде покупатели встречают такой сервис с большим удовольствием.

При этом люди, которые не чувствуют себя уверенно, покупая товар онлайн, составляют значительный сегмент рынка. Это потребитель, которому важно потрогать продукт, убедиться собственными глазами, что сделка состоится у официального продавца. Однако сегодня

крупнейшие игроки такого рынка – банки, мобильные операторы, различные сети – все чаще используют технологии, чтобы заместить ими человеческий контакт с потребителем. Чтобы добиться разговора с оператором, приходится 10–15 минут слушать автоответчик, а чтобы попасть в официальный офлайн-магазин нужно ехать не меньше часа в торговый центр.

Со своей стороны, мы видим в этом тренде обратную сторону, формирующую нишу потребителей, которые не успели освоиться в мире онлайн-операций и которые нуждаются в человеческом контакте. Полгода назад мы стали открывать салоны продаж в местах с нехарактерным для покупки электронной техники трафиком, и с первых же дней покупки совершались без какой-либо рекламы. Мы думаем, что близость к потребителю и специализирующийся на смартфонах персонал, физически присутствующий перед клиентом, оказывают ключевое влияние на рост продаж, и такой подход доказывает правильность нашего решения.

В основе идеи строительства сети лежит стремление сделать покупку смартфона с аксессуарами и связью легкой и приятной. За каждой, даже за самой маленькой нашей точкой, стоит экосистема, которая сочетает собственные продукты финансирования и страхования, доступ к настройкам оператора услуг связи и, конечно же, широкий ассортимент смартфонов и аксессуаров к ним.

Мы хотим, чтобы любой человек, в какой бы точке Казахстана он ни находился, мог найти наш салон и получить все необходимое в одном окне. Пока большие продавцы концентрируют свое присутствие в моллах и в центре города, мы открываем точки в спальных районах. Пока другие колл-центры стремятся к оптимизации через IVR (голосовое меню), мы каждый день расширяем штат консультантов, которые с удовольствием помогут в выборе и настройках смартфона.

В среднем, у потребителя уходит один месяц на выбор и покупку телефона. Все это время он пытается найти ответы на несколько вопросов: «Какой смартфон лучше?», «Где его купить?», «Какой оператор связи выгоднее?», «Где получить подходящую рассрочку?». Ответы ищут в интернете, у друзей, у родственников, где угодно, но не у продавцов, поскольку, по ощущениям, доверие к ним не очень высокое. Мы хотим стать экспертами, которым доверяют, и которые говорят с потребителем на одном языке, как на казахском, так и на русском, – на языке потребностей обычного человека.

С появлением новых технологий финансовых инструментов рынок меняется, но главное правило игры остается неизменным: главный босс – это клиент, и лидером станет тот, кто окажется к потребителю ближе всех. Любовь к клиенту вместе со стремлением стать к нему ближе всех и лежит в основе создания сети Freedom Mobile World.

Разбирайтесь в деталях вместе с Курсив Business Guide

# КУРСИВ | GUIDE

Октябрь 2021

## ИПОТЕКА

### Синтез новых сервисов

Приложение к республиканскому деловому еженедельнику «Курсив»

КУРСИВ | GUIDE

В условиях пандемии рынок недвижимости в Казахстане переживает серьезные изменения. В условиях неопределенности и снижения доходов населения, многие граждане ищут альтернативные варианты финансирования. Ипотека становится одним из ключевых инструментов для приобретения жилья. Однако рынок ипотеки в последние годы сталкивается с рядом проблем, включая снижение спроса и увеличение стоимости кредитов. В условиях неопределенности и снижения доходов населения, многие граждане ищут альтернативные варианты финансирования. Ипотека становится одним из ключевых инструментов для приобретения жилья. Однако рынок ипотеки в последние годы сталкивается с рядом проблем, включая снижение спроса и увеличение стоимости кредитов.

**Демография снижается**  
в пять лет по всем возрастным группам

**Последние 15 лет демография благоволила спросу на жилье**  
Демографические тенденции с шагом в пять лет по возрастным группам в РК, %

Возрастная группа	2011-2015	2015-2020
0-14 лет	~15%	~10%
15-24 лет	~15%	~10%
25-34 лет	~15%	~10%
35-44 лет	~15%	~10%
45-54 лет	~15%	~10%
55-64 лет	~15%	~10%
65+ лет	~15%	~10%

Аналогичная ситуация с новым жильем.



# Цифровизация облегчит МФО трансформацию в банки

## У отечественных IT-компаний уже есть решения для финорганизаций

Уже в ближайшем будущем на казахстанском банковском рынке может появиться несколько новых игроков. Произойдет это за счет трансформации крупных МФО в банки – такая реорганизация станет возможной в случае принятия поправок в законодательство по вопросам микрофинансовой деятельности. Как писал «Курсив» в августе, возможность уже всерьез рассматривают две компании – KMF и Solva.

**Юрий Масанов**

### Пройти путь заново?

Если какие-то казахстанские МФО после принятия нужных изменений в законодательство решат провести трансформацию, им придется работать на высококонкурентном банковском рынке. Причем борьба идет не только по финансовым параметрам (по размеру ставок кредитов и депозитов), но и в плоскости клиентского опыта.

Если в 2016 году только у 15 из 35 казахстанских коммерческих банков были свои мобильные приложения, сейчас они есть практически у всех игроков, работающих в розничном сегменте. Некоторые, такие как Kaspi Bank, Jusan Bank, ForteBank, а с недавних пор и Халык, идут дальше, развивая собственные экосистемы с маркетплейсами или даже виртуальными мобильными операторами.

Банки внедряют в своих приложениях государственные услуги и сервисы. Это, с одной стороны, помогает им удержать клиентов в своих экосистемах, а с другой позволяет получить больше данных для модернизации собственных банковских продуктов.

Еще один современный тренд – это цифровые карты, которые можно выпускать онлайн в смартфоне и без печати карты на физическом носителе. Первые такие карты появились еще в 2007 году – их выпускал «Альянс

Банк». Затем, в первой половине 2010-х годов, предлагали выпуск таких карт, например, БТА, Казкоммерцбанк и АТФБанк.

За всеми этими уже привычными для казахстанских клиентов вещами стоит долгий процесс эволюции банков. МФО, которые планируют сейчас стать полноценными банками, придется пройти через довольно болезненный этап перерождения. У них появятся масса новых бизнес-процессов, связанных с ведением текущих счетов, депозитов. Из неочевидного – более пристальное внимание регуляторов к резервам, управлению рисками, борьбой с отмыванием нелегальных доходов, больше отчетности. Усложнится работа казначейства.

### Как экономить на «цифре»

У микрофинансовых организаций есть, несомненно, свои сильные стороны, а именно – умение работать без залогов, большая клиентская база в селах и малых городах. Однако этим компаниям, если они превратятся в банки, придется пройти через довольно болезненный этап перерождения. У них появятся масса новых бизнес-процессов, связанных с ведением текущих счетов, депозитов. Из неочевидного – более пристальное внимание регуляторов к резервам, управлению рисками, борьбой с отмыванием нелегальных доходов, больше отчетности. Усложнится работа казначейства. Для всего этого придется модернизировать информационные системы, причем не только так называемое учетное ядро Core Banking System, но и все остальные. Их перестройкой можно заниматься самостоятельно, расширяя соб-

ственный штат разработчиков, или обратиться к IT-компаниям.

«Мы много раз это видели. Банки рассчитывают на то, что собственная команда из десяти программистов справится за год, – делится своим мнением директор одной из таких компаний Prime Source Евгений Щербинин. – В конце концов группа внедрения разрастается до восьмидесяти человек, а срок растягивается до трех лет. IT – это не бизнес банков, многие нюансы им неизвестны. Поэтому в конце концов они все равно обращаются к аутсорсингу. У подрядчика, если он опытный, есть наработки, ему требуется меньше времени и усилий на внедрение. Он уже наступил на все грабли и знает, как избежать проблем. Если посчитать все издержки, то, привлекая стороннюю команду, вы экономите ресурсы. Особенно если учесть в расчетах возможную упущенную прибыль».

IT-системы Prime Source, причем собственной разработки, стоят в 80% казахстанских, десятке российских банков, в нескольких финансовых организациях в Кыргызстане и Узбекистане. С 2007 года, когда компания начала свою деятельность, она завершила больше двухсот проектов. «Шишек за эти годы было набито достаточно. Этот опыт надо использовать! – восклицает Евгений. – Причем у нас же не только знания в IT, но и в методологии. Допустим, такая неочевидная вещь как регулирование размера провизий сильно влияет на капитал. Вы уйму времени потратите, пытаетесь самостоятельно в этом разобраться. Если у вас неправильно рассчитаны резервы в большую сторону, то у вас меньше денег остается в обороте. Вы теряете деньги из-за заморозки активов. Если вы промахнулись в меньшую сторону – у вас будет хуже устойчивость, вы можете столкнуться с претензиями финрегулятора».

### Относительная стоимость каналов транзакций



### Деревенское customer journey

Отдельная история – это выстраивание отношений с клиентами. У некоторых МФО уже сейчас есть мобильный софт с сотнями тысяч установок и высокими оценками в магазинах приложений. Однако у ведущих банков речь идет о миллионах установок, и количество услуг, которое можно через них получить, просто несопоставимо с тем, что позволяют программы, которые есть сегодня у микрокредитчиков. Придется соответствовать.

«Между лидерами борьба идет уже не за то, у кого витрина услуг шире – она у всех огромная. Сейчас конкуренция идет на поле customer journey и user experience, – объясняет Евгений Щербинин. – Все пытаются сделать так, чтобы клиенту было как можно удобнее, как можно меньше действий приходилось совершать в мобильном приложении, меньше кликов на сайте. Системы становятся проактивными – сами что-то предлагают, основываясь на поведении пользователя. Огромный блок – обработка обратной связи с клиентами, анализ проблемных ситуаций, перестройка бизнес-процессов на основе накопленных данных Big Data».

### Обойтись без революции

Все это означает, что новорожденным банкам придется проделать огромную домашнюю работу в части IT-систем. Стоит ли это называть революцией?

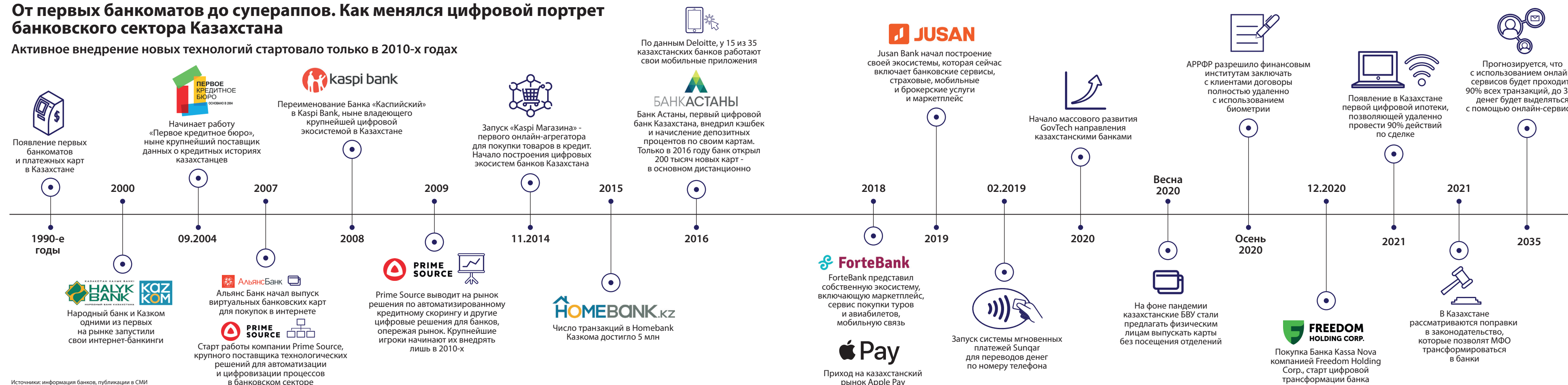
«Некоторое время назад в каждой презентации большой четверки, McKinsey говорилось, что IT творит чудеса. Сейчас даже они перестали это утверждать. Нет никакой технологической волшебной палочки, которая превратит вашу организацию в лидера. Процесс цифровизации – эволюционный. Не надо ничего ломать через колено», – высказывает свою точку зрения Евгений Щербинин.

«Правильный путь – это за 5-7 лет постепенно заместить старые системы новыми. При этом мы на один, даже сложный проект, берем не больше полугодика. Иначе все плывет, появляются новые требования, все теряют ориентацию в пространстве».

Судя по всему, МФО, если они решатся стать банками, предстоит огромная внутренняя работа. Посмотрим, как им удастся ее провести и воспользоваться при этом козырями, которые у них есть.

## От первых банкоматов до супераппов. Как менялся цифровой портрет банковского сектора Казахстана

Активное внедрение новых технологий стартовало только в 2010-х годах



Источники: информация банков, публикации в СМИ





# Через МФО к банку

В ближайшее время Solva планирует трансформацию в банк

Solva – финансовая компания нового поколения, которая специализируется не только на выдаче персональных онлайн-микрокредитов частным лицам, а кредитует малый и средний бизнес. О трендах на рынке МФО РК рассказывает Анна Максимова, генеральный директор компании Solva (входит в группу IDF Eurasia).

**Анна Максимова,**  
генеральный директор Solva

Solva, как и другие организации, которые работают в цифровом формате, в период пандемии продемонстрировала востребованность среди населения. А поскольку продукт был уже цифровизированным, то нужно было только отшлифовать некоторые детали, чтобы безболезненно полностью уйти в онлайн-пространство. Мы использовали возможность дистанционно и полноценно обслуживать клиента: от момента подачи заявки и до получения денег. Для нашего бизнеса важно, чтобы у клиента была возможность получить микрокредит, не выходя из дома.

Тем не менее, для удобства каждого клиента канал офлайн-кредитов также активно развивается по всей территории Казахстана.

Следует отметить небольшую диспропорцию в разрезе онлайн/офлайн-займов. В ЮКО, к примеру, в Шымкенте, очень активные предприниматели, которые берут много средств именно на развитие бизнеса. Но соотношение онлайн/офлайн-кредитов здесь ниже, чем, скажем, в Караганде или Нур-Султане. В Караганде, к слову, наблюдается высокий уровень онлайн-кредитования, что позволяет сделать вывод о том, как Центральный Казахстан осваивает цифровые продукты. Эта непропорциональность, кстати, одна из причин того, почему нельзя нарисовать портрет среднестатистического клиента.

## Мы классифицируем своих клиентов по трем категориям

Самозанятые. Это большой рынок: не менее 20% населения Казахстана (зарегистрирова-

но около 2,5 млн человек) причисляют себя к данному статусу. Это и онлайн-преподаватель, и программист, и швея-надомница – словом, все те, кто оказывают услуги. Именно «пандемийные» выплаты в 42 500 тенге и подтолкнули большинство населения идентифицировать себя как самозанятые. Данная тенденция помогла и нам выделить данную часть населения страны в отдельную категорию.

Второй вид – индивидуальные предприниматели, которых на сегодняшний день насчитывается более 1,5 миллиона человек. И, наконец, еще полмиллиона – это юридические лица. В совокупности это половина активного населения Казахстана.

И поскольку в Solva обращаются клиенты из разных категорий, мы адаптировали свои услуги таким образом, что создали отдельные продукты для самозанятых, ИП и для юридических лиц.

Данный подход заключается в оценке платежеспособности клиентов, выборе триггеров для одобрения кредита и схемы в рассмотрении заявки. Ведь невозможно оценивать самозанятого, как ТОО, и наоборот.

## Баланс между риском и просрочкой

Для любой финансовой организации, кроме прочих составляющих, важны два фактора: поддержание нормального уровня просрочки кредитов и понимание, что без риска бизнес невозможен. Мы в Solva это понимаем. И выра-

ботанная нами модель позволяет иметь просрочку менее 10%. А если взять сегмент малого и среднего бизнеса, то здесь еще меньше – в районе 4%.

И связано это с правильной обработкой заявок: тщательно и взвешенно подходим к сумме кредита. И если соискатель имеет высокую кредитную нагрузку, то мы в первую очередь стараемся рефинансировать его текущие кредиты, а уже после готовы предоставить небольшую сумму, но при этом не перегружать его.

Именно такой баланс между принятием решения и спросом с клиента, постоянной работой с ним и позволяет нам держать уровень просрочки на низком уровне, не повышая 4%.

Таким образом, если определенные клиенты с едиными параметрами допускают просрочку, то в скоринговую модель добавляем изменения, чтобы клиент с подобным «портретом» не прошел систему. При этом понимаем, что уровень одобрения нужно держать на хорошей планке: сейчас он составляет 20-25%. То есть каждый четвертый-пятый клиент получает микрокредит.

## Кредиты получают надежные клиенты

Не стоит заблуждаться в том, что микрокредиты выдаются каждому второму заемщику. Важно быстро оценивать заявку и принимать решения на основе тех данных, которые есть в наличии. Это и открытые источники, и при-

менение определенного ноу-хау, когда проверяем антифродовые операции; мониторим, например, устройство, с которого клиент подает заявку; проверяем, как часто он с этого гаджета обращался за заемными средствами, сколько по времени заполняет документы. Все эти моменты в совокупности позволяют определить, каким клиент будет в дальнейшем. Плюс ко всему применяем меры раннего контроля и раннего реагирования: следим за клиентом с первого погашения.

И это не ужесточение в выдаче займов, а грамотный подход в принятии решения. Если компания понимает, что в данный момент лучше «закрутить гайки», чтобы в дальнейшем избежать просрочки, то это позволяет обезопасить себя от рисков. В период пандемии были корректировки кредитной политики. Но это не означало отказа: мы изменили сумму выдачи займа, оценивали возможности клиента, понимая, сколько ему можно выдать.

## Всем МФО не хватает длинных и дешевых денег

В отличие от банков второго уровня (БВУ) микрофинансовые организации не располагают дешевым фондированием, а банки имеют возможность привлекать средства клиентов, получая таким образом дешевые деньги: депозиты физлиц сейчас оцениваются в размере 12%. Это и есть себестоимость фондирования локальными деньгами.

Однако кредитовать сервисы альтернативного кредитования казахстанские банки не сильно-то и хотят, поскольку надо уметь адекватно оценивать риски микрофинансовых организаций. И хотя мы со своей стороны открыто показываем свою финансовую отчетность, свое состояние и прозрачность своей деятельности, тем не менее, пока еще это достаточно сложная задача – оценить потенциал другого финансового института.

## Как эту задачу решает Solva

Поэтому на сегодняшний день фондирование для себя видим в следующем.

Первый путь – это облигации. При первом выпуске мы знакомимся с рынком и заявляли о себе. Каждый последующий выпуск идет со снижением уровня доходности от первоначальных 19% в тенге и 9% в долларах. Сейчас адекватно оцениваем стоимость размещения облигаций в районе 13-14% в тенге. Второй путь – получение займов, например, в фонде «Даму».

Есть и другие инструменты, которыми мы успешно пользуемся: например, привлечение средств от краудфандинговой компании Mintos. Но такой продукт также не из дешевых, поскольку средства привлекаются в иностранной валюте. Впоследствии необходимо закладывать эти деньги, чтобы минимизировать риски при конвертации.

Так что текущая экономика пока не позволяет снижать процентные ставки по микрокредитам для своих клиентов, включая МСБ. Но когда Solva станет банком, привлечение средств значительно упростится. Потому что статус банка даст возможности расширить услуги клиентам. Мы сможем занять определенную нишу и быть не классической ортодоксальной организацией, которой сложно отойти от устоев и правил, а показать, что современный финансовый институт может быть гораздо легче, проще, мобильнее. Более цифровым, более технологичным. Стать таким банком, который сейчас необходим рынку и клиентам.





# Играем по-новому

## Как работают региональные продукты микрокредитования

С 1 января 2021 года на законодательном уровне все МФО (микрофинансовые организации) Казахстана обязали получать лицензию. Более того, подписанный в мае закон «О регулировании банковской, микрофинансовой и коллекторской деятельности» добавил новых ограничений. К примеру, каждый новый продукт регулятор в лице Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) проверяет на соответствие требованиям. Например, заемщик в обязательном порядке должен быть уведомлен о размере годовой эффективной ставки вознаграждения (ГЭСВ). Эту информацию обязаны указывать и в рекламе продуктов. Если ГЭСВ не указать, то финансовую организацию, будь то банк или МФО, могут наказать. Также был ограничен размер максимальной ставки вознаграждения не более 56% в год.

### Дина Тукпаева

Еще одно новшество – МФО обязаны уведомлять заемщика о возникновении просрочки максимум на 20-й день ее возникновения. А если человек попросит реструктурировать долг, обратившись письменно, то ответ ему должны дать в течение 15 дней.

Если говорить о досудебном урегулировании проблемной задолженности, то механизм заработал в октябре, однако многие компании начали его использовать раньше, когда президент страны Касым-Жомарт Токаев подписал майские поправки в законы о банках и банковской деятельности, а также о микрофинансовой деятельности.

Суть в том, что кредитор и заемщик должны попытаться договориться между собой самостоятельно либо обратиться за помощью к регулятору. Лишь после этого можно идти в суд.

Уже по итогам года ожидается существенное снижение доли неработающих займов МФО (просрочка более 90 дней).

Но новые правила игры не принесли ожидаемого некоторыми специалистами спада активности в секторе МФО. Как рассказали в Агентстве, в целом число МФО увеличивается, а стабильность их работы и качество кредитных портфелей остаются довольно высокими.

Сегодня на рынке Казахстана действуют 222 микрофинансовых организации. Совокупные активы растут в среднем, судя по динамике 2021 года, на 7-8% в квартал. По официальным данным, на 1 августа совокупные активы МФО страны составили 645 млрд тенге. При этом микрофинансовые организации работают преимущественно с сельскими жителями, имея более легкие, чем у банков, требования к залогу и заемщикам.

### Точечные продукты

«Мы понимаем, что наши продукты обусловлены спросом населения на те или иные финансовые услуги. Последнее время мы наблюдаем тенденцию увеличения доли потребительских займов. Да, наши заемщики берут кредит на потребительские цели, но могут использовать купленное имущество для получения дохода. Автокредитование из такой категории наших услуг», – рассказал «Курсив Guide» директор Ассоциации микрофинансовых организаций РК Ербол Омарханов.

Сегодня в тройке лидеров по активам и собственному капиталу два МФО, которые специализируются именно на автокредитовании: «Тойота Файнаншл Сервисес Казахстан» и «MyCar Finance» (см. таблицу). Продукты первой компании ориентированы на приобретение автомобилей конкретной марки, а вот у второй акцент сделан больше на авто с пробегом. Кроме того, в числе популярных МФО – «TAS FINANCE GROUP» с брендом TASCREDIT. Компания представлена во многих регионах страны и предлагает предпринимателям займы под залог автомобиля. Один из продуктов предназначен для предпринимателей, которые могут получить до 23 млн тенге под залог машины с правом владения.

Второй важный акцент МФО – поддержка сельского бизнеса. И здесь важную роль играют именно региональные представительства микрофинансовых организаций. В качестве примера можно привести продукты МФО «Арнур кредит» (см. таблицу) или МФО «Ырыс». Вторая компания является дочерней организацией ТОО «Региональный инвестиционный центр «ОНТУСТІК», которое было создано акиматом ЮКО (ныне Туркестанской области) в 2009 году. В этом МФО займы выдают на создание откормочных площадок, молочно-товарных ферм, тепличных хозяйств. Сумма кредита – до 22,2 млн тенге (8 000 МРП) максимум на семь лет под 17% годовых.

Есть в «Ырыс» и уникальный региональный продукт для тех, кто развивается на территории туристического комплекса «Керуен Сарай» в Туркестане. Такие предприниматели могут получить займ как на пополнение оборотных средств, так и на инвестирование. Максимальная сумма та же – 22,2 млн тенге, но максимум на пять лет под 4% годовых. Дешевизну займов можно объяснить доступом конкретно этого МФО к бюджетным средствам, поскольку здесь кредитуют и в рамках госпрограмм.

### Источник денег

Главными источниками фондирования МФО остаются зарубежные компании. Однако к этим деньгам имеют доступ большей частью лишь крупные микрофинансовые организации. В ассоциации МФО страны называют вопрос фондирования фундаментальной проблемой.

Один из лидеров рынка МФО – KMF – сегодня финансируется за счет институтов развития, в том числе, зарубежных и казахстанского «Даму». В числе источников апексный фонд, депозиты физических и юридических лиц. В сентябре 2021 года компания вышла на фондовую биржу.

«Традиционное финансирование через банки, международных финансовых организаций или других внешних кредиторов означает наличие залогов, определенных ограничений, гарантий. Традиционное размещение на фондовой бирже – это привлечение денежных средств без вышеперечисленных требований. В рамках размещения облигаций инвесторами могут выступать не только институциональные, но прочие компании и розничные инвесторы, которые могут инвестировать свои свободные средства небольшими суммами. За счет широкого круга инвесторов обычно размещение на фондовой бирже дешевле традиционного финансирования, и это более удобный способ для компании», – отметили в KMF.

Однако биржа доступна немногим. Ербол Омарханов подчеркнул, что сами деньги на фондовой бирже стоят примерно также, как и на рынке капитала. Вопросы фондирования мелких МФО остаются на повестке дня. Сегодня ряд МФО выпустили облигации, при этом заявленная доходность некоторых достигает 20% годовых в тенге и 7% – в долларах.

На этом фоне на рынке впервые за 20 лет работы действительно появился ряд микрофинансовых организаций с госучастием. Открытые на базе НПП «Атамекен» МФО в этом году заработали во всех регионах. При этом в Алматы и Нур-Султане их нет. В НПП это объясняют насыщенностью рынка городов-миллионников. Фондирование за счет СПК при акиматах регионов (читай – «бюджета»), а также региональных палат предпринимателей отличает эти МФО от конкурентов. При этом объем собственного капитала у них относительно небольшой – от 100 до 300 млн тенге. Исключение составляют лишь несколько микрофинансовых организаций в Актау, Костанай и Таразе, которые начали работу не в 2021-м, а несколькими годами ранее. По данным Нацбанка, собственный капитал МФО «Атамекен Костанай» в текущем году превысил 580 млн тенге, а МФО «Атамекен Тараз» – 640 млн тенге.

По словам заместителя директора департамента микрофинансирования и сопровождения



проектов НПП «Атамекен» Рината Кемешова, их потенциальные заемщики – выпускники курсов «Бастау Бизнес». Именно они становятся получателями микрозаймов. В МФО палаты предпринимателей уже поступило более 2600 заявок на общую сумму 16 млрд тенге.

### Почти банк

Проблемы с фондированием и спрос на определенные финансовые услуги побудил МФО выйти с предложениями о расширении спектра доступных им инструментов. С учетом общего тренда цифровизации финансовых услуг речь идет о праве МФО совмещать функции платежной организации через систему электронных денег, а также предоставлять микрокредиты электронными деньгами на идентифицированные электронные кошельки заемщиков с выполнением необходимых требований в сфере кибербезопасности. По мнению членов Ассоциации МФО, у них есть необходимые материально-технические ресурсы для совмещения функций платежной организации, и они готовы выполнять все необходимые правила для осуществления данного вида деятельности. При этом акцент делают на том, что часто МФО работают в сельской местности, развивая сеть представительств там, где нет банков или же их мало.

В Ассоциации МФО уверены, что право осуществлять выдачу микрокредитов через систему электронных денег, совмещая функции платежной организации, позволит в целом снизить операционные расходы и, как следствие, финишную процентную ставку для заемщика. В данном случае речь идет именно о возможности отказаться от посреднических услуг банков и платежных организаций. Сегодня, по словам главы Ассоциации Ербола Омарханова, идет обсуждение озвученных предложений. По части из них Агентство по регулированию и развитию финансового рынка предпринимателей поддержало.

В Ассоциации МФО уверены, что право открывать и обслуживать счета, проводить переводы средств по собственным каналам позволит в целом снизить операционные расходы и, как следствие, финишную процентную ставку для заемщика. В данном случае речь идет именно о возможности отказаться от посреднических услуг банков. Сегодня, по словам главы Ассоциации Ербола Омарханова, идет обсуждение озвученных предложений. По части из них Агентство по регулированию и развитию финансового рынка предпринимателей поддержало.



Но есть и другой возможный путь развития для МФО – трансформация в банк. Вопрос активно обсуждается на разных площадках. Ряд крупных микрофинансовых организаций ждут решения. Главные кандидаты на трансформацию – KMF и Solva. У KMF 14 филиалов и 130 отделений в городах и районах страны. У компании Solva 119 филиалов и представительств по стране. Генеральный директор ТОО «МФО «ОнлайнКазФинанс» (Solva) Анна Максимова отметила:

«Трансформация МФО в банк в Казахстане станет возможной впервые. Соответственно, необходима разработка нового регламента, внедрение четких правил и процедур. На данный момент все эти вопросы прорабатываются совместно с регулятором и другими участниками рынка.

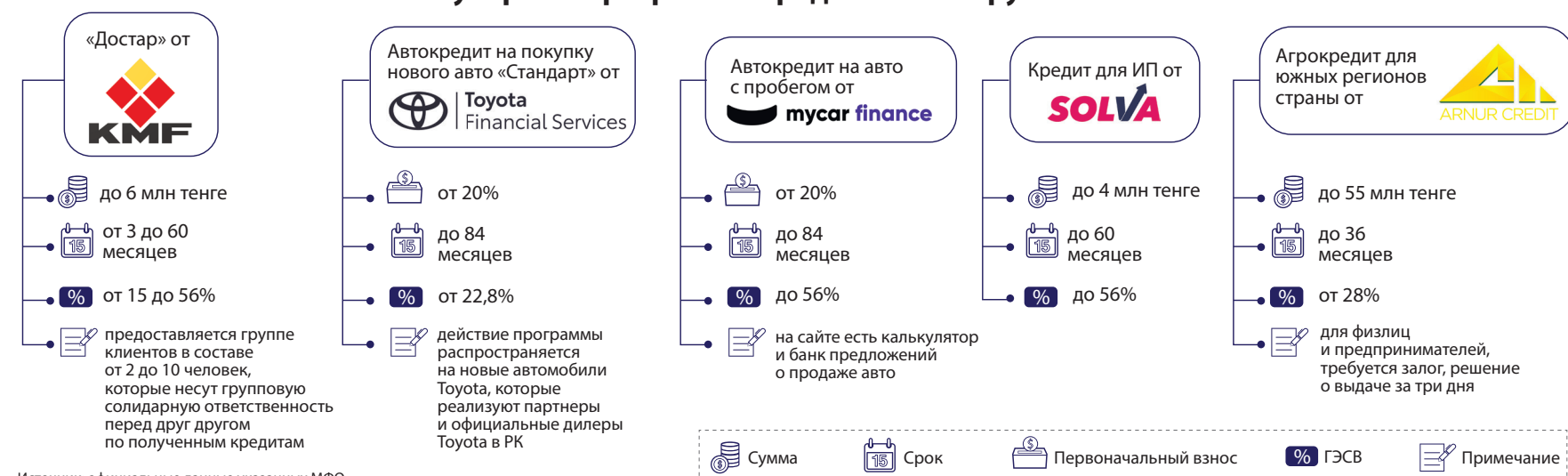
Solva в течение нескольких лет последовательно выстраивала доверительные отношения с клиентами, наращивала капитал и укрепляла свои позиции на рынке МФО. Компания сформировала мощную IT-инфраструктуру, которая позволяет нам оставаться одним из лидеров рынка. С учетом нынешних возможностей трансформация в банк, с нашей точки зрения, видится вполне логичным этапом в развитии Solva».

Однако такой позиции придерживаются не все. Часть игроков считает, что уход в банковский сектор лиши МФО прежних преимуществ. Тем не менее, в Ассоциации МФО подчеркивают, что задача при трансформации – сохранить все особенности микрофинансовых организаций (доступность, ориентированность на сельского жителя, мягкая залоговая политика).

«Мы не предполагаем, что опция трансформации в банк приобретет массовый масштабный характер. Мы всегда говорили, что банк, созданный путем трансформации, не должен иметь никаких регуляторных послаблений. Что бы не было возможности через МФО создать банк. Для желающих стать банком должны быть установлены жесткие критерии: безупречная деловая репутация, опыт работы на рынке микрофинансовых услуг в течение определенного периода, финансовая устойчивость», – пояснил Ербол Омарханов.

Несмотря на пакет ожидаемых поправок в законодательство МФО, существует мнение, что правовой режим должен стабилизироваться и дать возможность планирования на долгосрочную перспективу. Ведь это не только шанс на дальнейшее активное развитие, но и вероятность привлечения инвестиций, возможно, более дешевых, нежели в имеющихся источниках.

### Популярные программы кредитования крупных МФО



Источник: официальные данные указанных МФО



# Микрозаймы как возможность начать свое дело с нуля

Предпринимательница из Темиртау Александра Швец уже в ноябре откроет двери собственного детского развлекательного центра.

**Дана Карабаева**

– Раньше я никогда не занималась бизнесом, хотя у меня высшее экономическое образование, я бухгалтер-аудитор. По специальности почти не работала, долгое время была безработной, воспитывала двух дочек. Но вот Василисе уже исполнилось 11 лет, Анастасии – восемь, мне – 36, и я подумала, а почему бы не попробовать себя в роли предпринимательницы?

Идею создания развлекательного центра для детей я вынашивала давно: во-первых, так мои дочери всегда будут со мной, под присмотром. Во-вторых, в Темиртау очень мало мест отдыха и досуга для детей: есть игровая комнатка для малышей, и есть такая же, но для ребят постарше.

В наш развлекательный центр мамы смогут приводить своих детей самых разных возрастов, оставлять их там под присмотром хоть на целый день. Ежедневно у нас будут проводиться творческие и развлекательные программы, а в отдельной чайной зоне можно будет отмечать дни рождения. Со временем планируем расширяться, открыть кафе, увеличить штат сотрудников. Пока же мы создали рабочие места для четырех человек. На микрозаем, взятый в МФО, мы заказали у казахстанских производителей из Алматы игровое оборудование.

У меня все сложилось удачно. Открыла свое ИП «Швец А.А.». В этом году записалась на обучение по программе «Бастау бизнес». Здесь мои идеи получили поддержку, нас научили просчитывать риски, создавать бизнес-планы. Я свой проект детского развлекательного центра разработала сама, а наши кураторы мне его подкорректировали, где это было нужно.

В мае получила сертификат о прохождении курса программы и решила, что сначала попробую получить грант. И вот в августе, когда я защитила свой проект, мне по программе «Енбек» одобрили грант на 583 тыс. тенге. На них мы закупили мебель (гардеробные, входные группы, столы, стульчики, раздевалки), игровые элементы, много модулей для игр («больничку», кухню, магазин), но для покупки оборудования этих средств было явно недостаточно.

Потом я узнала, что могу еще участвовать в программе микрокредитования НПП «Атамекен». Правда, еще во время обучения по «Бастау бизнес» нам рассказали о возможностях



микрокредитования для начинающих бизнесменов, обо всех плюсах и минусах этой программы. Меня привлекло то, что микрозаем дается под 6% годовых.

Я собрала необходимые документы и представила их в МФО, а также свой бизнес-план, который был перспективным по нашему направлению. На каждом этапе сотрудники местной Палаты предпринимателей мне подсказывали, какие документы нужно собрать, постоянно консультировали – доброжелательно, профессионально. Ребята работают хорошо, все досконально объясняют. Сейчас очень удобно, что все документы можно собирать и подавать в цифровом формате. В сентябре этого года в Караганде мне одобрили микрокредит на сумму 4,9 млн тенге сроком на пять лет. Нужно отметить, что микрозаем можно получить на сумму до 60-70% от стоимости залогового имущества.

К слову, в качестве залога в МФО могут выступать недвижимость, основные средства, которые закупаются под микрозаем. Наше игровое оборудование не подходило по программе, поэтому у нас в залоговом имуществе оказалась жилая недвижимость. А предприниматели из сферы сельского хозяйства могут ставить в залоговое обеспечение, закупаемое на основные средства.

С моей суммы идет небольшая переплата в 700 тыс. тенге, но есть возможность погасить микрозаем досрочно, частично досрочно, то есть, каждый месяц выплачивать сумму больше, чем по договору. Первые три месяца – льготные, за это время нужно делать символические платежи.

Микрозаем мы потратили на игровое оборудование, напольное покрытие – площадь детского развлекательного центра довольно боль-

шая – 300 квадратных метров. Наше помещение находится в центре города в торговом доме «Махаббат». Когда-то здесь уже была детская игровая комната, но хозяйка уехала в Россию. Я это место присмотрела еще до пандемии, оно нам очень понравилось. Пока я выучилась и получила деньги, помещение освободилось.

Получается, мой бизнес открывается с нуля благодаря микрокредитованию. Мы посчитали, что на первом этапе доход от центра ежемесячно составит примерно 1,78 млн тенге, а потом он будет расти.

Если в дальнейшем появится еще такая возможность, то я опять буду брать микрозаймы для развития своего дела.

Конечно, сейчас все предприниматели опасаются ужесточения санитарно-эпидемиологических мер, ведь когда начался карантин сфера детских развлечений довольно серьезно пострадала: все ТРЦ были закрыты очень долгое время. Когда откроемся, обязательно будем участвовать в проекте «Ашык». Наши сотрудники уже прошли вакцинацию, я тоже получила первый компонент. Все необходимые меры мы будем соблюдать и надеемся, что жесткий карантин к нам уже не вернется.

В договоре с МФО у меня записано, что при возникновении сложных экономических ситуаций, связанных с введением локдаунов, есть возможность отсрочки, будет поддержка от нашего микрокредитора.

Я посоветовала бы использовать микрозаймы тем предпринимателям, которые только начинают свой путь, а также тем, кто хочет взять деньги в МФО на развитие бизнеса. Это прекрасная возможность получить инвестиции, вложить их в оборудование, основные средства для расширения своего дела.

QR-новости

Безконтактные  
новости



Финансы  
Бизнес  
Микрокредитование

## КУРСИВ



[kursiv.kz](http://kursiv.kz)



[telegram/kursivkz](https://t.me/kursivkz)



[instagram.com/kursivkz](https://www.instagram.com/kursivkz)



[facebook.com/kursivkz](https://facebook.com/kursivkz)



# УЗНАЙТЕ РЕШЕНИЕ ЗА 4 СЕКУНДЫ

Freedom Finance Credit позволяет узнать доступную вам сумму займа в режиме онлайн 24/7.



Credit

ТОО «Микрофинансовая организация ФРИДОМ ФИНАНС Кредит» осуществляет свою деятельность на основании Лицензии № 02.21.0062.М. от 31.03.2021 года, выданной Управлением региональных представителей в г. Алматы Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансовых рынков

