

МЕНІҢ АЛҒАШҚЫ КАПИТАЛЫМ

МАЗМҰНЫ

Кіріспе

1 бөлім. Қаржы әлемі: Күрделі туралы қарапайым тілмен	9
Қаржы нарығының негізгі түсініктері	10
Маған инвестициялау не үшін қажет?	28
Маған ақша сандықшасы қажет пе?	28
Банк, салым, пайыздық мөлшерлеме дегеніміз не?	30
Адамға банк не үшін қажет?	36
Банк шоты деген не?	37
Банкте шот сізге неге қажет?	37
Салым бойынша пайыздық мөлшерлеме дегеніміз не?	38
Салымның сомасы деген не?	38
Салым ашу үшін қандай құжаттар қажет?	38
Банкте балаға шот ашуға болады ма?	39
Банк несиелері	40
СТН дегеніміз не?	52
ӘЖК дегеніміз не және оны қайдан алуға болады?	52
Экспресс-несие	53
Несиелік немесе пластикалық карта	54
Несиелік шектеу	54

Картаны қалай алуға болады?	55
Банкпен келісім	62
Банк және клиент: сауатты қатынастар жүйесі	64
Сактандыру	69
Зейнетақы жинақтары	80
Қор нарығы	83

2 бөлім. Қаржылық білімдердің өмірде беретін пайдасы	116
Күн астындағы жайлы орын	118
Сені қандай қасиеттер ересек етеді?	121
Ерте жастан бастап қаржылық білімді игеру	123
Қаржылық жауапкершіліктің болмауы қандай салдарға әкеледі?	125
Ақшаға арналған жұмыс	133
Отбасылық бюджет дегеніміз не?	138
Менің алғашқы капиталым: жастар мен жеке қаражат. Қаржылық жоспарлау дағдылары	151
Өзінді қалай негіздеу қажет?	166
Жеке бюджетті жоспарлау негіздері	190
Жеке табыс	207
Энциклопедия	234
Глоссарий	248
Қорытынды	274
Пайдаланылған әдебиеттер тізімі	278

КІРІСПЕ

Ақша не үшін қажет?

Бұл сұраққа жауап беруге белгілі бір Интернет-блогтың жас келушілері тырысып бақты:

– *Бағдарламалар жазамын, Intel Core I7 Extreme процес-
сорлы жаңа компьютер қажет, мұның өзі ғана мың доллар-
дан астам тұрады... Ата-анамның ондай қаражатты беруі
екіталай, олардың ойынша, маған ескі компьютер де жұмыс
істеуге жарай береді, оның қандай шарқыш екенін білсеңдер
ғой ...*

– *Кластастарым қысқы демалыста Прагаға барайын деп
жатыр, сапарға 700 бакс қажет, қайдан алам ☺*

– *Қыздар, сендер Benetton-да немесе Zara-да төмен
бағамен сатулар болып жатқанда шыдау мүмкін еместігін
түсінесіңдер деп ойламын, ақшаның қолда бары – әдемі
болудың дұрыс жолы...*

– *Лондонға тілдік тәжірибе жинауға баруға ақшам жет-
пей тұр, қарызға сұрап көріп едім, бірақ, байқаймын, өзім
тапқаным дұрыс сияқты. Естіген лайықты ештеңелерің
жоқ па? Power Point бағдарламасында тұсаукесерлер жа-
сай аламын, ресепешінде отыра аламын, курстық жұмыстар
жаза аламын... Маған жолығыңдар, Биг Бенді көру арманым-
ды қаза қылмаңдар.*

Өз болашағыңыз туралы сіздің ойыңыз әлі бұлыңғыр ма? Бірақ, қазірдің өзінде айналадағы адамдар сізге қалай қарап, бағалайтыны өте маңызды. Сіз өзіңіздің тәуелсіз пікірлеріңізді білдіруіңіз қажет, бірақ, құрбы-құрдастарыңның арасында қалыптасқан әдеп ережелерін сақтайсыз.

Құттықтаймыз, бұл сіздің ересек өмірге алғашқы қадамдарыңыз болды, бұнда бір адамдар шамалы қаражат арқасында аяқтарын берік басып жүреді, ал кейбір адамдар он есе артық табысы болса да, өмір бойы мұқтаждық шегінде болады.

Сіз байқайсыз ба, әлде жоқ па, бірақ Қазақстандағы экономиканың дамуына қарай күнделікті өмірімізге ақша және қаржымен байланысты жаңа түсініктемелер де пайда болды. «Несиелер», «инвестициялар», «акциялар», «бюджет» – бұл сөздердің бәрі бизнес әлемінен біздің қалыпты әлемімізге келді, сондықтан біздер оған үйренуіміз қажет.

Қолыңызда ұстап отырған кітапша сізге қаражат пен уақыт байланысын, ақшаны қалай үнемдеу керектігін, банк құжаттарын оқи білу қажеттігін баяндап, инвестициялар жөніндегі маңызды түсініктермен таныстырады.

Осы кітапшада көрсетілген ұғымдар мен түсініктемелер сізді жұмсалған шығындарыңызды оңтайландыруға, ата-анаңызбен жалпы отбасылық бюджетіңізді өз қалауыңыз бойынша қалыптастыруға, қазіргі қаражат құралдарымен танысуға, ***сонымен қатар, өз болашағыңызды өзгертіп, алдыңызға қойған мақсаттарыңызға жетуге көмектеседі!***

Біз материалдық әлемде өмір сүріп жатырмыз. Бізге ең жақсы телефон, құламалы компьютер, сәнді киім-кешек қажет. Бұлардың бәрін сатып алып, пайдалануға болады, дегенмен ***затты өз өміріңнің мақсатына айналдыруға болмайды.*** Алайда бұған да ерекше назар бөлуіміз қажет, зат сатып алу, бұл аралық мақсат немесе үлкен жоспарыңыздың кішкене

бір бөлігі болуы мүмкін. Бірақ негізгі емес. Заттар өмір бойы құнды болмайды: сән өзгермелі, киім-кешек ескіреді, машиналар сынады, ал телефондар жоғалады. Жаңа заттардың артын қуу – тұлғаны көңілсіз және есепті адамға айналдырады.

Сіз табысты болғыңыз келе ме? Қаржылық тұрғыда алауқатты болғыңыз келе ме? Бұлардың барлығына сапалы білім алу арқасында қол жеткізуге болады!

Жан-жақты, гуманитарлық немесе техникалық білім алумен қатар тілдік дайындықтан өткен мамандар әр түрлі салаларда жұмыс жасау мүмкіндігін иеленеді. Олардың үштен бірі жоғары мектептерде ғалымдар мен оқытушылар, басқалары мемлекеттік құрылымдарда, саяси қорларда, аналитикалық орталықтарда, бизнес салаларында, журналистикада және теледидар арнасында қызмет етеді. Сондықтан, ***алған біліміңіз сапалы болса ол сізге кез келген мансапты таңдауға жол ашады, яғни, игілікке жету деуге болады.***

Брендтік ұялы телефондардың соңғы моделдерін, ойын құрылғыларын, сәнді киім-кешектерді сатып алу, беделді білім алу, саяхатқа шығу, достарымызбен демалу... Тілектеріміз өте көп.

Бұлардың барлығы үшін кім төлейді? Ата-ана?! Ал өзім табыс етсем қалай? Немесе, ата-анамнан күнделікте алатын ақшадан жинасам ба екен? Жинау тиімді ме екен? Ақшаның құнсыздануы деген не? Байлыққа жетудің қандай жолдары бар? «Жеке қаражат», «несие және несие картасы», «зейнеткерлік жинақтар», «белгіленген сыйақы мөлшерлемесі» жөніндегі түсінікті қалай және қайдан алуға болады?

Сіз өзіңіздің жасыңызда жеке қаражат және қаражат нарығының күрделі механизмдері туралы ойлану әлі ерте деп айтуыңыз мүмкін. Жоқ, тағы да жоқ! Атап айтқанда, ақшаға байыпты көзбен қарасаңыз, сіз өз бетінше шешім қабылдай ала-

тын, жауапкершілігі мол адамға айналасыз. Қаржыны басқара білу сізді ересек өмірге бас бұруды ғана үйретіп қоймай, келешектегі қаржылық тұрақтылықтың негізін салады.

Дүние жүзінде балалардың барлығы ата-аналарынан күнделікті ақша, оқу мекемелерінен ақшалы сыйақы және т.б. алады, сондықтан, балалардың қоғам мен өзінің алдындағы жауапкершілігі де артуда. Ұлыбританияда балалар 8 жастан жұмыс жасайды. Швецияда еңбек коммуналары деп аталған мекеме 16-жастағы балаларды жұмысқа қабылдайды, олар газондарды қырқады, қартаң адамдарға көмек көрсетеді, гүл отырғызады және қоқыс жинайды. Оқушыларға өздігінен жұмыс іздеуге болады, мысалы, Интернет арқылы немесе дүкендерде өз сауалнамаларын тастап кету жолымен.

Жазғы демалыста немесе сабақтан бос уақытта тапқан қаражатыңызға сіз өзіңіздің жеке немесе отбасыңыздың қажеттіліктеріңізге жарата аласыз – жаңа велосипед, Еуропаға сапар, пәтерді жөндеу, жаңа музыкалық жүйе немесе... болашақтағы **«ұлы мақсаттарыңызға» – сапалы білім алуға, әлемді тануға жинай бастаңыз!**

Біздің кітапшамыз 2007 жылғы Қазақстан Президенті Н.Ә. Назарбаевтың басшылығымен жеке қаржылық тұрақтылыққа жету үшін әртүрлі қаржылық құралдарды пайдалану мүмкіншіліктері жөнінде азаматтарды ақпараттандыру жүйесін құру арқылы Қазақстан Республикасы халқының мүдделері мен қаржылық әл-ауқаты мен мүдделерін қорғау мақсатында «2007–2011 жж. арналған халықтың инвестициялық мәдениетін және қаржылық сауаттылығын көтеру Бағдарламасы» шеңберінде жарық көріп отыр. «Менің алғашқы капиталым» кітапшасынан басқа, «Қарызға өмір сүру», «Мен – инвестормын», «Отбасылық бюджетті басқару негіздері», «Алаңсыз карттық», «Тұтынушыларды қорғау», сонымен қатар ТМД

аумағындағы ең алғашқы жас өспірімдерге арналған «Қалта» қаржылық журналы жарық көрді.

Бұдан басқа түрлі қаржы саласындағы сұрақтар мен мәселелер Бағдарламаның теледидар жобаларының шеңберінде талқыланады.

Жеке қаржыны басқару негіздері бойынша жекелеген кеңес қажет болса Бағдарламаның арнайы құрылған, Қазақстан Республикасының 17 аймақтарында орналасқан Ақпараттық-білім орталықтарынан (АБО) алуға болады.

I БӨЛІМ

ҚАРЖЫ ӘЛЕМІ: КҮРДЕЛІ ТУРАЛЫ ҚАРАПАЙЫМ ТІЛМЕН

Сіздің қазір бұл кітапты оқып отырғаныңыз – сізді тәуелсіз қаржылық және табысты болашағыңыз толғандыратынын білдіреді. Сізді алғашқыда күрделі болып көрінетін қаржы нарығы, сақтандыру, салық, зейнетақы қорлары, банк салымы және пайыздық мөлшерлеме сияқты терминдер жасқандырмасын. Өйткені, зейнетақы жинақтары мен өмірді сақтандыру да, шетелде оқу үшін жинақталған қаражат та, осылардың бәрі сіздің қаржылық біліміңіздің бөлігі.

Егер Сіз өзіңізге қаржылық білім қажет емес деп ойласаңыз, келесі сұрақтарға жауап беріп көріңіз:

- Мен өскенде қандай қаражатқа өмір сүремін?
- Кім маған лайықты өмір сүріп, егемен болуға көмектеседі? Мемлекет пе? Ата-анам ба? Болашақ бизнесім бе?

Сізде осы сұрақтарға нақты жауап бар ма? Жастардың көбінде ол жоқ. Шешімі жоқ болып көрінген мәселелерді шешу үшін бір қадам жасаудың өзі жеткілікті. Бұл қадам – қажетті қаржылық білімдерді алу.

Сонымен, іске сәт... Алдымызда ұлы ашылымдар күтуде.

Өмірдегі жаңа салалармен, ғылыммен, мәдениетпен танысуды неден бастаймыз? Әрине, терминологиядан, яғни, тіл үйренуден. Қаржымен танысу да солай. Қаржы әлемінің тілін үйрене отырып еш қандай қаржылық салым жасамастан табыстылық пен әл-ауқатқа жетуге болады.

Бұл әдіс, қарапайым болғанымен маңызы көп. Сіз ақша туралы көп білген сайын олармен жұмыс істеудің ерекшеліктерін меңгеріп, өзіңіздің ақшамен жасайтын операцияларыңыздың тәуекелдіктерін төмендететін боласыз. Себебі, бай болудың өзі дәрігер, бағдарламашы немесе маркетинг сияқты кәсіптердің бірі болып табылады. Бірақ, есіңізде болсын: қаржы надандықты кешірмейді. Ақшамен байланысты мәселерді болдырмайтын да, өзіңіздің қаржылық тәуелсіздігіңізді қамтамасыз етуге көмектесетін де – қарапайым қаржылық сауаттылықты меңгеру болып табылады.

Күнделікті қандай қаржылық түсініктермен кездесеміз?

Қаржы нарығының негізгі түсініктері:

Ақша. «Ақша» (money) сөзі храмдары монетаға бедер салу үшін пайдаланылған римдік ханшайым Юнонаның есімдерінің бірі болған moneta деген латын сөзінен шыққан.

Ақша нарықтық экономиканың негізгі атрибуты болып есептеледі. Әрбір елдің экономикалық тұрақтылығы ақша жүйесінің айналымына байланысты.

Ақшаның негізгі төрт қызметі бар: *құн өлшемі, жинақ қаражаты, айналым қаражаты, төлем қаражаты.* Жиі ақшаның бесінші қызметін де бөліп көрсетеді – халықаралық тауар айналымын қамтамасыз етуге арналған *әлемдік ақшаның* қызметі.

Ақшаның негізгі қызметі – бұл *құн өлшемі*, яғни, әртүрлі тауарлар мен көрсетілген қызметтің бағаларын өлшеу – автокөліктердің, компьютерлердің, киімдердің және т.б.

Әрбір елде өзінің ақша бірлігі белгіленген, ол нарықтағы барлық тауарлардың және көрсетілген қызметтердің құн өлшемі болып табылады. Қазақстанда құн өлшемі болып теңге саналады, Ресейде-рубль, АҚШ-та – доллар, Жапонияда – иена.

Тауардың құнын ақшаға аударғанда – тауардың *бағасы* шығады. Сондықтан, әртүрлі жағдайлардың (тауар өндірушісінің шығындары мен тауарды тасымалдау құнының өсуі және т.б.) әсерімен тауар бағаларының өзгерулері туралы айтқанда, олардың ақшамен берілетін құнының өзгергендігін білдіреді.

Құн өлшемі ретінде баға да сандық анықтаманы талап етеді. Сондықтан, ақшаның баға ауқымы ретінде қызмет ету қасиеті онымен тығыз байланысты болып келеді. Баға ауқымы мемлекетпен белгіленеді. Күміс және алтын монеталары дәуірінде мемлекет әрбір ақша бірлігінің салмақтық мөлшерін анықтайтын болған. Мысалы, ағылшын стерлинг фунтының салмағы шындығында да күмістің бір фунтын құрайтын болған. Алтын монеталардың да белгілі салмағы болған және бедер салу кезінде ол салмақтың сақталынуы қатаң бақыланған.

Енді ақшаның **төлем және айналым құралы** ретіндегі қызметі туралы сөз қозғайық.

Ақша, бұл **айналым құралы**, тауар айналымында, яғни сатушыдан сатып алушыға дейін «делдал» ролін атқарады. Яғни, кітап дүкеніне келіп, ұнатқан кітабыңызды алайын деп ақша шығарып жатқанда ақшаның жоғарыда аталған, тарихи қалыптасқан қызметін пайдаланасыз. «Ақша, төлем қаражаты» деген түсінігімен шатастырмаңыз, адамдардың көбі ақшаның осы қызметін пайдаланамыз деп ойлайды.

Біз ақшаны, **төлем құралы** ретінде қашан пайдаланамыз? Сіздің ата-анаңыз жалақысын алды, көршіңіз машинасын дұрыс қоймағаны үшін айыппұл төледі – бұл жағдайда ақша төлем қаражаты ретінде пайдаланылды. Ең маңыздысы – білім алу үшін несие алғанда да сіз ақшаның аталған қызметін пайдаланасыз, бірақ мұнда ол ақшаның басқа жинақтау құралы ретінде пайдаланумен тығыз байланысты болып келеді.

Дюманың шығармасы «Граф Монте-Кристо», Стивенсонның «Қазына аралы», Ильф пен Петровтың «Он екі орындық» шығармалары есіңізде болар! Сүйікті кітаптарымыздың кейіпкерлері қазына іздейді, сол байлықтың иелерімен жинақталған және сақталған – асыл тастар және әшекейлер, көне суреттер мен мүсіндер.

Жылдан жылға әр адам қымбат бұйымдарды, жылжымайтын мүлікті, антиквариатты сатып алады, бірақ жинақтау қаражаты ретінде ақшаны пайдаланудың бір артықшылығы бар – бұл абсолюттік өтімділік, яғни, әр жағдайда өз құндылығын жоймайтын төлем қаражатына айналатын бейімділігі.

Ақшаны жинақтаған кезде, инфляция сияқты экономикалық құбылыс туралы ұмытпаған жөн. Инфляция дегеніміз – ақшаның құнсыздану процесі, бұның нәтижесінде, мысалы сіз осы жылы 6000 теңгеге 6 кітап сатып алсаңыз, келесі жылы сол сомаға 4 ғана кітап сатып аласыз.

Ақша тек әр түрлі қызмет атқарумен қатар, әртүрлі нысандарға бөлінеді, олардың ең ірілері **қолма-қол ақша және қолма-қолсыз**.

Қолма-қол түрі сатып алушы мен сатушының арасындағы қағаз және металл ақшалай белгілерінің қозғалысын білдіреді. Сіз осындай қозғалысты күнделікті қалаңыздың әр дүкенінде немесе базарда байқауыңызға болады.

Қолма-қолсыз емес түрі ақша қозғалысына міндетті түрде «делдал» яғни, коммерциялық банк қатысады. Коммерциялық банк – мемлекеттік және жеке болады және кез келген мемлекеттің қаржылық жүйесінің негізгі ойыншылары болып табылады.

Дегенмен, біз ұлттық экономиканы құру және дамытудағы қаржылық жүйенің орны мен рөлін сипаттамас бұрын

адамның мемлекеттегі рөлі, сонымен бірге жеке адам мен қаржылық жүйенің арасындағы қарым-қатынастар туралы айтып кеткен дұрыс.

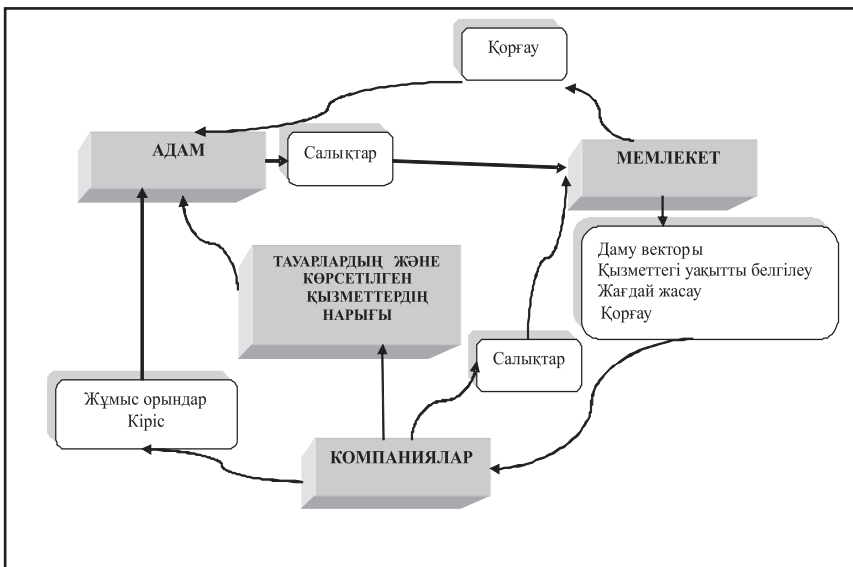
Сіз мемлекет және құқық теориясымен таныс шығарсыз. Есімізге түсіретін болсақ, адамзат қоғамдастығындағы еңбектің бөлінуі мен мемлекеттің бір уақытта пайда болу теориясы жалпымен мойындалған теория болып саналады. Алғашқы мемлекеттер егін шаруашылығы жеке іс-әрекет түрі ретінде бөлініп шығуы кезінде пайда болды. Неге адам мемлекетте тұруды қалады? Адам мемлекетте тұруды қалауының себебі – онда оған қауіпсіз, ыңғайлы жағдайларда өмір сүру мүмкіндігі беріледі. Сонымен қатар, ол өзінің бір ісімен айналыса отырып, өзінің біліктілігін көтеріп, тәжірибе алады. Адам бір қызметте ұзақ уақыт машықтанса, биікке жете алады және сонымен қатар басқа адамдардың еңбегінің нәтижесін пайдалана алады. Ол бірнеше іс түрімен айналысатын болса ондай табысқа жете алмас еді.

Егер әр адам өз кәсібі шеңберінде еңбек өнімділігінің жоғары деңгейіне жете білсе, соның нәтижесінде, барлық адамдардың жалпы өнімділіктері де өте жоғары болады.

Егер де мемлекеттің пайда болуының себебі – адамның еңбек бөлінісіне ұмтылуы болса, онда мемлекеттің басты мақсаты түсінікті деуге болады: ол еңбек бөлінісінің тиімділігін қамтамасыз етуі қажет. Мемлекет айналым шығындары деп аталатын тауар айналымын іске асырудағы шығындар үлесі төмен, ыңғайлы және тиімді еңбек бөлінісін қамтамасыз ететін жүйе құруы тиіс.

Жүйені іске асырудың белгілі және қолайлы түрі бар, атап айтсақ еңбек бөлінісін қамтамасыз ететін және тауарды ақша арқылы айырбастау жүйесі – қаржылық жүйе.

Қаржылық жүйе ол ақша ғана емес, ол тауар айырбастаумен байланысты қатынастар кешенінен тұрады: банктер, эмиссия кестелері, ақша көбейту механизмі (несие жүйесі), сату жүйелері, мұның барлығы өндіріс субъектілері арасындағы тауар айналымына оң түрде әсер етеді.





■ Ақша қалай пайда болған?*

Ақшаның пайда болу тарихы өзіне қажет затты алуы үшін басқа бір нәрсеге ауыстыруға мәжбүр болған байырғы заманнан басталады. Егер адамға балта, тері немесе азық-түлік қажет болса, ол аталған заттарды басқа біреулерден тауып айырбастаған. Уақыт өте келе, аң аулау және терімшілік орнына егіншілік пен мал шаруашылығы келді. Нәтижесінде, қандай да бір тауар артық түрде жиналатын болды. Осылайша аң терісіне бай бірақ бидайы жетіспейтін тайпа қолында бар тауарды басқа тайпалармен айырбастайтын болды. Осылайша, **бартер** түсінігі пайда болды.

Демек, аталған тауар айырбастауы өте қиын болған, себебі бір уақытта екі қажетті тауар табу ыңғайсыз болған, әсіресе егін жинау мен жеміс-жидек жинау мезгілдері әртүрлі болған кезде. Артымен, оның да шешімі табылған – «заттарды аралық айырбастау», былайша айтқанда, ақшаның прототиптері: айқұлақ бақалшықтары, табиғи асыл металдар, аң терілері, тұз. Ең таң қалдырарлық ақша түрлері ретінде Исландияның тастан жасалған, Фиджи аралындағы піл сүйегін жасалған ақшалар мен Сібірдегі шай брикеттерін, Ежелгі Ресейдің ақ тиін, түлкі, бұлғынның аң терілерін атауға болады. Ежелгі славяндарда ақшаның рөлін кендір матасы және содан жасалған мата – *полотно* атқарған. «Полотно» сөзінен – «платить» – «төлеу» деген сөз пайда болған.

* Воронов Ю. П. Страницы истории денег. Н. 1999

Ежелгі Римде жауынгерлердің жалақысы қапталған тұзбен төленген, («жалование»– «жалақы» сөзі осыдан пайда болған), себебі, тұз аз болып, тамақ сақтау үшін өте қажет еді, ал Еуропада, XII ғ. имбирьдің бір фунтына кеме алуға болар еді.

Шамамен, біздің дәуірімізге дейін 2500 ж. бұрын Мысырда және Кіші Азия аймақтарында тауарлар мен көрсетілген қызметтер үшін төлем ретінде әр түрлі металлдарды – алтын, күміс және мысты пайдалана бастаған. Басында, оларды «құйма» ретінде пайдаланған, кейін «құймаларды» таңбалап, монеталар пайда болған.

«Монета» – деген сөз ежелгі Римде пайда болған, монеталарға бедер салу шеберханасы ретінде Джуно Монета ханшайымның Храмын пайдаланған. Кейін, монеталар жасайтын орындардың бәрін «монета» деп атап кеткен. Монетаның ағылшынша нұсқауы «минт», французша – «моне»; осыдан ағылшын сөзі «топеу» – «ақша» сөзі пайда болған.

Монеталар біздің заманымызға дейінгі VIII–VII ғғ. Лидия және Ежелгі Грецияда пайда болған. Дамыған мемлекеттерде пайда болып, монеталар көрші тайпаларда да тез тарап кетті.

Біздің дәуірімізге дейінгі VII–VI ғғ. өзінде Греция қалаларының көбінде монеталар жасалды. Ақшалы – монеталы бірліктердің негізі ретінде гректердің жалпы таразы бірліктері және олардың атаулары алынды: талант, мина, статер, драхма, обол. Талант және мина таразы бірліктерінің рөлін атқарды, ал статер, драхма, обол және 10 драхмнан аспайтын монеталар айналым құралына айналды.

Грек монета жүйесінің екі түрін ажыратады: статерге негізделген – «алтын» және драхмаға негізделген – «күміс» монета жүйелері. Аталған жүйелер Греция және эллин елдерінің негізгі монеталық жүйелері болған.

Одан басқа, Финикиялық, Абдер, Хоис, Родос жүйелері болған. Алтын және күміс монеталарымен қатар халқ және лепта сияқты мыс монеталары жасалған.

Римдік бірінші монеталар мыс пен қоладан біздің дәуірімізден шамамен 338 жыл бұрын Римде және орта Италияда сауда салмағы жүйесінің негізінде құйылған. Оның салмағы толық римдік фунтына тең болған – 272,88 грамм (ағылшын фунты – 453,59 грамм) және «асс» деп аталған. Біздің дәуірімізге дейінгі 338 ж. бастап бедер сала бастағаннан кейін «асс»-тың салмағы 54,59 г. дейін азайды. Содан бері римдік монеталық іс солид негізінде 4,55 г. салмағымен жасалды және мемлекеттің негізгі есеп бірлігі болды.

Қағаз ақшаның пайда болуы ақшаның даму тарихындағы елеулі оқиғалардың бірі болып саналады.. Ең ежелгі қағаз ақшалары деп біздің заманымыздан 2500 ж. бұрын пайда болған вавилондықтардың қолхаттары танылғанына қарамастан, ең ежелгі банкноттар, тарихшылардың айтуынша, Қытайда жасалынған. Біздің дәуірімізден 1273 ж. бұрын Құбылай Хан (1215–1294 жж., Қытайдағы монғол әулетінің негізін қалаушы, Шыңғыс ханның ұрпағы) ағаштың күрең қызыл түсті қабығынан жасалған және қазынашының қолы қойылған қағаз жазбаларын шығарды.

Бірінші еуропалық банк жазбасы – банкнота 1661 жылы Швецияда басып шығарылды. Бірінші қағаз ақша Британ империясында 1690 жылы Квебек қаласын сәтсіз қоршауға алумен байланысты төлеуге трофейлер болмаған кезде массачусетс жауынгерлеріне берілген уәделік жазбалары түрінде пайда болды.*

* <http://nominalis.ru>

Қазіргі заманғы Қазақстан жеріндегі бірінші монеталар V ғасырда пайда болған. Бірақ олардың барлығы шетел валютасы болған: қытай, византиялық, сонымен қатар шетел саудагерлері мен мәсіхшілері арқасында келген Сасанидтік ақшалар. Ең ыңғайлы және кең тараған ақшалардың бірі «ушу» деген қытай монеталары болған, олардың бауға іліп жүретін төрт бұрышты тесігі бар. Сонымен қатар, Римнен, Византиядан, Араб халифатынан, Үндістаннан және Монғолиядан келген алтын, күміс және платина монеталары жиі пайдаланылатын болған. Олар Тараз, Баласағұн, Отырар және Сауран аймақтарында ақша жасау басталған кезде үлгі ретінде қолданған. Монеталарда әр тайпаның белгісі – таңбаны бейнелеген. Мысалы, аңның немесе құстың суреті, балықтың суреті, бұлардың бәрі жер, аспан және суды бейнелеген.

VII–VIII ғасырлары Орта Азия мен Оңтүстік Қазақстанды арабтар жаулап алғаннан кезден бастап монеталарда араб тілінде жазулар пайда болды. Кейінірек Қазақстанның солтүстігін Ресей саудагерлері белсенді түрде игере бастады, нәтижесінде бұнда революцияға дейінгі Ресей ақшалары келді.

Міне, біздер **қазіргі замандағы қаржы нарығының негізгі түсініктеріне** де жақындап қалдық: бюджет, инвестициялар, несиелер, зейнетақы қорлары және т.б.

Ең алдымен, біздер **«қаржы» және «қаржылық жүйе»** деген түсініктермен танысуымыз керек. Орта Еуропада XVI–XVII ғғ. алғашқы буржуазиялық революцияларының нәтижесінде бұрын қалыптасқан монархтық режимдер сақталғанымен, монарх қожалығы шектеулі болған және ең

алдымен, монарх немесе король қазынаға билік ете алмады, себебі ол жалпы мемлекеттік ақша қорына айналды. Елдерде заңды түрде бекітілген мемлекеттік шығыстар (сарай істері, әскер және флот, құқық қорғау органдары, мемлекеттік басқару) мен кірістерінің жүйелері (салықтар, жинақтар, мемлекеттік мүліктің кірістері) құрылып, мемлекеттік қаржы жүйесінің негізіне айналды.

Бірақ, алғашқы қаржы жүйелері ежелгі заманда пайда болды деуге болады. Мысалы, Византияда бірнеше қаржылық ведомстволар болды, олар мемлекеттің ағымдағы шығыстары және кірістерімен айналысты, ал қазынаның артық ақшалары «қара күнге» немесе қысылтаяң жағдайларға арналған болатын. VI ғасырда Юстиниан императоры оған дейін билік еткен императорлардың жинаған ақшасына Әулие Софияны салып, Рим империясының ұлылығын жаңғыртты.

Сонымен, «**финансы**» – **қаржы** (латын сөзі *financia* – қолда бар ақша, кіріс деген мағынаны білдіреді) – бұл жеке адамның, компанияның немесе мемлекеттің қолда бар материалдық ресурстарының жиынтығы. **Қаржы** деген сөздің өзі тұрмыста әдетте ақша деген мағынада қолданылады.

Қаржы жүйесі деген түсінік қаржы деген жалпы түсінік анықтамасынан шығады. Қаржы жүйесінің әр бөлігі тек өзінің қызметін атқарады. Осылайша, кәсіпорын қаржылары өнім шығаруды қамтамасыз етеді – машиналарды, азық-түлікті, киім-кешекті. Олардың қатысуымен **жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) құрылады**. **Зейнетақы қорлары** мемлекет азаматтарына зейнетақы төлеуге қажетті қаражатты жинақтайды. **Мүлікті сақтандыру қорлары** табиғи зілзалаға ұшыраған кәсіпорындар мен халыққа келтірілген нұқсандарды өтеу үшін арналған.

Осылайша, қаржылық жүйенің әрбір сатысы нақты қаржылық қатынастың аймағы болып табылады, ал тұтастай алынған қаржы жүйесі – ақша қаражаттарының қорлары түзіліп және пайдаланылатын, қаржылық қатынастардың әр түрлі аймақтарының жиынтығын береді.

Әрбір мемлекеттің **қаржылық жүйесі** бір-бірімен байланысты екі үлкен **қосалқы жүйеден** тұрады – жалпы мемлекеттік қаржы (бюджеттер жүйесі – федеративтік, аймақтық, муниципалдық, мемлекеттік несиелеу жүйелері, мемлекеттік сақтандыру жүйелері) **және шаруашылық жүргізушілердің қаржылары** (өндіріс компанияларының, сауда кәсіпорындарының және басқа да коммерциялық құрылымдардың қаржылары, коммерциялық банк жүйесі, биржа жүйесі және т.б.).

Қаржы жүйесінің жетекші сатысы – **мемлекеттік бюджет** – мемлекеттің ақшалай қаражатының бас орталықтандырылған қоры. Мемлекеттік бюджет – ұлттық кірісті қайта үлестірудің басты құралы. Бұл қаржы жүйесінің сатысы арқылы елдің ұлттық кірісінің 40%-ға дейінгі үлесі қайта үлестіріледі.

Мемлекеттік бюджеттің негізгі кірістері салықтардан құралады, олар кірістің жалпы сомасының 70–90% астамын құрайды. Экономикасы дамыған елдерде негізгі салық түрлері – *жеке тұлғалардан алынатын табыс салығы, корпоративтік табыс салығы, акциздер, қосымша құн салығы, кеден баж төлемі* – мемлекеттік бюджетке бекітілген.

Мемлекеттік бюджеттен негізгі төмендегідей шығындар алынады: әскери мақсаттарға, экономикаға араласуына, мемлекеттік аппаратты қамтамасыз ету, әлеуметтік шығындар.

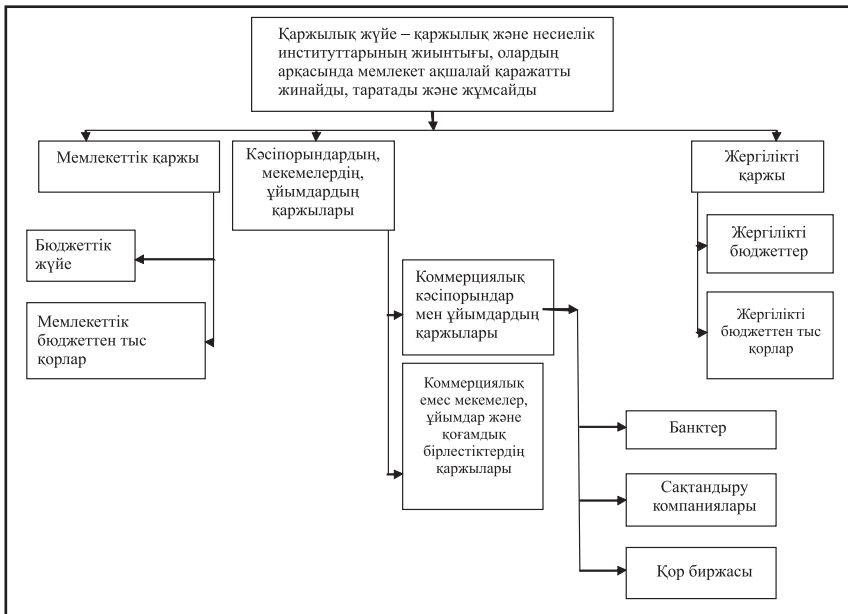
Мемлекеттік бюджет жергілікті басқару органдарына, арнайы үкімет қорларына, мемлекеттік кәсіпорындарға несиелер мен жәрдем ақша беру арқылы қаржылық жүйенің басқа сатыларына ықпал етеді.

Қаржы жүйесінің екінші сатысы – **жергілікті (аймақтық) қаржылар**. Олар жергілікті бюджет, муниципалитетке қарасты кәсіпорындардың қаржысы, автономиялық жергілікті қорлардан құралады.

Қаржы жүйесінің үшінші сатысы – **бюджеттен тыс арнайы қорлар**: *зейнетақы қорлары*, әлеуметтік сақтандыру қорлары және т.б.

Бірақ, мемлекеттің экономикасы тек қана мемлекеттік бюджет арқылы қалыптаспайды, банктер, сақтандыру компаниялары, зейнетақы қорлары сияқты әр түрлі қаржылық институттар ерекше маңызға ие. Бұлардың қызметтерінің негізін білу, біздің әл-ауқатымызға тікелей әсер етуі мүмкін. Неге? Себебі, біз бұл қаржылық мекемелерге жүгіне отырып, өз болашағымызға инвестициялаймыз.

Бүгінгі таңда, қаржылық құралдармен сауатты айналысатын болсақ, біз болашағымызды қамтамасыз етер едік: үздік білім алу, беделді мансап құру, мәртебелі өмір сүру. Біз қаржылық институттармен танысуды «*инвестициялау*» деген түсініктен бастаймыз, себебі, жоғарыда айтылған құрылымдардың әрқайсысына жүгінетін болсақ, банкке, сақтандыру компаниясына немесе зейнетақы қорына болсын, біз *инвестициялаймыз*.



Әлемдік қаржы орталықтары

Әлемдік қаржы орталықтары – халықаралық валюталық, несиелік және қаржы операцияларын жүзеге асыратын, құнды қағаздармен, алтынмен келісім жасайтын банктер мен мамандандырылған несиелік-қаржылық институттарының шоғырланған орталықтары. Ертеде, олар ұлттық нарықтар базасында құрылған еді, кейін әлемдік, валюталық, несиелік, қаржылық нарықтарда, алтын нарықтары негізінде құрылды. Бүгінгі таңда, осындай орталықтарға Лондон, Нью-Йорк, Токио, Цюрих, Люксембург, Майндағы Франкфурт, Сингапур және басқа да орталықтар кіреді.

2008 жылдың басында Дүниежүзілік Банк, БҰҰ және Z/Yen Group Ltd аналитиктері әлемдік қаржы орталықтарының кезекті Global Financial Centres Index рейтингін ұсынды. Рейтингтің өлшемі болып 62 фактор алынды, олардың дерлік барлығы қаржылық емес: экономикалық еркіндік, елдегі сыбайлас жемқорлықтың деңгейі, жаңа кәсіпорындар құрудың қиын немесе жеңіл болуы, коммерциялық жылжымайтын мүліктің бағасы, сонымен бірге сарапшылық қызметтердің сапасы мен еңбек нарығының иілгіштігі.

Әлемдік қаржы орталықтардың үздік ондығы

№	Қаржы орталығы	Баллдар саны (ең жоғары балл 1000-ға тең)
1.	Лондон	795
2.	Нью-Йорк	786
3.	Гонконг	695
4.	Сингапур	675
5.	Цюрих	665
6.	Франкфурт	642
7.	Женева	640
8.	Чикаго	637
9.	Токио	628
10.	Сидней	621

Лондон. Ұлыбритания, атап айтатын болсақ Лондон бүгінгі таңда негізгі әлемдік қаржы орталығы болып табылады. Аталған қаржы орталығы бүкіл әлемде инвесторлардан тартылған қаражат көлемі бойынша бірінші орынды алады. Күнделікті валютамен жасайтын келісімдерінің мөлшерінің өзі шамамен, 500 млрд. долл. құрайды.

Лондонда негізгі әлемдік алып компаниялардың өкілдіктерінің орналасуы тарихи қалыптасқан жағдай. Қазірдің өзінде, өз акцияларын орналастыру үшін үлкен компаниялар Лондонды таңдайды.

1673 жылы бірінші «С Hoare & Co» атты банктік кеңсенің құрылуы мен кейін 1694 жылы Англия Банкінің құрылуы Ұлыбританиядағы Лондон Сити қаржылық орталығының құрылуына себеп болды. XVII ғасырда Италия, Германия, Франция және Қытайдың саудагерлері Сити орталығында «физикалық тауарлар» сататын болған: алтын мен кофеден бастап тоқыма мен дәмдеуіштерге дейін. XIX ғасырдың ортасынан бастап бұл орталықтың басты саласы – **капитал саудасы** болды. Бұған әсер еткен көп себептердің ең бастысы – еркіндік болды. Италияндық және еврейлік банкир отбасылары, жібек маталарын сататын француз гугеноттары, XX ғасырдың аяғында американдық және жапон банкітері Лондонға келді, себебі бұл қала оларға еркіндік пен төзімділікті ұсынды.

Қазір, ол әлемнің жетекші қаржы орталықтарының бірі, және **Лондон Сити** немесе оның басқаша атауы – **Шаршы Миля** Лондондағы тарихи орталығы болып табылады. Дәл осы жерде біздің дәуірімізге дейінгі 43 ж. Рим легионерлері әскери қос тігіп, Лондиниум деп атап кеткен болатын. Лондон қаржы орталығы көптеген әлемдік қаржы нарықтарында жасалынатын келісімдердің үлескері болып отыр.

Лондон Сити орталығында 550 шетел банкі орналасқан және күн сайынғы жұмысшылардың саны 280 000 адамды құрайды, ал нақты тұрғындарының саны шамамен 5 000 адамнан аспайды.

Британ империясының өркендеу уақытындағы мемлекеттік әскери тапсырыстары мен экономикалық саладағы либералдық заңнамаға негізделген Лондонның көшбасшылығы Англия Банкіне тәуелді болған және қазірдің өзінде жағдай өзгере қойған жоқ. Англия банкі – Біріккен Патшалықтың орталық банкі болып саналады. Ертректе «Старая Леди» of Threadneedle Street аты

мен белгілі Банк 1694 жылы құрылған болатын. Қазіргі уақытта, Британ қаржы жүйесінің орталығында орналасқан банк Ұлыбританияның барлық ақшалы және қаржылық жүйесін тұрғылықты деңгейде дамыту және қолдау мақсатында қызмет етеді, бұл оның мемлекет пен бүкіл әлем экономикасының әл-ауқатты болуына салған үлесі болып табылады.

Банктің негізгі жұмысы үкімет институттарымен және басқа да ең ірі банктермен байланысты. Лондон халықаралық қаржылық орталығының статусы ішкі және халықаралық бағыттар бойынша жұмыс жасауға жол ашады.

Лондон қаржылық алаңдарының ішінен ең танымалылары:

- **LSE** (London Stock Exchange) — Лондон қор биржасы;
- **LIFFE** (London International Financial Futures and Options Exchange) — Лондон халықаралық қаржылық фьючерстер мен опциондар биржасы;
- **LME** (London Metal Exchange) — Лондон металл биржасы.

Нью-Йорк, немесе, американдықтардың өздерінің атауынша «Үлкен алма» – американдық арман қаласы, американдық рух пен тең мүмкіншіліктер қаласы және екінші халықаралық қаржы орталығы болып саналады. Ол АҚШ ұлттық экономикасының дамуына байланысты 1914–1945 жж. арасында қаржылық орталық ретінде қалыптаса бастады. АҚШ-тың қаржылық нарығын еске түсіргенде адамдардың көбісі Нью-Йорк қаласындағы – Уолл Стрит көшесін елестетеді. Көшенің атауы қала қабырғасынан шыққан, XVII ғасырда бұл көше Жаңа Амстердам (Нью-Йорктың бірінші атауы) қаласының солтүстік шекарасы болған.

XVIII ғасырдың аяғында көшенің басында платан ағаш өсіп тұратын, сол жерде сатушылар мен спекулянттар

ақпарат сататын болған. 1792 жылы олар өздерінің ассоциациясын «**Платан Келісімі**» деп атады, кейін Нью-Йорк Қор биржасы болып өзгерді. Содан бері қысқа және тар Уолл Стрит атты көше АҚШ қаржылық олигархтарының белгісі ретінде танылды.

Мұнда, ең үлкен *The Chase Manhattan Bank* және *The First National City Bank of New York* атты банктердің, сақтандыру қоғамдарының, кәсіби және басқа корпорациялардың өкілдіктері орналасқан. Нью-Йорк қор биржасы – әлемдегі қаржылық-банктік операциялармен айналысатын ең ірі орталық. Нью-Йоркте АҚШ-та қызмет ететін шетел банктері активтерінің 3/2 бөлігі шоғырланған.

Негізгі алаңдары:

- **NYSE** (New York Stock Exchange) – Нью-Йорк қор биржасы;
- **AMEX** (The American Stock Exchange) – Америка қор биржасы;
- **NASDAQ** (National Association of Securities Dealers Automated Quotation) – бағалы қағаздар бойынша дилерлердің Ұлттық қауымдастығының автоматизацияланған баға белгілеуі.
- Қазіргі уақыттағы нарықтағы даму үрдістері азиялық сауда алаңдарының маңызының ұлғаюын көрсетуде. «Экономикалық алыптар» – Қытай, Үндістан, Сингапур сияқты мемлекеттердің қаржы жүйелері жалпы әлемдік инвесторлар арасында жоғары тартымдылыққа ие болуда.

Өңірлік қаржылық орталығы. Алматы қ.

Біздің Қазақстанның да өз қаржылық орталығы бар. 2006 жылдан бастап Алматы қаласы өңірлік қаржы орталығы ретінде дамуда. Өңірлік қаржы орталығын құру туралы ойды Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаев ұсынған болатын.

Осылайша, 2006 жылдың 5 маусымында Қазақстан Республикасының «Алматы қаласының өңірлік қаржылық орталығы туралы» Заңы бекітілді. Алматы қаласының өңірлік қаржылық орталығының қызметін реттеумен Қазақстан Республикасы Алматы қаласының өңірлік қаржы орталығының қызметін реттеу агенттігі (бұдан әрі – Агенттік) айналысады.

Алматы қаласының қаржылық орталығын құру барысында халықаралық тәжірибе зерттеліп, оның концепциясын әзірлеу үшін Сингапур және Таиланд қаржылық орталықтарын құруға қатысқан Boston Consulting Group компаниясы тартылды.

Берілген кампанияның негізгі міндеті Қазақстанда қаржы нарығын дамытудың артықшылықтары мен кемшіліктерін зерттеу мен Алматы қаласында құрылуы жоспарланып отырған өңірлік қаржы орталығының құқықтық, инфрақұрылымдық және басқарушылық позициялары бойынша ұсыныстар әзірлеу болды.

Алматы қаласы қаржы орталығы ретінде даму үшін бірқатар артықшылықтары мен алғышарттары бар болғандықтан таңдалды. Бұл алғышарттардың ең бастысы – қаржылық делдалдардың дамыған қызмет көрсету нарығының бар болуы. Екіншіден, Алматы қаласында шетел капиталының қатысуымен құрылған әр түрлі қаржы институттары шоғырланған. Сонымен қатар, мұнда негізгі капиталмен қамтамасыз етушілер топтасқан. Оларға жататындар: банктер, зейнетақы компанияларын басқарушы компаниялар, сақтандыру ұйымдары, брокерлік-дилерлік ұйымдар.

Өңірлік қаржы орталығының негізгі міндеттері құнды қағаздарды дамыту, Қазақстан Республикасына инвестиция тарту, қаржылық секторындағы бәсекеге қабілетті қалыптасқан басымдылықтарды ұлғайту және ұлттық экономиканың инвестициялық әлеуетін кеңейту.

Еліміздің экономикасына түскен капиталды тарту жөніндегі механизмдері тиімді жұмыс жасаған жағдайда Қазақстан экономикасы, әсіресе Алматы қаласының өңірлік қаржы орталығы тәуелді болады. Ақша тек банкте жатпау керек, олар айналымда болып, өз қызметін атқаруы тиіс.

Қазіргі таңда республикамызда болашақтағы экономикалық дамуына жағдай жасау және ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру жөніндегі көптеген жобалар дайындалды. Оларды ендіру үшін тиісті қаржылық салыным қажет. Осыған байланысты қаржы қаражаттарының түсуін қамтамасыз ету және жаңа қаржылық құралдарды қалыптастыру қаржылық орталықтың міндеттерінің бірі болып табылады.

Маған инвестициялау не үшін қажет?

Өмірде солай, ақшаны болашақ өмірімізге жинап және сақтауымыз керек. Әр адамның өз талабы бар: біреу машина алғысы келеді, басқасы – пәтер немесе үй, ал үшіншісі белгілі бір университетте білім алу үшін ақша жинауды жоспарлайды, ал енді біреулерді қартайғанда қандай қаражатқа күнелтетіндері алаңдатады. Әрине, бұл мақсатқа жету үшін, ақша аспаннан салбырап түспейді. Немесе Австралиядағы миллионер атамыздың бар екенін білмей қалып, ойламаған жерден сізге бүкіл мұрасын қалдыратынына да үміттенбеңіз.

Маған ақша сандықшасы қажет пе?

Егер сіз ақша жинауды жоспарласаңыз, тек шешіміңіздің болуы жеткіліксіз, өйткені *инфляция* қарсы шығуы мүмкін. Атап айтқанда, сіз машина, пәтер алу үшін қаражат жинасаңыз, ол құнсызданады, себебі экономикада тауарға қарағанда, ақша ұсынысы тез өседі.

Сондықтан, сізге ертеңгі мәселені шешу үшін, бүгін ақшаны көбірек салуыңыз керек. Бұл жағдайда, сіз *инфляцияны* қуып жете алуыңыз да белгісіз. Кейде, сіз өз қаражатыңызды шетел валютасына салсаңыз, инфляцияны жеңуге болады. Бір мезетте доллар да, евро да инфляция үдеуінсіз-ақ құнсыздануы мүмкін. Себебі саяси және экономикалық оқиғалар негізінде халықаралық валюталық нарығындағы бағамның ауытқуында.



Инфляция

«Инфляция» деген терминнің (inflatio латын тілінен) тура аудармасы «ісіну» сөзін білдіреді. Инфляцияның бірнеше анықтамасы бар:

Инфляция – бұл ақшаның құнсыздануы, сатып алу қабілетінің төмендеуі, сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңсіздігі, ақшаның құнсыздануын анықтайтын ақша айналымының каналдарының процессінің толғандығы, тауарлар мен көрсететін қызметтер бағасының өсуі және халықтың өмір сүру деңгейінің төмендеуі.

Инфляция экономикалық құбылыс ретінде ақша пайда болған кезден бастап қалыптасып келеді. Бұл термин экономикалық ғылымда XIX ғасырдан бастап көп мемлекеттердің үкіметімен қағаз ақшаның айналысын жаппай енгізуден кейін қолдана бастады. Инфляция деген термин тікелей Солтүстік Америкада 1861–1865 жж. азаматтық соғыс кезінде пайда болып, ақша қағаздарының айналымын ұлғайту процессін көрсетті. Сонымен қатар, бұл термин Англия мен Францияда қолданылған. Бірақ инфляция термині экономикалық әдебиетте I-дүниежүзілік соғыстан кейін пайда болды.

Дүние жүзінде XX ғасырдың екінші жартысында инфляция барлық елдерде болды. Инфляция ақша айналысы үшін сипатталған: Ресейде 1769-дан 1895 жылға дейін (1843–1853 жж. басқа), АҚШ–1775–1783 жж. тәуелсіздік үшін соғыс кезінде және 1861–1865 жж. азаматтық соғыс кезінде, Англия – XIX ғасырдың басында Наполеонмен соғысқан кезде, Францияда – 1789–1791 жж. Француз революциясы кезінде. Инфляция әсіресе өрлеу қарқынына Германияда, бірінші дүниежүзілік соғыстан кейін, 1923 жылы күзінде, ақша көлемі айналысында 496 квинтиллион маркасына жетіп, ақша бірлігі триллиондаған есе құнсызданған сәтте жетті.

Келтірілген тарихи мысалдар инфляция біздің заманымыздың өнімі емес, бұрын да болғанын дәлелдейді. Қазіргі замандағы инфляция барлық елдерді жаулап алған, күрделі көпқырлы процессті көрсетеді. Инфляцияның тез өрлеу қарқыны ел мен халықтың экономикалық дамуына салмақты нұқсан келтіреді. Экономиканың ізгі нұсқауы – инфляцияның болмауы, ол әрі идеал сияқты, оған қол жеткізу өте қиын. Инфляция нарық экономикасының қауіпті әрекеті болып табылады, себебі ол экономикада тез таратылады. Оны туындатқан себептерді жою мүмкін болса да, өзін жою қиын.

Ал банкке жолықсақ қалай?

Иә, қаржы саласындағы мамандардың қызметтерін пайдалануға – белгіленген пайызбен банкке депозит салымын салуға болады.

Банк, салым, пайыздық мөлшерлеме дегеніміз не?

Сіз, анаңыздың қияр тұздағанын көрдіңіз бе? Көрсеңіз, солай ақша да бұзылмай, ұзақ сақтала алады. Қияр өз дәмді сапасын жоғалтпайды, ал сіздің капиталыңыз (немесе, сәтті инвес-

тициялау жағдайында – көбейеді) өзінің сатып алу қабілетін жоғалтпайды – атап айтқанда, ақшаны дәл сол үшін инвестициялайды. Қиярды кіші банкі, үлкенірек банкі, бөшкеге тұздаған сияқты, сіз ақшаңызды түрлі қаржы құралдарына инвестициялай аласыз.

Ал, енді ең қарапайым деп көрінетіні – банктен бастайық.

Банк жүйесі. Әрбір мемлекеттің банк жүйесі метрополитенге, ал банктер метродағы станцияларға ұқсайды. Метроның станциялары сияқты тасымалдау үшін жолаушыларды отырғызады, банктер ұйымдар мен адамдардан сақтау немесе басқа банктерге жіберу үшін ақша қабылдайды. Бұл жағдайда жолаушы метроға отырып, қай станциядан отырғанына қарамастан, қалаған бір станциясына бара алады. Сондай-ақ, ақшамен де солай, сіздің шотыңыз бір банкте ашылған болса да, сол банктен Қазақстанның әрбір банкіне ақшаңызды жібере аласыз.



Банк түрлері

***Банк** – еркін ақшалай қаражаттарды (салымдар) жинақтайтын қаржы кәсіпорыны, оларды уақытша пайдалануға несие (заем, ссуда) ретінде береді, мекемелер немесе жеке тұлғалар арасындағы өзара төлемдер мен есептер жасасуға көмек көрсетеді, жаңа ақшалар (эмиссия) шығарылымын қоса, елдегі ақшалай айналысты реттейді.*

***Орталық (эмиссиялық) банк** көп елдерде мемлекетке бағынады. Мемлекет банктің капиталын (США, Италия, Швейцария) иеленбесе де, немесе ішінара (Бельгия – 50%,*

Жапония – 55%) иеленсе де орталық банк мемлекеттік органның қызметін атқарады.

Орталық банк негізгі қолма-қол ақшалай массаны құрайтын – банкнотты (эмиссия) айналымға шығару үшін монополиялық құқығы бар. Ол несиелік – ақшалай саланы және валюталық айналысты реттей отырып, ресми алтын валюталық резервті сақтайды, мемлекеттік саясатты жүргізеді. Орталық банк мемлекеттік қарызды басқаруға қатысады және мемлекет бюджетінің кассалық – есеп қызметтерін көрсетуді іске асырады. Өз ережесі бойынша несиелік жүйеде орталық банк «банктердің банкі» деген рөлді атқарады, яғни міндетті резервтерін және коммерциялық банктер мен басқа мекемелердің еркін қаражаттарын сақтайды, оларға ссудалар береді, «соңғы инстанцияның несие берушісі» ретінде болады, өз бөлімшелерінен, немесе арнайы есеп палаталарынан ақшалай міндеттермен өзара есеп алудың ұлттық жүйесін ұйымдастырады.

Коммерциялық банктер – несиелік жүйенің негізгі сатысы. Олар банк операцияларының барлық түрлерін жүзеге асырады. Коммерциялық банктердің тарихи қалыптасқан қызметтері: ағымдағы шотқа салымдарды алу, өндіріс және сауда кәсіпорындарына қысқа мерзімді несие беру, олардың арасында есеп жасасу. Коммерциялық банктердің қазіргі замандағы жағдайы ұлғайтылды: мерзімді және жинақ салымдарды қабылдайды, орта және ұзақ мерзімге несие береді, халыққа несие беру жүйесін (тұтынушылық несиені) құрды.

Коммерциялық банктер есеп-комиссиялық және сауда-комиссиялық операцияларды атқарады, факторинг, лизингпен айналысады, шетелдегі филиалдық желілерді белсенді ұлғайтады және көпұлттық консорциумдарға (банктік синдикаттарға) қатысады.

Мамандандырылған банктер

Инвестициялық банктер – бұлар бағалы қағаздар шығаратын компаниялар/корпорациялар және қорнарығы арасындағы делдал рөлін атқарады. Инвестициялық банктер үшін тәжірибе, корпорациялардан акциялар немесе облигацияларды тікелей қабылдау болып саналады. Кейін аталған банктер тобы жеке тұлғалар мен ұйымдарға бағалы қағаздарды сату үшін синдикат қалыптастырады.

Инвестициялық банктер қаржылық транзакциялар, қосылу мен жұтылу келісімдері кезінде консалтинг қызметтерін көрсетеді, бағалы қағаздарды тарату кезінде гарант ретінде қызмет етеді.

Жинақ банктері – бұл жергілікті және ұлттық несиелік мекемелер. Бұл санаттағы банктерді мемлекет қадағалайды. Жинақ банктерінің пассивті операциялары халықтан ағымдағы және басқа да шоттарға салым қабылдайды. Активті операциялар тұтынушы және ипотекалық несие, банк ссудаларын беруді, жеке және мемлекеттік бағалы қағаздарды сатып алуды ұсынады.

Ипотекалық банктер – жылжымайтын мүлікті (жер, үй, пәтер) кепілге алу арқылы ұзақ мерзімді несие береді. Аталған банктердің пассивті операциялары ипотекалық облигацияларды шығарумен айналысады.



Айырбасқор, өлшеуіш рейкалар және бірінші орталық банкі тарихынан*

Айырбасқор дегеніміз кім? Иса пайғамбар заманында еврейлер Иерусалимге храм жинағын төлеуге келген кезде, айырбасқорлар төлемді сол кезде қалыптасқан арнайы монета – шекелдің жартысы ретінде қабылдаған.

* www.new.sibpressa.ru

Ол таза күмістің жарты унциясынан тұрған, басқа монеталармен салыстырғанда Рим императорының суреті бейнеленбеген болатын. Сондықтан, еврей үшін шекелдің жартысы жалғыз гана монета болып есептелген.

*Иса қазасынан мың жыл өткен соң орта ғасырдағы Англияда айырбасқорлар көбейе бастады, олар ақшаларды азайтып, айналыстағы ақша санын белгіледі. Және олар банкир атағына ие болмағанмен бүкіл Британ экономикасымен айла-шарғылар жасай бастады. Олардың көбі зергерлер болатын, бірақ олар халықтан сақтауға бағалы заттар алатын болғандықтан, **алғашқы банкирлер** болып аталды. Ал алғашқы қағаз ақшаларды қолхат деп атаған, ол зергерге тапсырылған алтын үшін берілетін болған. Кейін, қағаз ақшалар қолхат арқылы дами бастаған, алтын және күміс монеталарының орнына қағаздан жасалған ыңғайлы ақшалар пайда болған. Бұл жағдайда зергерлер қамтамасыз етілмеген ақша несие беріп, оны пайдаланғаны үшін пайыз жинаған. Сонымен, ішінара қамтамасыз ететін банк операциялары туындады, яғни несие депозиттегі активтер сомасынан көбірек берілетін болды. Мысалы, сіз сақтауға 1.000 доллар салсаңыз, олар сізге пайдаланғаныңыз үшін пайыз алып қағаз ақшамен 10.000 несие береді. Яғни, зергерлер көбірек алтын қабылдау үшін қағаз ақшаларды көп ұстайтын болды. Бүгінгі таңда, резервте бар ақшадан көбірек банк операцияларымен ішінара жабуға болатын несиеге ақша беру тәжірибесі ұлғайды.*

Ежелгі зергерлер, нарықтағы «жеңіл ақшалар» мен «байланыс ақшалар» арасындағы ақша санын реттеу арқылы үстеме пайда көруге болатынын анықтады. Ақшалай масса көбейе бастағанда, несиелеу жеңілдей түседі. Адамдар бизнестерін ұлғайту үшін несие алады. Ал, ақшаның ұсынысы азаяды, несиенің бағасы өседі және несиелеу күрделенеді.

Өлшегіш рейкалар

Шамамен, б.з.б. 1100 ж. бұрын ағылшын королі Генрих I зергерлерден ақша шығару құқығын тартып алғысы келді. Ол барлық құнды деп белгіленген заттарды қолданыстан шығарды, әсіресе, кедейлер арасында қалыптасқан, теңіз қабыршақтары мен қауырсындар және т.б. Бірақ, ол тарихта қалған ақшалай жүйесінің ерекше бір түрін ойлап шығарған болатын, бұл – **Өлшегіш Рейкалар** деп аталып кеткен. Аталған жүйе 726 жыл қолданып, тек 1826 жылы ғана пайдаланудан шығарылған.

Өз мәні бойынша жаңа ақшалай жүйе ағаш рейкаларға негізделген, оның бір жағында номиналды көрсететін таңбасы болған. Рейканың бір жартысы жасанды болмау үшін корольда сақталатын болған, ал екіншісі айналымға жіберілген. Қазіргі таңда, Англиядағы Банк Мұражайында сақталған өлшеуіш рейканың үлгісі өте үлкен, 25 мың стерлинг фунтына сай келеді. Англия банкінің алғашқы акционерлерінің бірі осы ағаштың кесегі арқылы сол замандағы дүниежүзінің ең құдіретті және бай корпорацияларының бірінен акциялар сатып алды. Неге сол кездегі адамдар ағаштың кесегін ақша ретінде санаған? Бұл өте қызық сұрақ. Бұның құпиясы, келесіде: ақша – бұл адамдардың өзара ақша ретінде пайдалануға қабылдаған зат. Біздің заманымызда ақша деген не? Тек қағаз ғана. Демек, мұның да өз даналығы бар – сол уақыттағы Генрих королі корольдық салықтарды төлеу үшін өлшеуші рейкаларды пайдалануға бұйырған. Аталған ақшалай жүйе ұзақ уақыт пайдаланылды, ең қызығы, Британ Империясы осы өлшеуші рейкалар арқасында құрылды.

Бірақ металдан жасалған монеталар ешқашанда қолданыстан шығарылмағанын ұмытпаған жөн. Олар да, өлшеуші рейкалар сияқты салық төлеу үшін пайдаланылған. XV ғасырдың соңында, Генрих VIII ко-

ролі өсімқорлыққа байланысты заңдарды азайтты, сондықтан айырбасқорлар өз ықпалдарын тез қалпына келтірді. Олар бірнеше онжылдықтарға алтын және күміс монеталарына сұранысын арттырды.

Аяғында, Елизавета I-ші таққа отырғанда, өз ағылшын ақшаларын шығаруға шешім қабылдады. Ең бірінші шешімі, Корольдық Қазынада алтын және күміс монеталарды басу және ақшалай массамен басқарудың мәселелерін үкіметке тапсыру болды.

Ақшаларды қадағалау – Ағылшын революциясының себебі болған жоқ, бірақ діни келіспеушіліктер әсерімен – ақша ең басты себепке айналды. Ақшалай айналымның арқасында айырбасқор Оливер Кромвель Чарльз королін тақтан түсіріп, Парламентті таратты.

Англия банкі

XVI ғасырдың аяғында Англия қаржылық дағдарысқа ұшырады. 50 жылға созылған Франциямен соғыс елдің экономикасын әлсіретті. Сонда, үкімет чиновниктері саяси курсты жалғастыру үшін айырбасқорлармен несие алуға келісімге келді. Айырбасқорлардың сұраған бағасы өте жоғары болғандықтан, үкімет ойламаған жерден ақша басып шығаратын өз банкін құрды.

Сонымен, тарихта алғашқы орталық банк пайда болды – Англия Банкі.

Англия банкі 1694 жылы тіркеліп, өз қызметін пайыздық несие беруден бастады.

Адамға банк не үшін қажет?

Мемлекетке ақша қажет, себебі мемлекет ішінде халық пен ұйымдар өз тауарлары мен көрсетілген қызметтерін тиімді алмасуы қажет. Ақша бар болса, оларды есептеу, сақтау және аудару үшін бір жүйе қажет, ол жүйе банктерден тұрады. Үлкен

және кіші банктер бар, олар да метро станцияларына ұқсас болып келеді, орталықта кісі көп, ал шеттерінде аз. Маңыздысы, әр банк есеп жүйелері арқылы байланысқан, сондықтан әр банк сізге шот аша алады.

Банк шоты деген не?

Әр банктің клиенттері аз емес. Себебі, ірі банктің әр клиенті банкке ақша салады, банк оның есебін жүргізеді, қанша ақша салғанын (немесе алғанын) есепке алып отыру банктің міндеті. Банк клиенттің ақшасын қабылдап «ортақ пайдалануға» сала алмайды. Өз клиенттерінің операцияларын бақылау үшін, олар клиенттердің ақшалай операцияларын бөлек жазып отыруы керек. Осының бәрін жасау үшін, банк әр клиентке шот ашып отырады, атап айтсақ, шот – бұл банктегі жасалған ақшалай операциялардың жазбасы.

Банкте шот сізге неге қажет?

Шынымен де, сізге банктегі шот неге қажет? Бұның бірнеше себептері бар. Біріншісі, банк сіздің тапсырысыңыз бойынша ақшаңызды талап етілген жерге жібере алады. Қазіргі уақыттағы адамдар бірнеше қызметтер түрін тұтынады, мысалы сіздің ата-анаңызға ай сайын: пәтерге, телефонға, домофонға, гаражға, Интернетке, ұялы телефонға және т.б. төлеу қажет. Ал, әр ұйымның осы қызметтерді көрсететін банктерде өз есеп шоттары бар. Әр түрлі көрсетілген қызметтерге төлем жасау үшін *ағымдағы жеке шоттан* қаражат жіберуге болады. Немесе, шоттағы ақшаны ай сайын жинауға болады, кейін өз арманыңызды орындайсыз: велосипед сатып аласыз немесе Африкаға саяхат – сафариге барасыз. Ол үшін сіз, ақшаңызды сақтау үшін банк таңдауыңыз қажет.

Банкті таңдаудың келесідей негізгі шарттары бар, олар: *салым түрі, салым мерзімі және салым валютасы*. Сонымен

бірге, салымның сомасы да маңызды – бірақ әдетте салымның ең төменгі сомасын банк өзі белгілейді.

Түрлер бойынша салымдар келесіге бөлінеді: **талап етілгенге дейінгі салым** (басқа сөзбен айтқанда, қалаған уақытыңда алу) және **мерзімді** (белгіленген мерзімге). Яғни, мерзімді салымның мөлшерлемесі жоғары (банк өз клиенттерімен кепілді мерзімге салынған салымдары үшін сыйақысын төлейді).

Салым бойынша пайыздық мөлшерлеме дегеніміз не?

Салым бойынша пайыздық мөлшерлеме — ол салымға өз қаражатыңызды орналастырған үшін алынатын сыйақыны белгілейтін мөлшерлеме. Пайыздық мөлшерлеме деп жылдық пайыздық мөлшерлемені айтамыз.

Пайыздар салымның соңғы мерзімінде немесе мерзімінің бітуіне қарай (мысалы, айына бір рет) аударылады. Сонымен қатар ескерілуі тиіс жағдай: «аз» салымнан гөрі, «ірі» ақшаның депозитке салу мөлшерлемесі жоғары, «ұзақ» депозит бойынша мөлшерлеме «қысқа» депозиттен жоғары.

Салымның сомасы деген не?

Салымның сомасы сіз банкке шот ашуға келгенде әкелген бастапқы сомадан және қосымша төлемдерден (егер сіздің салымыңыз толтырылатын болса, және сіз банк шотына жиі ақша салып тұрсаңыз) тұрады.

Салым ашу үшін қандай құжаттар қажет?

Ересек адамға салым ашу үшін тұлғаны куәландыратын құжат жеткілікті (көбінесе, бұл – жеке куәлік немесе төлқұжат). Егер арнайы (мысалы, ардагер, зейнеткер, студент, кейбір салалардың қызметкерлері үшін) салым ашатын болсаңыз, яғни банк міндетті түрде осы санатқа жататыныңызды

куәландыратын құжат сұратады – мысалы, зейнеткерлік кітапшасы немесе студенттік билет.

Банкте балаға шот ашуға бола ма?

Әрине, болады! Әр бала 6 жастан 16 жасқа дейін VISA – халықаралық дебеттік төлем карточкасын ала алады. Бұл карточка жас клиенттерді ересек өмірге баулуға септігін тигізеді – тауар сатып алуға және банкоматтан ақша алу осы істің бастамасы. Төлем карточкасын балаға алудың бір ерекшелігі, балаға ақшамен айналысуды, жеке қаражатын жоспарлауды және бақылауды үйретеді.

Балаға арналған банк картасының қызмет көрсету шарттары

Шот картасы ата-ананың атына ашылады. Ата-анасының атына негізгі карта, ал баланың атына – қосымша карта беріледі. Карталар «дебеттік» болғандықтан, несиелік лимит оған берілмейді.

Ата-анаға өз баласының картасына шығындарының лимитін белгілеп қоюға болады, мысалы, күнделік ақша немесе тауар сатып алуға арналған операциялардың сомасын шектеуге болады. Банкпен стандарттық шектеулер қойылады – банкоматтарға және сатып алынған заттарға тәулігіне – 5000 теңге.

Картаны рәсімдеу үшін қажетті құжаттар

Ата-ананың біреуі (немесе қорғаншы) банкке келесі құжаттардың түпнұсқаларымен келеді:

- әкесінің немесе шешесінің жеке куәлігі;
- әкесінің немесе шешесінің СТН;
- баланың туу туралы куәлігі;
- егер бала 16 жастан асқан болса, жеке куәлігі және СТН (болған жағдайда).

Картаны қалай рәсімдейді?

Банктің әрбір филиалының балаларға арналған карта бойынша қызмет көрсететін менеджерге әкесі немесе шешесі жолығып (менеджердің үстелінде тиісті жазу көрсетілген), келесі құжаттарды толтыруы керек:

- Төлем карточкасын беру және қызмет көрсету жөніндегі келісім-шарт;
- VISA төлем карточкасын алу жөніндегі өтініш;
- Қолтаңба үлгісі бар құжат;
- Балаларға арналған қосымша карточкасын алу жөніндегі өтініш.

Құжаттарды рәсімдеген кезде банк қызметкері ата-анасының телефонына транзакциялар бойынша SMS – ақпараттандыруды орнатады және ай сайынғы көшірмелерді ата-ананың электрондық поштасына жіберіп отырады.

Карта бойынша көрсетілген қызмет үшін жылдық комиссияның төлемін аударғаннан кейін банк карта дайындайды (3–14 күн аралығында, Қазақстанның аймағына қарай). Ата-анаға карта алу үшін Банктің филиалына немесе бөлімшесіне келу қажет.

Банк несиелері

Шетелге оқуға барғыңыз келеді ме? Жаңа компьютерді қалайсыз ба? Банк несиесі – бұл сіздің мәселелеріңіздің шешуші құралы және сіздің жоспарларыңызды орындауға мүмкіндік беруші.

Қандай да бір себептермен банктан несие алу туралы шешім қабылдаған адамдарды – *заем алушы дейміз*.

Несие неше түрлі себептерге беріледі, олар: пәтерді жөндеуге, автомашинаны, ұялы телефондарды, автомашина шиналарын, тұрмыс техникасын сатып алуға және т.б. мақсаттарда беріледі. Банк өз заем алушыларына дұрыс ақпарат беру үшін, несиелердің арнайы классификациясын

жасап шығарды, мысалы:

- Тұтынушы несиелері немесе шұғыл қажеттілікке арналған несие;
- Автомобиль сатып алу несиелері;
- Тауар несиелері (тұрмыс және аудио-видео техника сатып алуға);
- Жас отбасылар несиелері;
- Жылжымайтын мүлікті сатып алу несиелері (үй, пәтер сатып алуға, құрылысқа немесе қайта құруға арналған несиелер);
- Жылдам – несиелер (дүкеннен тауар сатып алу – банк өкілі арқылы);
- Ипотекалық несиелер (Жылжымайтын мүлікті сатып алуға);
- Жалақы арқылы алынатын несиелер;
- Білім алу несиелері;
- Сенімді несиелер және т.б.

Олардың кейбіреулері туралы әңгімелейік.

Әрине, алдымен, сізге қазіргі заманға лайықты және ең тиімді несиелердің бірі білім алуға арналған несие туралы айтып өтейік.

Білім алу несиесі

Білім алу несиесі Қазақстанның банк жүйелерінде әлі жас деуге болады. Дегенмен, *білім алуды несиелеу* көпшілікті қызықтырып үлгерді. Яғни, отандық жоғары оқу орындарына мемлекеттік тапсырыс бойынша оқуға түсу жылдан жылға қиындап барады.

Білім алу несиелерінің түрлері

Білім алу несиелерін екі түрге бөлуге болады, олар:

- *тұтынушы несиесінің бір түрі ретіндегі білім алу несиесі;*

- *«Қаржылық орталық» АҚ кепілділігімен берілетін білім алу несиесі.*

Тұтынушы несиесінің түрлері ретіндегі білім алу несиелері

Бұл жағдайда тұтынушы несиелері мақсатты емес және оны білім алу үшін төлеген жағдайда ғана білім алу несиесіне жатады. Мақсатты емес тұтынушы несиелердің айырмашылығы несиенің сомасының мөлшері (мыс.: 1 млн. теңгеден көп емес), несиелеу мерзімі (максимум бес жыл) мен сыйақы мөлшерлемесінде. Тұтынушы несиесін рәсімдеуде банктердің көбісі Сізге кепілдік қамтамасыз ету және кірісті куәландыратын құжат талап етеді. Тұтынушы несиені көбінесе ата-аналарыңыз рәсімдейді, себебі олардың тұрақты ай сайынғы кірістері бар.

«Қаржы орталығы» АҚ кепілдігімен берілетін білім алу несиелері

«Қаржы орталығы» АҚ кепілдігімен берілетін білім алу несиелері тұтынушы несиелерден бірнеше түбегейлі позициялар бойынша ерекшеленеді. Біріншіден, бұл мақсатты несиесі, яғни білім алуға төлейтін, білім беру мекемесінің шотына заем алушының атынан аударылады. Екіншіден, несиенің сомасы, Сіздің білім алатын төлемнің сомасымен шектеледі, ұзақ мерзімді несиелеу (10 жыл) және сыйақы мөлшерлемесі төмен. Сонымен қатар, бұл АҚ «Қаржылық орталығы» кепілдігімен берілетін білім алу несиесі болса, Сіз оқу кезінде тек пайыздарын төлеуге құқыңыз бар, ал қарыздың негізгі сомасын – жоғары оқу орынын бітіріп, жұмысқа орналасып, жарты жылдан кейін төлеуге болады.

«Қаржы орталығы» АҚ кепілдігімен берілетін білім алу несиесін қалай рәсімдеуге болады?

«Қаржы орталығы» АҚ кепілдігімен берілетін білім алу несиесі «Қаржы орталығы» АҚ банк-әріптесімен беріледі. Ол үшін Сіздің үлгеріміңізді куәландыратын құжат, сіздің сол оқу мекемесінде оқитыныңызды растайтын анықтамамен бірге тұрақты құжаттар топтамасын тапсыру қажет. Тұтынушы несиесінен айырмашылығы – студенттің өзі заем алушы болып саналады. Бірақ та, студенттің табысы болмағандықтан, оған міндетті түрде қосалқы заем алушы қажет.

Сізден қажетті құжаттарды алған соң, банк-әріптес алдын-ала шешім қабылдап, «Қаржы орталығы» АҚ жібереді. «Қаржы орталығы» АҚ банкке заем алушының несиені қайтара алмаған жағдайға өз кепілдігін береді. Кепілдікті алып, Банк-әріптес сізбен банк қарызына келісім-шарт жасадады, кейін сіздің шотыңызға несиенің сомасы аударылады.

«Қаржы орталығы» АҚ кепілдігін алу үшін студенттің үлгерімі 3,5 баллдан төмен емес немесе ҰБТ нәтижесі бойынша 50 баллдан жоғары болуы керек және Қазақстан Республикасының азаматы болуы қажет. Сонымен бірге, студент білім алып жүрген оқу мекемесі аттестаттаудан өткен болуы шарт.

«Қаржы орталығы» АҚ кепілі қанша тұрады?

«Қаржы орталығы» АҚ кепілінің сомасы 1,0%–2,2% аралығында, кепілдендіру сомасына байланысты анықталады. 1,0% немесе студенттің үлгеріміне байланысты. Тәуелділік келесідей: студенттің үлгерімі жоғары болса, кепілдіктің сыйақы сомасы төмен болады. Сондықтан, біз білім алуды «өнімді» етуге тырысамыз.

Несиені талапкерге де, студентке де, магистрантқа да рәсімдеуге болады. Әр банктің өз шарттары, талаптары,

пайыздық мөлшерлемелері бар, сіз өз қалауыңыз бойынша ыңғайлы банк таңдауыңызға болады.

Банкке тапсыратын қажетті құжаттар топтамасының үлгілері :

Заем алушыға (студентке)

1. жеке куәлігі
 2. СТН
 3. тіркелуі
 4. ҰБТ (талапкерлерге)
- Үлгерімі туралы анықтама (студентке)
5. Келісім-шарт (ЖОО жасасқан), шот-фактура (ЖОО бухгалтерлік бөлімімен беріледі)

Қосалқы заем алушыға (туыстары/әрбір 3-тұлға)

1. жеке куәлігі
2. СТН
3. тіркелуі
4. жұмыс орнынан анықтама
5. соңғы 6 айдың жалақысы туралы анықтама
6. соңғы 6 айдың зейнетақы қорына аударымдар туралы анықтама, ӘЖК.

Ақша ЖОО-ның шотына семестр сайын (транш түрінде) аударылып тұрады, келесі семестрде сіз тек екі құжат тапсыруыңыз қажет: оқуға қанша сома аудару және үлгеріміңіз 3,5 баллдан төмен емес екені туралы құжаттар.

Көрнекілік ретінде келесі есепті келтіреміз, мысалы:

Несие мерзімі – 10 жыл,

Пайыздық мөлшерлеме – 15% жылдық,

2 курс студенті 600 000 теңге (несиелік желі сомасы) сома-сына несие рәсімдейді

Оқудың жылдық сомасы – 200 000 теңге.

Ақша ЖОО-ның шотына семестр сайын аударылып тұрады (яғни 100 000 теңге), оқу барысында сіз тек сыйақы пайызын ғана төлейсіз:

– бірінші семестр – 1250 теңге;
– екінші семестр – $1250+1250=2500$ теңге (бірінші + екінші семестрдің сомасы);

– үшінші семестр – 3750 теңге,
яғни, ай сайынғы жарналар алынған транштарға қарай тепе-тең өсіп отырады. Оқу және жұмысқа орналасу (жарты жыл жеңілдік) барысындағы сыйақының пайызын өтеу принципі осындай.

ЖОО бітірдіңіз, жұмысқа орналастыңыз, кейін 7 жылдың ішінде ай сайын негізгі қарызыңызды өтейсіз, мысалы 12 000 теңгеден.

Қаржы орталығымен кепілдендірілген білім алу несиесін алу үшін міндетті талаптар:

- Қазақстан Республикасының азаматтығы;
- Қазақстан Республикасы территориясында тұрғылықты жер бойынша тұрақты немесе уақытша тіркелу;
- Оқу Қазақстан Республикасындағы аттестаттаудан өткен ЖОО мекемелерінде рұқсат етіледі; «Бакалавр», «Маман», «Магистр» бағдарламалары бойынша;
- Заем алушының орта үлгерімі ҰБТ және кешенді тестілеу нәтижелері бойынша 60 (алпыстан) төмен болмау керек;
- Ағымдағы емтихан сессиясының нәтижелері бойынша орта баллы 3,5 (үш жарым) балл болу керек.

Несилер екінші деңгейдегі банктерге беріледі. Бүгінгі таңда, Қаржы орталығы бірнеше отандық банктермен қарым-қатынас жасап отыр.

Әр банк-әріптеспен қаржы орталығы келісімдер жасасқан, оның негізінде әр банкпен ЖОО-да «бакалавр», «маман» және

«магистр» бағдарламалары бойынша оқуды төлеуге қатысты несиелік өнімдер дайындалған.

Транштың ең жоғары сомасы: семестрдің оқу сомасынан көп емес, (ЖОО-ның анықтама шотында көрсетіледі). Үлгерімнің негізгі белгісі, әр семестр сайын сіз үлгеріміңіз туралы анықтама ұсынуыңыз қажет. Сіздің үлгеріміңізден біздің кепіліміздің пайызы анықталады, біздің кепіліміздің пайызы жоғары болса, банктің мөлшерлемесінің пайызы да төмен болады.

Қаржылық орталығының кепілі студенттерге кепілсіз несие алуға мүмкіндік береді, ол үшін жақсы үлгерім көрсетуі қажет. Кепіл алдағы әр оқу семестріне берілген несие сомасына байланысты 50% дан 95% дейін беріледі.

Аталған бағдарламаның ерекшелігі – негізгі қарызды оқу бітіріп және жұмысқа орналасып алты ай өткен соң өтеуге болады. Бұл – студент оқу барысында несиенің өзін өтемей ақ, банкке тек қана есептелген сыйақысын төлеуге құқығы бар. Бағдарламаның негізгі мақсаты – оқу бітірген соң студентке 6 ай жұмысқа орналасу үшін мүмкіндік беріп өтеу мерзімін ұзарту болып табылады.

Несиені алу үшін Сіздің жасауға тиісті қадамдарыңыз:

- 1) Аталған банктерге жолығып, менеджерден кеңес алу;
- 2) Қажетті құжаттар топтамасын ұсыну;
- 3) Банктің несиелік комитетінің оң шешімінен кейін несие алу.

Міндетті шарт – қосалқы заем алушының немесе Кепілдендіруші тұлғаның болуы (мұнда туысыңыз немесе басқа тұлға).

«Қаржы орталығы» АҚ және студенттің арасында делдал рөлін тікелей несие беретін екінші деңгейдегі банктер атқарады. Сонымен, аталған бағдарлама Қазақстан Республикасының азаматтарына лайықты білім алуға мүмкіндік береді.

Қосымша анықтаманы Сіз, қалаңыздағы білім алу бағдарламаларына қатысты банктердің филиалдарынан аласыз.

АҚ «Қаржылық орталығының» мекен-жайы:

Астана қаласы, 010000, Қабанбай батыр даңғылы, 28 үй, 4
офис

тел: 8 (7172) 24-50-62, 24-44-36;

факс: 8 (7172) 24-44-37



Қаржы орталығы: нақты сұрақтарға – нақты жауаптар¹

1. Мен Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің экономика факультетінің екінші курсында оқимын. Оқу төлемақысы қымбат. Жақында мен газеттен сіздің білім алуға берілетін несиелер туралы жарнамаңызды оқып, сол назарымды өзіне аудартты. Мен басқа қалада тіркелгенмін, Астана қаласынан несие алуға болады ма?

Білім алу несиесін Қазақстан Республикасының аумағында тіркелген әрбір азамат алуға құқылы.

Яғни, студент басқа қалада оқуы мүмкін, ал несие қосалқы заем алушының тұрғылықты жерінен беріледі. Міндетті шарттарының бірі қосалқы заем алушының немесе кепілдендіруші тұлғаның болуы, және олар Қазақстан Республикасының аумағында тұрақты немесе уақытша тұрғылықты жерінде тіркелген болуы қажет.

* <http://www.fincen.kz/>

Үлгі ретінде бір студентті келтіреміз – Ақтөбе қаласында оқып, несиені Қызылорда қаласының екінші деңгейлі банктің филиалында рәсімдеген.

2. Менің университетімде жылдық оқу төлемақысы 120 мың теңгені құрайды. Мен ай сайын қанша төлеуім керек?

Білім алуды несиелеу бағдарламаларының артықшылығы – оқу мерзімі аяқталған соң 6 ай қосып жеңілдік мерзімін беру. Сонымен қатар, сіз оқу барысында негізгі қарызды өтемей ақ, банкке тек есептелген сыйақысын төлей аласыз. Оқуды бітіріп 6 айдан кейін негізгі қарызыңызды өтеуді бастайсыз. Бағдарламаның негізгі мақсаты – оқуды бітіргеннен кейін түлекке жұмысқа орналасуға мүмкіндіктің қамтамасыз етілуі.

Тағы бір ерекшелігі оның білім алу несиесіне кепіл беруі және сонымен қатар семестр сайын университеттің шотына несиені аударып отыратындығы.

Несиені бірінші семестрдің мөлшерімен (60000 теңге) алғаннан кейін, ай сайын, жарты жылдың аралығында, Сіз тек сыйақы пайызын төлейсіз, оның сомасы 900 теңге.

Несиені екінші семестрден кейін алған соң (60000 теңге), сіз алдыңғы төлеген сомадан (900 теңге) басқа, екінші жартыжылдықта екінші семестрдің сыйақы пайызын тағы да 900 теңге төлейсіз, сонымен жалпы сомасы 1800 теңге құрайды.

Яғни, ай сайынғы жарналар алынатын транштарға байланысты көбейіп отырады.

Жеңілдік мерзіміндегі сыйақының пайызын өтеудің принципі осындай.

Жеңілдік мерзімі өткен соң, сыйақы сомасына негізгі қарыздың сомасы қосылады.

3. Егер менде ақша пайда болса, несиемді мезгілінен бұрын төлеп тастауға болады ма?

Қазіргі уақытта екінші деңгейлі банктердің студенттерге беретін несиелерді кепілдендіру бағдарламасы несиені мезгілінен бұрын пайызсыз өтеуді қарастыруда. Яғни, мезгілінен бұрын өтеген жағдайда, тек негізгі қарыз төленеді, ал үстіндегі сыйақы пайыздары төленбейді. Сөйтіп, төлемнің жалпы сомасын азайтуға болады.

Менің үйім – менің қорғаным, осы ұранмен әр қайсыңыз келісетін шығарсыз. Себебі, біздің өмірімізде өз үйіңнің болуы – бұл тек қана жаңбырдан немесе салқыннан қорғаныс емес, мұнда біз демаламыз, отбасымызбен тұрамыз. Ал, сіз үй немесе пәтер тапқан жағдайда, бәрібір бір кедергі пайда болады, оны сатып алу үшін ақша жетпейді. Қазіргі заманда бұл жағдайдың нақты шешімін табуға болады, ол – жылжымайтын мүлікті сатып алуға арналған **ипотекалық несие**.

Яғни, **ипотекалық несиелеу** – бұл жылжымайтын мүлікті – пәтерлер, үйлер – сатып алу үшін берілетін ұзақ мерзімді несиелер жүйесі. Банк сіздің ата-анаңызға ақшалай қаражат береді, олар несиені пайдаланғаны үшін белгіленген мерзімге дейін пайыздарымен қоса өтеуді міндеттеріне алады.

Қазақстанда несие 1 жылдан 30 жылға дейін мерзімге беріледі, ал сомасы шамамен, сатып алынатын үй құнының 70–100% аспайды. Банктердің тәртіптері бойынша заем алушы өз қаражаты есебінен алғашқы ақшалай төлемнің 30% дейінгі мөлшерін төлеуі тиіс.

Ал, сіз ипотека деген сөздің қалай аударылатынын білесіз бе? Бұл термин бізге грек тілінен келген, аудармасы – кепілдік деген сөзді білдіреді. Егер жылжымайтын мүлікті сатып алатын ипотека жайлы айтатын болсақ, онда жылжымайтын мүлікті кепілге алынатын несие жөнінде айтуға тура келеді. Несиенің сомасы төленген болса, кепіл алынады. Егер заем алушы не-

сие сомасын өтей алмайтын болса, мүлік банк арқылы сатылып, ал түскен қаражаттан заем алушының қарызы алынады, соның ішіне несие пайыздары де кіреді.

Ипотека – бұл да сол қарыз. Назарыңызға сала кетейік, ипотекалық несиеден басқа, жай несие де бар. Бұл терминдерді түсіну үшін, бірінші, олардың айырмашылықтары неде екенін білуіміз керек.

Егер банк несиені сіздің ата-анаңызға беретін болса, және ол үшін кепіл алмайтын болса, ол ипотека емес. Себебі, кепіл болмай, ипотека да болмайды. Сондықтан, «несие ыңғайлы ма немесе ипотека ыңғайлы ма?» деген сұраққа жауап табуымыз керек. Заем алушыларға несие алған ыңғайлы, ал банкке – ипотека, дәлірек айтқанда, несиені өтемеген жағдайда банк **кепілдік затын** сатып өз қаражатын қайтарып алады.

Кепілдік заты ретінде заем алушының жеке меншігін қарастырады: үй немесе пәтер. Несиені өтеу ай сайынғы төлемдермен қамсыздандырылады, онда несие бойынша жасасқан келісім негізінде пайыздары және негізгі қарыздың бір бөлігі кіреді

Қазақстанның 18 ден асқан, тұрақты жалақысы немесе табысы бар әр азаматы заем алушы бола алады. Несиенің мөлшері табыстың сомасынан және несиелеуден тәуелді болады. Несиенің банкке ай сайынғы төлемі заем алушының табысынан 40-60 % аспайды.

Несиені үй немесе пәтер алу үшін емес, сонымен қатар **автонесие, тұтынушылық несиелер арқылы** сіз машина немесе қажетті заттарыңызды – теледидарды, кір жуатын машинаны немесе жиһазды сатып ала аласыз.

Автонесие

Автонесиенің бір ерекшелігі – ол сатып алынатын автокөліктің кепіліне беріледі. Бұл жағдайда, кейбір банк-

тер автосалондармен ынтымақтастықта болады, сол арқылы сіз ұнаған автокөлігіңізді таңдап аласыз. Автокөлік алған жағдайда, сіз сатып алған автокөлігіңізді несие өтеу мерзімінің аяқталғанына дейін міндетті түрде сақтандыруыңыз керек. Есіңізге сала кету керек, сатып алған автокөлігіңіз несиені өтеу мерзімі аяқталғанша банктің меншігінде болады.

Тұтынушылық несие

Тұтынушылық несие әр түрлі мақсаттарда беріледі: тұрмыс заттарын немесе жиһаз сатып алуға, пәтер жөндеуге, саяхатқа баруға және т.б. мақсаттар бойынша. Тұтынушылық несиенің сомасы бірнеше мыңнан жүздеген мыңға дейін болады. Бұл жағдайда банктер несиені қайда жұмсағаныңызды сұрамайды. Әрбір банкте тұтынушылық несиелерді алу үшін қажетті құжаттарға байланысты несие бойынша пайыздары өзгеріп тұрады. Төменде Қазақстан банктерінде несие рәсімдеу үшін қажетті **негізгі құжаттар тізімі көрсетілген**, ескеріп өту керек, құжаттар тізімі банктің сұранысы және несиенің түрі бойынша өзгеріп отырады:

- Заем алушының өтініші мен сауалнамасы
- Заем алушының жеке куәлігі немесе төлқұжаты
- Заем алушының Қазақстан Республикасының салық төлеуші куәлігі (СТН)
- Заем алушының ӘЖК берілгендігі туралы куәлігі
- Заем алушының неке туралы куәлігі
- Жұбайының, отбасының кәмелетке толған мүшелерінің жеке куәліктері немесе төлқұжаттары
- Мекен-жай үстелінен анықтама/үй кітапшасы (қажет болған жағдайда)
- Жалақысы туралы анықтама (қажет болған жағдайда)
- Кепілдікті қамсыздандыратын құқығы анықталған құжаттар

СТН дегеніміз не?

СТН – салық төлеушінің тіркеу нөмірі. СТН салық салушы жеке тұлғаның нақты табыстары туралы мәліметтерді және төленетін салықтарды есепке алу үшін, сонымен қатар кәсіпкерлердің төлем құжаттарында, банк шоттарында, бақылау-кассалық машиналарында кеңінен пайдаланылады.

Жеке тұлғаға СТН алу үшін тұрғылықты жері бойынша салық басқармасына 001.00 үлгісі бойынша өтініш және жеке куәлігінің көшірмесін тапсыруы керек.

СТН кез келген жастағы азаматқа беріледі, дегенмен, әдетте оны кәмелетке толғанда және жұмысқа орналасқанда жүзеге асырады.

Кейбір жағдайда, кәмелетке толмаған балаға да алуға болады, ол үшін туу туралы куәліктің көшірмесін, ал өтініште ата-анасының қойылған қолын куәландырып тапсыру керек.

СТН алуымыз міндетті ме?

Салық салушы мемлекеттің алдында салық міндеттерін тиісті түрде орындауы қажет. Оны орындау үшін салық салушы біріншіден салық органында салық төлеуші ретінде тіркелуі керек, кейін СТН алады. СТН басқа салық төлеушінің салық есебінде және тағы да басқа құжаттарында көрсетіледі.

СТН өтініш жазғаннан кейін тез беріледі ме?

Салық төлеушінің мемлекеттік тіркелуі салық органымен салық төлеушінің куәлігімен бірге 2 жұмыс күні аралығында белгіленген үлгі бойынша беріледі.

ӘЖК дегеніміз не, оны қайдан алуға болады?

Әлеуметтік жеке код (ӘЖК) – Қазақстан Республикасы Үкіметінің 16.09.97 ж. №1342 қаулысымен бекітілген Өкілетті ұйымның мемлекеттің әрбір азаматына әлеуметтік жеке код беру ережесіне сәйкес Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің Зейнетақы төлеу

бойынша мемлекеттік орталығымен берілетін тұрақты жеке код болып табылады.

Жоғарыда аталған Ережеге сәйкес, міндетті, ерікті және кәсіптік зейнетақы жарналарын есепке алуда қолданылады.

Сонымен қатар, ӘЖК әрбір азаматқа жұмысқа орналасқанда ғана емес, ерікті зейнетақы жарналарын төлеу жөніндегі келісімге (мысалы, ата-анасы өз баласының атына ерікті зейнетақы жарналарын аударып отырғанда) отырғанда берілу тиісті.

Яғни ӘЖК автоматты түрде берілмейді. ӘЖК алу үшін азамат белгіленген үлгідегі тіркелу карточкасын толтырады, мұнда келесі мәліметтер көрсетіледі: тегі, аты-жөні, жынысы, туған күні, туылған орны, тұрғылықты мекен-жайы, телефон нөмірі, жеке куәлігі немесе төлқұжаты (16 жасқа толмағандарға туу туралы куәлігі, шетелдік азаматқа мекендеу қағазы қажет), оның сериясы, нөмірі, берілген орны, кіммен берілгені, СТН, тіркеу карточкасын толтырған тұлғаның қолы, Орталық маманының қолы, толтырылған уақыты көрсетіледі.

Көрсетілген мәліметтер бойынша Орталық алушыға ӘЖК береді, алушыға есеп карточкасы ашылады және әлеуметтік жеке коды (ӘЖК) берілгендігі туралы Куәлік рәсімделеді. Орталық азаматтарға арнайы бланкте толтырылған куәліктерді тегін береді.

ӘЖК азаматтар 25, 45 жаста жаңа жеке куәлік немесе төлқұжат алғанда ауыстырылмайды.

Экспресс-несие

Қазіргі таңда, Қазақстанда дүкендерде тікелей тез рәсімделетін экспресс–несиелерді алушылар өте көбейіп кетті. Бірақ, бұл несиенің пайыздық мөлшерлемесі жоғары, себебі олар тез рәсімделетін болғандықтан банк заем алушыны аз уақыттың ішінде сапалы түрде тексеруіне жағдай жоқ. Кей-

бір заем алушылар несиелерін өтемейді, сондықтан барлық тәуекелдер әрбір заем алушыға бөлінеді.

Қазақстанда ең алғашқы экспресс–несие Алматы қаласында 2003 жылдың 19 наурызында «Электроника Әлемі» дүкенінде техника сатып алған бір әйел адамға рәсімделген.

Несиелік немесе пластикалық карта

Несиені рәсімдеген кезде немесе шот ашқан кезде сіз банктен несиелік карта аласыз. Олардың қандай пайдасы бар? Пластикалық карталардың келесі қасиеттері бар:

– жалған ақшалардан қорғайды, кең салада есептесуге пайдалануға болады;

– есептесудің ыңғайлы түрінің бірі, және күнделікті пайдалануға болады;

– клиенттік базаның әрбір сауда орнында ұлғайту құралы ретінде пайдалануға болады, сонымен қатар төлем қаражаты ретінде, тұты-нушымен сауда орнының арасындағы қатынасты жеңілдетеді.

– қолма-қол ақшаның шығынын азайтады, ақшалай массаның айналымын жылдамдатады;

Несиелік карта – төлемнің өте ыңғайлы тәсілі: қалтаңыздағы қаражатыңыздың сомасын ойламайсыз, өзіңізбен бірге ірі ақша ұстамайсыз.

Несиелік картаның көмегімен әрбір адам Қазақстанда да, шетелде де болсын алған заттарына төлей алады, соған қоса өз қаражат шотынан немесе несиеге ақша алуға болады.

Несиелік шектеу

Несиелік шектеу – бұл банкпен берілетін белгіленген сома. Несиелік лимит қайта қарастырылатын болып табылады, яғни тұлға банкке жаратылған соманы өтегеннен кейін, оны қайтадан несиеге алуға болады. Банк несиелік лимитті өз

жағдайына байланысты өзгертіп тұрады.

Несиелік карта бойынша қарыздың мерзімі өтіп кеткен жағдайда (заем алушы белгіленген уақытқа дейін несиені төлеп үлгермеген жағдайда), банк автоматты түрде картаға блок салып, жауып тастайды, яғни карта бойынша ешбір операциялар жасауға болмайды. Заем алушы мерзімі өтіп кеткен қарызды түгел төлегеннен кейін несиелік карта автоматты түрде блоктан алынады (карточканы пайдалануға болады).

Картаны қалай алуға болады?

Банктің несиелік картасына Қазақстанның 6 жастан асқан әрбір азаматы ие бола алады. Несиелік картаны алу үшін төлқұжат немесе жеке куәлікпен банктің офисіне барып өтініш жазу керек. Уақытыңызды үнемдегіңіз келсе үйден немесе офистен шықпай ақ, банктің сайтына кіріп өтініш толтыруға болады. Өтінішпен бірге келісім – шартты да жасасқан дұрыс, бұл жағдайда негізгі үш жағдайды анықтауыңыз керек. Біріншіден, несиелік карточканы ұстаушыдан басқа карталық шотты кім толтыра алатынын және ол үшін қандай құжаттар қажет екенін. Тәртіп бойынша, бұл операция үшін қаржыгер несиелік шоттың нөмірін сұрайды. Кейбір адамдар нөмірді шатастырып, басқа шоттарға жіберіп қойып қателесіп жатады, сондықтан мұқият болыңыз.

Несиені келісім–шарт арқылы рәсімдеу керек. Неге? Себебі, сіз өзіңіз бен банктің міндеттеріңіз мен құқықтарыңызды біліп отырсыз.



Пластикалық карталардың пайда болу тарихынан*

XIX ғасырдың аяғы мен XX ғасырдың басында банк жүйесінің дамуымен байланысты пластикалық карталар пайда болды. Бір күні, 1949 жылы Алфред Блумингдейл, бір ірі американдық әмбебап дүкендердің иесінің немересі Нью-Йорк қаласына қатты науқастанып жатқан әкесіне ұшып келіп, өзінің бұрынғы досы Фрэнсис Макнамараны кездестіреді. Екеуінің де жағдайлары нашар болды. Блумингдейл Голливудтағы кинематограф саласында жұмыс істеп көрді, ал Макнамара «Хэмилтон Несие Корпорейшн» атты қаржылық компаниясын басқарды, ол кезде компанияның клиенттері 35 000 доллар қарыз болған еді. Сол себептен болар, Макнамара уақытының көбін, өзінің заңгері Ральф Снайдермен ақылдасумен өткізуге мәжбүр болған. Олардың үшеуі кездесіп, Эмпайр Стейт Билдингтен алыс емес, Манхэттен орталығында орналасқан Мейджерс Кэбин Грилл ресторанынан түскі тамақ ішетін болды.

Сол тамақтың үстінде Макнамара өзінің Бронктағы клиенттерінің бірі туралы сөз қозғайды. Сол кәсіпкер өз көршілеріне пайызға ағымдағы банк шотын пайдалануға рұқсат берген екен. Дүкен сатушылары онымен телефонмен хабарласып, сатып алынған заттардың сомасын шотына жазып қоюға келісімін береді екен. Несиелеудің мұндай тәсілін жаңа деп айтуға болмады, бірақ оның жаңашылдығы – өзінің несие алу қабілеттілігін пайдалана отырып, басқа жолмен несие ала алмайтын адамдарға несие алып беруде делдал қызметін атқаруында болды.

* www.rbt1.ru

Міне осы жайт достарға осы бірегей қаржылық кестедегі қателік болып көрінді. Себебі, дүкенде несиелік жүйесі жоқ адамдарды несиелеудің қажеті жоқ, ең көп ыңғайсыздық туғызатын солар емес пе. Бірақ, екінші жағынан алсақ, Нью-Йорктың дүкендер саны аз шеткей аудандары – айтылған операцияларды жүзеге асыруға ең ыңғайлы жер емес. Сондықтан болар, күн сайын мыңдаған бизнесмендері тамақтанатын мейрамханалары бар Манхэттен олармен бизнес ашуға ең тамаша жер деп танылды. Олар ет қызуымен мейрамхананың иесін шақырып алып, одан басқаша жолмен келтіре алмайтын жаңа клиенттер үшін қанша төлеуге дайын екендігін сұрайды, ол ойланбастан «жеті пайыз» деп жауап береді, бұл несиелік карточкалардың бірнеше жыл бойы өзгермеген мөлшерлемесіне айналды. Кейін, карточкалар бизнесі өркендегенде, олар бір жолы сол мейрамхананың иесінен осы танымал «жеті пайызды» қайдан алғанын сұрайды, сонда ол: «саяхаттау жөніндегі агент сізден он пайыз алар еді» деп жауап беріпті.

Клиенттерінің көлемін арттырып, клиенттердің мейрамханаларда бірден танылуын қамтамасыз ету мақсатында әріптестер эмбоссияланған пластинкаларды пайдалануды шешті. Ол кезде мұндай пластик карталары көпшілік дүкендерде және бензин компанияларында пайдаланылатын болған. Сонымен, түскі тамақтың аяғында жаңа кәсіпорын құруға шешім қабылданды.

Макнамара Снайдермен біріге отырып, өздерінің үлесі ретінде 35 000 доллар қайтарылмас қарызы бар «Хэмилтон Кредит Корпорейшн» қаржылық орталығын қосты. Блумингдейл 5000 доллар қосты. Сол 5000 доллар кәсіпорын негізін құрған жалғыз нақты қолма-қол ақша болып еді. Блумингдейл бұл ойға қызығушылық танытса да, ақшаны пайда табу үмітімен емес, достық сезімнен қосқан болатын.

Блумингдейл Калифорнияға кеткен кезде Макнамара мен Снайдер іске жеңін түре кірісіп кетеді. Олардың офисі Эмпайр Стейт Билдингте орналасқандықтан, көршілес офистердің есіктерінің арасына жаңа ашылған қызметпен пайдалану туралы қағаздар қыстырып кететін болды. Бірінші карточкаларға төлем алынбады, және несиелік тарихтары тексерілмеді, карточка алу үшін, клиент әдепті киініп және осы ғимаратта жұмыс істейтінін айтып, ала берген. Сонымен қатар, осы клиенттерге қызмет көрсету үшін жақын жерде орналасқан 10–12 мейрамханалар тартылды. Компания бірінші айда әр айналымнан 140 доллар табыс түсіріп, ол 2000 долларды құрады. Екінші айда бизнес тез өсе бастап, несиелеуге қосымша капитал қажет болды.

Блумингдейл әріптестерінің сұранысына өз талабын қойып, оның компаниядағы капиталының бөлігін өсіруді қалады. Кейін, Блумингдейл Лос-Анджелесте «Dine and Sign» («Тамақтанып, қолыңды қой») атты несие карталары бойынша өз операцияларын жасай бастады. Ол 25 мейрамханамен жұмыс жасасып, 3 айдан соң оның айлық айналымы 150 000 доллар құрады. Сондықтан, несиелеуге оның қаражаты жетпегендіктен, қиыншылық туындады. Нью-Йорктегі достарының айлық айналымы 250 000 доллар құрады. Сөйтіп олар бизнестерін біріктіріп, үш айдан кейін олардың кәсіпорны Нью-Йоркте, Лос-Анджелесте және Блумингдейлдің «Dine and Sign» бойынша бұрынғы әріптесінің операциялары сатып алынған Бостонда әрекет етіп, «ұлттық ауқымға» жетті.

Біріктірілгеннен кейін олар «Diners Club» деп аталып кетті. Компанияның 70%-дық үлесі Макнамаранікі, қалғаны Блумингдейл мен Снайдер үлесіне тиді. Сол уақытта Блумингдейл тағы да 25 000 доллар салды, бұл алғашқы 5000 және «Dine and Sign» кәсіпорнына жұмсаған аздаған сомамен бірге осы кәсіпорынға бұрын-соңды қосылған бар

ақша еді. Бір жылдан соң Diners Club 285 коммерциялық орындармен және 35 000 карточка ұстаушылармен келісім-шарт жасасты. 1951 жылы Diners Club 6,2 миллион доллар айналымынан 61 222 доллар таза табыс әкелді. Келесі жылдары олар географиялық жағынан Еуропаға ұлғайып, коммерциялық жүйелерін әрі қарай жетілдіре түсті. Коммерциялық және қызмет көрсету мекемелеріне «Diners Club» карталары ұнамады, себебі, біріншіден, өз фирмалық карталары қолданудан шыға бастады, екіншіден, компанияларға комиссия төлеу қажеттілігі болды.

Ең бірінші есептесу бойынша алдын ала төленген карталарды пайдалану идеясы 1880 жылы американдық экономист Эдвард Беллдің «Артқа қарай отырып» (Edward Bellamy, «Looking Backwards») атты кітабында қарастырылған.

1914 жылы «General Petroleum Corporation of California» компаниясымен мұнай өнімдерін төлеуге арналған картондық карта шығарылды. Картон карточкаларының қысқа қызмет мерзімі оларға балама іздеуді қажет етті, он жыл өткен соң металл, одан кейін алғашқы бедерлі пластикалық карточкалар да пайда болды. Бедер бұл карточкалардың қызмет көрсету процессін жартылай автоматтауға мүмкіндігін берді, себебі, карточкалардан иесі туралы мәліметтерді алдын ала басылған чектерге бедерді басып көшіріп алуға болатын еді.

Ал, алтысыншы жылдары пластикалық карточкаларға ақпарат жазылатын магнитті таспаларды орналастыра бастады.

1914 жылы АҚШ ірі әмбебап дүкендері өз клиенттеріне несиелік карточкалар бере бастады. 1928 жылы пластикалық карточкалардың түп бейнесі – клиенттің аты мен мекен-жайы белгіленген металл таңба пайда болды.

Американдық ірі банктер мейрамханалардан басқа да жерлерде пайдаланылатын өз несиелік карточкаларын басып шығарды. Сөйтіп, төлем жүйелері пайда болды: банк өз карточкаларын шығарып, клиенттерге шот ашты; эмитент – банк шығарған карточкалары арқылы төлеуге болатын ел және шетелдерде дүкендер, барлар, мейрамханалар, қонақ үйлер жүйелері құрыла бастады. Бұл жүйелерде пластикалық карточкаларға қатысты қызмет көрсететін (процессинг) орталықтар жабдықталды.

Пластикалық ақшаларды пайдаланған көшбасшылар қазіргі бүкіл дүние жүзіне танымал Bank of America; Master Card; American Express; Visa International.



Банктің пластикалық карточкалары дегеніміз не?

Пластикалық карталар – бұл карточканы пайдаланатын адамға тауарлар мен көрсетілген қызметтері үшін ақшасыз есептесуге мүмкіндік беретін, персоналдық төлем құралы, сонымен бірге банк бөлімшелерінен және банк автоматтарынан (банкоматтардан) ақша алу үшін қолданылады.

Карточкалар бойынша ақша алу және сатып алудың ерекшелігі – бұл дүкендерде жасалатын операциялар бойынша ақшаны банк береді, ал қарызға сатып алынатын тауарлар және ақшалар клиентке сол уақытта беріледі және қызмет көрсеткен немесе тауар сатқан адамның шотына ақшалар бірден түседі.

Төлемдер бойынша міндетті кепілдік ролін **эмитент** – **банк**і атқарады. Сондықтан, карточкалар мерзімі біткенше банктің меншігі болып табылады, ал клиенттер (карточка ұстаушылар) оларды тек пайдалануға алады.

Картчканы клиентке берген жағдайда, оның «**персонализациясы**» қамсыздандырылады – картчканы және иегерді теңестіруге мүмкіндік беретін мәліметтері жазылады. Картчка бойынша сату мен ақшалай беруді растау процесін **авторизациялау** деп атайды. Әдетте, авторизациялау «қолмен» жүзеге асырылады, яғни, сатушы немесе кассир операторға телефон арқылы сұрату жібереді (дауыс арқылы авторизациялау) немесе автоматты түрде, бұл жағдайда картчка POS-терминалға (POS – Point Of Sale) немесе сату терминалына орналастырылады, мәліметтер картчкадан оқылып, кассир төлем сомасын енгізеді, ал картчканы ұстаушы арнайы клавиатура арқылы – құпиялы **ПИН-кодын** (ПИН – Персоналды Идентификациялық Нөмірі) енгізеді. Бұдан кейін терминал авторизациялауды төлем жүйесінің (on-line режим) мәліметтер базасымен байланыстыру арқылы немесе картчкадағы мәліметтермен (off-line авторизациялау) қосымша алмасу арқылы іске асырады.

Қолма-қол ақша беру ерекшелігі – өзі авторизациялайтын арнайы құрылғы (банкомат) арқылы автоматты режимде беріледі. Пластикалық картчка механикалық және жылу әсеріне берік арнайы пластмассадан жасалған (85.6 мм 53.9 мм 0.76 мм) мөлшеріндегі **пластина** болып табылады. Пластикалық картчкаға эмитент–банктің және төлем жүйесінің логотиптері, картчка ұстаушының аты-жөні, шотының нөмірі, картчканың жарамдылық мерзімі жазылады.

Бұдан басқа, картчкада ұстаушының суреті және қойылған қолы көрсетілуі мүмкін. Алфавитті – цифрлық мәліметтер – аты, шот нөмірі және т.б. – **эмбоссациялануы**, яғни бедерлі жазумен жазылуы мүмкін. Бұл картчкаларға төлем қабылданғанды қолмен өңдеу кезінде, мәліметтерде арнайы құрылғы **импринтері** арқылы картчканы «айналдыруды» іске асыратын чек-

ке аударуға мүмкіндік береді (екінші данасы көшірме қағазын пайдаланған кездегідей болып шығады).

Штрих-коды бар карточкаларда теңестіру элементі ретінде тауар маркалауға арналған кодына ұқсас штрих коды пайдаланылады. Код жолағы көрінбейтін құрамымен жабылған, код инфра қызыл сәулелер (көрінбейтін сәуле) арқылы саналады.

Штрих-коды бар карточкалар арзан, және басқа карталармен салыстырғанда жасалуы қарапайым. Соңғы ерекшелігі оның жасанды карточкалардан қорғанысы әлсіз болғандықтан төлем жүйелерінде аз пайдаланылады.

Магнитты жолағы бар карточкалар қазіргі уақытта ең көп таралған болып табылады – жалпы айналымда екі миллиард карта пайдаланылуда. Магнитты жолақ картаның екінші жағында орналасқан және үш жолдан тұрады. Оның екі жолағы теңестіру мәліметтерін сақтау үшін арналған, ал үшіншісінде қажетті ақпаратты жазуға болады. Магнитты карталардың штрих-коды бар карталарға қарағанда қорғанысы жоғары деп айтуға болады.

Банкпен келісім

Сіз қолыңызды не үшін қоясыз? Банкке пайызға ақша салып, сіз банк салымы туралы келісім-шарт жасасасыз. Бірақ, бұл факт әр түрлі жолмен рәсімделуі мүмкін: а) сіз «Келісім-шарт» құжатына қолыңызды қоясыз, мұнда салымшы мен банктің құқықтары мен міндеттері белгіленген бір данасын қолыңызға аласыз. Келісім-шартқа қол қоюдан бұрын онымен дұрыстап танысуыңыз керек; б) сізге шарттан бөлек қолыңызды қоюға «Ережелер» немесе «Шарттармен» танысу үшін банктің басқа құжаттарын береді. Сол кезде құжатты міндетті түрде оқыңыз.

Келісім-шартты не үшін оқу қажет? Бір жағынан банктің потенциалды сенімсіздігін білдіреді, екінші жағынан, сіз осы міндет арқылы 100% қорғаныста боласыз. Ұмытпаңыз, келісім-шартқа қолыңызды қойғаннан кейін, сіз сол шарттағы өз атыңызға барлық құқықтар мен міндеттерді аласыз.

Сіз кіммен келісім-шарт жасасасыз? Келісімде екі жақ нақты көрсетілуі керек, мысалы, «Пәлембай» – «Коммерциялық банкі, одан әрі «Банк», атынан қызметкер Бауырсақ (лауазымы көрсетілген), Жарғы негізінде қолданылатын (нұсқа: сенімхат негізінде № (нөмірі мен күні); № бұйрығы (нөмірі мен күні) негізінде, екінші жағынан азамат Иванов, осы келісім-шартты төмендегідей шарттар бойынша жасасты...»

Екіншіден, келісім-шартта көрсетілген тұлға, банк атынан келісім жасауға құқылы. Сонымен бірге, келісімде тұлғаның «жанды» қолы мен банктің «жанды» мөрі қойылуы тиіс.

Үшіншіден, банк филиалы заңды тұлға бола алмайды және өздігінен келісімдер жасай алмайды.

Банк сізге не және қашан төлеуге уәде береді? Келісімнің шарттарына байланысты сіз өз салымыңыздың қосылған пайыздарымен бірге біржолғы алуға (мерзімі біткен соң) немесе пайызыңызды уақытылы алуға (айына бір рет, тоқсанына бір рет және т.б.) құқыңыз бар. Дұрысы, егер келісімде салымыңызды алудың нақты күндері көрсетілсе, келесідей емес: «бір айдан соң», «үш айдан соң»: соңында банк соза береді.

Келесі сұрақ – пайыздық төлемдердің мөлшері. Әдетте, сіздің табысыңыз келісімде салым сомасының пайызы ретінде көрсетіледі. Егер, келісіміңіз ұзақ мерзімді болса, банк мөлшерлемелерін қайта қарастыруы мүмкін.

Өз міндеттеріңізді орындаудың жауапкершілігі – әр келісімдегі қажетті тармағының бірі, әрине, екі тарап та жауапта болуы керек.

Қорытындылар: салымшыға қарағанда банк күшті жағы болып есептеледі. Бірақ, сіз өз құқығыңыз бен міндетіңізді жақсы білсеңіз, сіз банктен не қажет екенін түсінесіз, позицияңызды теңестіріп, алданып қалмауға тырысасыз. Ол үшін: банк таңдағанда мұқият және парасатты болуыңыз керек, әсіресе келісім жасасқанда.

Банк және клиент: сауатты қатынастар жүйесі

1. Қаржылық ұйымға жолығу – жауапты шешім

Банкке жолығуға шешім қабылдамастан бұрын, нақты қажеттілігіңізді есептеп алыңыз. Сіз өз мұқтаждығыңыздың мәселесін шешумен бірге, өзіңізді бірнеше міндеттермен «байланыстырасыз»: белгіленген уақытта қарызға алған соманы, несиені пайдаланғаны үшін пайызды төлеу, банкке төлемдер жасауды қамсыздандыру: банк шотын ашу және оны жүргізу, ақша аудару және т.б. Есіңізге сақтаңыз, егер, кейбір төлемдер немесе қарастырылған клиенттің басқа әрекеттері орындалмайтын болса, онда банк айыппұл немесе өсімпұл төлетуге құқығы бар.

2. Банктің көрсететін қызметтері мен шарттары туралы барлық ақпаратпен зер салып танысыңыз

Банктің кез келген қызметін пайдалану жөніндегі шешім қабылдар алдында банк қызметкерінен көрсетілетін қызметтер шарттары, соның ішінде барлық төлемдер туралы қажетті ақпаратты алуыңыз тиіс. Көрсетілетін қызметтерінің шарттарын мұқият қарап шығыңыз. Бір ғана банкке барумен шектелмеңіз. Қызметтері құны мен толықтығын салыстырып көріңіз, мүмкін, басқа банктің шарттары сізге ыңғайлы және тиімдірек шарттар ұсынатын болар.

Қызметті ұсыну шарттарымен мұқият танысып шығыңыз. Тек бір банкке барумен шектелмеңіз. Міндетті түрде қызметтер

түрі мен құнын салыстырыңыз, мүмкін басқа банк сіз үшін қолайлырақ әрі қызықты шарттар ұсынуы мүмкін.

3. Барлық құжаттарды мұқият оқып шығыңыз

Құжаттарға қол қоюға асықпаңыз, оларды мұқият оқып шығыңыз. Егер мүмкіндік болса, осы мақсатта шартты үйге алып кетіңіз. Құжатта сізге мәлім емес немесе мағынасы сіз үшін түсініксіз шарттардың жоқ екеніне көз жеткізіңіз. Егер қандай да бір шарттар сізге түсініксіз болса, банк қызметкерлерінің түсіндіруін талап етіңіз, сізді қызықтырған мәселелерді нақтылаңыз. Банк шарттарын толық зерттеген соң, барлық жағдайларды тағы бір рет таразыға салыңыз, банк қызметтерін дер кезінде төлеу немесе несиені қайтару бойынша өз мүмкіндіктеріңізді байыппен бағалаңыз.

4. Шартқа қол қою – ең жауапты кезең

Есіңізде болсын! Банкпен шартқа қол қойып, сіз оның барлық шарттарымен келісесіз және оларды орындау бойынша міндеттілікті қабылдайсыз, ал егер кейін ол міндеттіліктерді орындамасаңыз, банк сотқа шағымдануға құқылы болады.

Сіз осы кітапты оқи отырып, мұның маған қажеті қанша деп ойлауыңыз мүмкін?! Банктер балалар мен жасөспірімдер үшін шоттар ашпайды. Мен тек ержеткенде ғана банктердің және сақтандыру компанияларының қызметтерін пайдалана аламын ғой деуіңіз әбден мүмкін. Бірақ бұл жаңсақ пікір! Бүгінгі таңда Қазақстанның көптеген банктері өз қызметтерін балаларға ұсынуда.

Банктер мен балалар

Банктердің балалар бағдарламаларына қызығушылығы түсінікті – бұл келешекке бағытталған жұмыс, жақын арада өздерінің тапқан рубльдерін, еуро және долларларын қайда салуды шешетін болашақ клиенттерін тәрбиелеу. Мектеп

оқушылары үшін арнайы балалар салымдары енгізілуде, жасөспірімдер балалық шағынан ақ өзінің несие карталарын басқаруды үйренеді. Осы орайда банктер минималды сомаларға салымдар ашуға мүмкіндік береді. Мысалы, Washington Mutual-да балалардың тікелей мектепте жинақтау шотын ашуына мүмкіндік беретін бағдарлама бар және мұндағы бастапқы жарна небәрі 25 цент, ал кейінгі салымдары 10 цент құрай алады*.

Әлемнің жетекші банктері несие карталары бойынша шығындары мен қарыздар бойынша төлемін қадағалай алмайтын, епсіз клиенттерімен болашақта болуы мүмкін проблемалардан сақтана отырып, балаларға ақшаны басқаруды үйретудің арнайы бағдарламаларын жасауда. Ресейлік «Возрождение» банкі өзінің сайтында банк қызметі мен банк жүйесінің жұмысының мәні туралы балаларға арналған ақпаратты жариялаумен қатар, «Ақшаның пайда болу тарихы» флеш-ойынын шығарды.

Айта кететін жағдай, Еуропада көптеген батыс жасөспірімдері мектеп қабырғасында жүріп-ақ табыс табуды бастайды, және олардың қаржылық сауаттылығының деңгейі өте жоғары. Банктер тіпті жасөспірімдерге жеке шағын бизнесін ашуға қарыз беруге келіседі екен.

Көптеген жағдайларда ата аналар баланың шотты ашу сәтінде қатысуға міндетті екенін атап өту қажет. Ал көптеген балаларға арналған банк өнімдері ересектерге балаларының шығындарын қадағалауға немесе транзакцияларға ақшалай шектеулер қоюға мүмкіндік береді.

* www.conto.ru



Қазақстан банктері – балаларға арналған қызметтер

Банк ЦентрКредит, АҚ (www.centercredit.kz)

Бұл банкте ата-анасы балалары үшін **жинақтау салымын** ашуына немесе **пластикалық картаны** беру шартын жасауына болады.

Темірбанк, АҚ (www.temirbank.kz)

18 жасқа толмаған балаға **«Кішкентай банкир» депозитін** ашуға болады. Депозит 3 жыл және одан ұзағырақ мерзімге кемінде 70 мың теңге сомасына ашылады (13,5% – теңгеде, 10% – доллар мен еуроға).

Білім алуға арналған «Темір-студент» несиесі ҰБТ бойынша алынған баллдарға сәйкес ұсынылады (18%-дан 20% дейін). Банк Қазақстан Республикасының көптеген жоғары оқу орындарымен қызметтестік етеді. Несие мерзімі – 10 жылға дейін.

Несие желісінің минимальды сомасы: 40 000 теңге

Несие желісінің максимальды сомасы: 4 500 000 теңге

Несиені төлеу бойынша жеңілдікті кезең белгіленген: барлық оқу мерзімі мен қызметке тұруға 6 ай беріледі.

Балаға пластикалық карта алу мүмкіндігі бар.

KASPI BANK (www.bankcaspiian.kz)

Балалар үшін арнайы қызметтер жоқ, алайда **«Каспийский Акциялар +2%» депозитін баланың атына** ашуға болады (11%, салымның минимальды сомасы 15 мың теңге). Сонымен қатар, балаға қосымша төлем карточкасын тіркеу мүмкіндігі бар. Бұл үшін туу туралы куәлік немесе СТН және ата-анасының құжаттары қажет.

ЛАРИБА-БАНК, АҚ (www.lariba.kz)

Балаларға арналған жинақтау салымдары жоқ, бірақ ата-анасының атына қарапайым депозит ашу мүмкіндігі бар, оны бала 16 жасқа толғанда қолдана алады. Егер төлем карточкасы қажет болса, ата-анасының бірі негізгі карточканы өзіне және қосымша карточканы – баласы үшін тіркейді.

NURBANK (www.nurbank.kz)

«Бәбек» депозиті бар, оны 16 жасқа дейінгі баланың атына ашуға болады (салымның минимальды сомасы – 7 мың теңге).

Білім алуға несиелер бар, бірақ бұл жағдайда кепілге жылжымайтын мүлік қою қажет. Кепілсіз несиелерді тек NURBANK карточкаларын ұстаушылар ғана қолдана алады.

Қазақстан халық банкі, АҚ (www.halykbank.kz)

Негізгі пластикалық карточканы ата-анасының атына, ал қосымшаны – баланың атына ашуға болады.

16 жасқа дейінгі балаларға арналған **«Халықтық – балалар үшін» депозиті** бар. Салымның минимальды сомасы – 15 мың теңге.

ҚР Білім беру министрлігінің Қаржы орталығының кепілдігіне алуға болатын білім алуға арналған несиелер бар.

Альфа – Банк (www.alfabank.kz)

16 жасқа толған **студенттерге арналған пластикалық карталар** бар.

Еуразиялық Банк

Пайыздық мөлшерлемесі 11% «Балаларға арналған» депозиті бар, оны ата-анасының бірі ашуы қажет.

Сақтандыру

Ежелгі заманнан бері адам «тағдыр соққысын» – су тасқындарын, өрт, жарақат және басқа да оның денсаулығы немесе мүлкіне зиян тигізетін жағдайларды жұмсартудың әдістерін іздеуде болған. Алайда біздің бабаларымыз ешбір адам жалғыз өзі табиғат апаттары мен жазатайым жағдайларға қарсы тұра алмайтынын білетін. Күндердің күнінде адамзат күштерін жұмылдырып, қиындықтарға қарсы тұру абзал екенін түсінді. Осылайша сақтандыру пайда болды.

Адамға сақтандыру не үшін қажет?

Сақтандыру ежелгі заманда туындады. Саудагерлер қарақшылардың шабуылынан қорқып, ақша қорын құратын болған. Олардың жалпы қаражаты (*сақтандыру сыйлықақылары*) сенімді жерде сақталатын, ал егер біреудің басына *сақтандыру жағдайы* (қарақшылардың тонауы) түссе, ол осы қордан өтемақы алатын болған. Әрине, қарақшылар құрығына түспегендерге сақтандыру жарналары қайтарылған жоқ. Ал басына іс түскендерге олардың қорға енгізген сомаларынан едәуір көп ақша берілетін еді.

Уақыт өте келе жиналған ақшаларды сақтаумен және *сақтандыру өтемдерін (өтемақыларын)* сақтаумен айналысатын арнайы ұйымдар пайда болды.

Сақтандырушы – тек делдал екенін міндетті түрде есте ұстау қажет. Ол өзіне істерді жүргізу үшін аздаған пайызын қалдырып, клиенттердің ақшалай қаражаттарын басқарады.

Осылайша, *қарапайым сақтандыру кезінде* клиенттердің жалпы ақшасы қайта айқындалып, сақтандыру жағдайын басынан өткергендерге түседі. Жазатайым оқиғалар болмаған адам өз жарнасын қайтарып алмайды (зиян шеккенге береді).

Бәле айтып келмейді ғой, сондықтан алдын ала сақтанған жөн.

Сақтандырудың тағы бір түрі бар – бұл **жауапкершілікті сақтандыру**. Бұл жағдайда біреу **полисті** сатып алады, егер ол басқа адамға **зиян** тигізсе (мысалы, машинасын зақымдаса), сақтандырушы зиян шеккенге залалын өтейді. Осылайша, адам полисті сатып алады, ал сақтандырушы оны жауапкершіліктен босатып, зиян шеккенге өтемақы төлейді.

Егер сіздің көршіңіз бір «Мерседесті» зақымдаса, ол машинаның иесіне қанша төлеу қажет? Кінәлі адамда бұл үшін ақша әрдайым дайын тұра ма? Егер тек жазықты қасақана зиян тигізбеген болса, компания байғұс-көрші үшін өтемақы төлейді.

Сақтандыру оқиғасы болмаса да, клиент төлеген ақша жойылмайтын, сақтандыру түрі бар. Бұл **өмірді жинақтаушы сақтандыру** деп аталады. Клиент жыл сайын бірнеше жылдар бойы жарналар төлейді және сақтандыру кезеңі аяқталған соң банктік өсімдерге қарағанда жоғары пайызбен ақшасын қайтарып алады.

Назар аударыңыз, бұл жастардың жанына жақын тақырып – **кәрілікке немесе оқуға ақша жинаудың** тамаша әдісі!

Сақтандырудың жинақтаушы бағдарламасы банк салымына қарағанда ұтымдырақ, бұл тек табыс мөлшеріне ғана байланысты емес: **сіз немесе сіздің ата-анаңыз тұрақты сақтандыру қорғанысында болады.**

Сақтандырудың қандай да бір түрін пайдаланып, кезкелген жағдайда сіз **сақтандыру сомасы** деген ұғымды кездестіресіз. Ол екі бөліктен құралады: **сақтандыру жарналары** – сіз шарттың қолданыс мерзімінде сақтандыру компаниясына тұрақты төлеуіңіз қажет (төлем күндері шарт бекітілген мерзімдерге байланысты) және **сақтандыру төлемі** – сақтандыру компаниясы сақтандыру оқиғасы, яғни сіз алдын ала сақтандырылған жағдайлар орын алған кезде төлейтін ақша.



Сақтандыру тарихынан*

Сақтандыру қызметін ұйымдастырудың бірінші жағдайлары біздің жыл санауымызға дейін 4–3 мың жылдықтарда Шумерде байқалған. Шумерлер «танымал әлемнің» барлық бөліктерімен, соның ішінде Мысырмен, Финикиямен, Үндістан мен Қытаймен белсенді саудасаттық жасады. Жүктердің жоғалу шығындарын азайту үшін шумерлер келісімдер мен шарттар жүйесін ойлап тапты, оларға сәйкес саудагерге капитал ұсынушы тарап егер саудагер ұрлық-қарлық жағдайында өз тауарын жоғалтқан болса, қарызын қайтаруды талап етпеуге келісетін. Осы қызмет үшін саудагер – заем алушы қарапайым және қосымша сақтандыру сыйақысынан тұратын жоғары қарыздық пайыз төлейтін болған. Осылайша саудагер тауарын жоғалтқан жағдайда өз шығындарын азайтқан. Сонымен қатар, несие беруші басқа қатысушылардан қосымша сақтандыру жарналарын жинап, табыс тапқан, егер олардың арасындағы біреу сәтсіздікке ұшырағанның өзінде – қалған сома қомақты болған.

Шумерлік несие берушілер мен саудагерлер арасындағы келісімнің аталған түрі финикиялықтарға, гректер мен үндістерге белгілі болды, содан соң ежелгі Родоста да кеңінен дамып, қолданыла бастады. Дәл сонда «жүкті кеме сыртына тастау» немесе «ортақ жалпы сан» ережелерін қамтитын, «Теңіз заңдарының жан-жақты кодексі» жазылған. Аталған ережелердің мәні мынада – егер кемені жеңілдету үшін тауарды суға тастау қажеттілігі

* www.ims-financial.ru

туындаса, онда шығынды өтеу өз жүктерін теңіз арқылы тасымалдауды жүзеге асырушы саудагерлердің жарналарынан құралған ортақ қор есебінен жүзеге асырылды. Дәл сол кезде «шығындарды бөлу», яғни бір адамның шығынын көп адамдардың ресурстары есебінен өтеу қағидасы туындады. Кейіннен, аталған қағида гректің Солон заңдарында, сондай-ақ ежелгі римдік азаматтық кодексте және Византия империясының заңдарында көрініс тапты.

Адамзаттың дамуына байланысты сақтандыру өз қолданысының жаңа формаларына ие болды. Осылайша, Ежелгі Грецияда және Римде «шығындарды бөлу» қағидасы тікелей адамдарға қатысты қолданыла бастады. Атап айтқанда, сонда «жерлеу қоғамдары» құрылды, олар қаза болған адамның жерленуіне байланысты шығындар қорлары есебінен қаржыландырылды.

Сақтандыру ісінің даму тарихын парақтап отырсақ, Иисус туылған соң 1430 жылы сақтандыру қоғам өмірінің әртүрлі салаларында зиянды өтеудің жеткілікті түрде дамыған әрі күрделі жүйесіне айналды. Мысалы, дәл осы уақытта Генуя қаласында сақтандыру қызметі босанатын әйелдерге қатысты қолданылды. Сәл кейінірек, 1435 жылы Барселонада сақтандыруға байланысты бірінші «Заңдардың жан-жақты кодексі» пайда болды.

Мүліктік және жеке сақтандыру орта ғасырлардан бастап кеңінен дамыды. Біріншісі теңіз қауіп-қатерлеріне байланысты туындаған. Сонымен қатар мүліктік сақтандырудың негізгі түрлерінің бірі – «өрттен сақтандыру» дамыды. Бұл орайда 1765 жылы құрылған Өрттен өзара сақтандыру Римдік қоғам дәл осыған байланысты деуге болады.

Өрттен сақтандырудың туындау тарихына қатысты, Англияда өртке байланысты тәуекелдерді сақтандыру 1666 жылғы лондондық қайғылы оқиғалардан кейін

туындағанын атап өту қажет, сол жылы 436 акр аумағында орналасқан 13200 ғимарат өрт құшағына оранып, күлге айналды. Осы оқиғалардан кейін апат әсерінен есеңгіреген Лондон тұрғыны Николас Барбон Англияда бірінші сақтандыру компаниясының негізін қалады, ол өрттен сақтандыруға маманданған болатын.

Тарихтың барысымен сақтандыру ісі қоғамның әртүрлі зияндарын өтеу қажеттілігін қамтамасыз ете отырып, адамзаттың ғылым мен техника, өнеркәсіп пен ауылшаруашылық өндірісі, қызметтер мен көлік және т.б. саласындағы жетістіктерімен қатар дамып отырды. Бүгінгі таңда қоғамды адамзат тіршілігінің әртүрлі салаларын қамтитын сақтандыру қызметінсіз елестету мүмкін емес.



Қазақстанның сақтандыру нарығы

Қазақстанның ұлттық сақтандыру нарығының туындауы XIX ғасырдың екінші жартысына тұс келеді. Бұл ретте осы кезеңнің сақтандыру нарығы акционерлік сақтандыру компанияларымен ұсынылған, бірақ олармен қатар мемлекеттік сақтандыру да болды.

1917 жылғы революциядан соң барлық түрдегі және формадағы сақтандыру Қазақстанда мемлекеттік монополия болып жарияланды. Сақтандыру қызметінің коммерциялық нарығы Республикада тек XX ғасырдың соңында ғана пайда болды. Олардың ұйымдық құрылымы кооперативтерден және серіктестіктерден акционерлік қоғамдарға дейін дамыды.

Сақтандыру қатынастарын реттеуші заңнамалық базаның болмауы сақтандыру нарығының даму процесін тежеді. Тек 1992 жылдың шілде айында Қазақстан Республикасының «Сақтандыру туралы» Заңы күшіне

енді. Бұл ұйымдардың құрылу және сақтандыру нарығына кіру процессін барынша қарапайым еткен либералды заң болатын. Сол кезде Қазсақтанқадағалау – Қазақстанның сақтандыру қызметін қадағалау жөніндегі федералды қызметі құрылды, оған отандық сақтандыру нарығын бақылау құзыреті берілді. 1996 жылы Қазсақтанқадағалау ҚР Қаржы министрлігінің Сақтандыруды қадағалау департаменті болып қайта құрылды.

1993 жылы Қазақстан Республикасының «Сақтандыру туралы» заңының қабылдануымен мемлекеттік сақтандыру заңнамаларының негізі қаланғанда, сақтандыру ұйымдарының саны 900-ге жетті, өкінішке орай олардың көбісін сақтандырумен тек атауы байланыстырушы еді.

Заңмен қойылған талаптарды тек 13 сақтандырушы орындай алды. Сол жылы 38 сақтандыру компанияларының бастамасымен Қазақстанның Сақтандырушылар Одағы құрылды. Қазақстан Республикасы Президентінің «Сақтандыру нарығын құру және дамыту жөніндегі ұйымдастырушылық-құқықтық шаралар туралы» 1994 жылғы 19 сәуірдегі жарлығы сақтандыру қызметіне мемлекеттік реттеу жүйесін енгізуге құқық берді.

1994–1998 жылдар аралығында «Сақтандыру туралы» жаңа Заң қабылданды және көлік құралдарының иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру енгізілді. Республиканың сақтандыру нарығын дамытудың алғашқы тұжырымдамасы жарық көрді. Осы кезеңде сақтандыру компанияларының саны 70–150 аралығында ауытқып тұрды.

Отандық сақтандыру индустриясының қалыптасуы Қазақстан Республикасы Президентінің «Мемлекеттік басқару органдарын оңтайландыру бойынша алға қойылған шаралары туралы» 1998 жылғы 30 маусымдағы жарлығы арқасында жаңа кезеңге аяқ басты. Аталмыш

жарлыққа сәйкес сақтандыру органының қызметтері мен құзыреті Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкіне берілді.

Қазақстан Республикасының Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу және қадағалау жөніндегі агенттігінің берген лицензияларына сәйкес 2008 жылдың 12 желтоқсанында республиканың қаржы нарығында 44 сақтандыру компаниялары қызмет етеді.

Сақтандыру қызметтерінің көшбасшыларының бесітігіне кіретіндер: «Евразия» СК, «Виктория» СК, «Қазақсақтандыру» ИСК, «Альянс-Полис», «Казкоммерц-Полис».

Сақтандыру компаниялары қандай қызметтер ұсынады?

Сақтандыру бағдарламалары өте көп – бұл өмірді, тұрғын үйді, автомобильді сақтандыру, азаматтық жауапкершілікті сақтандыру және т.б. Осыларға қысқаша тоқталып өтейік.

Өмірді сақтандыру – бұл жеке сақтандырудың ең кең таралған түрі. Ең қарапайым мағынада өмірді сақтандыру – сақтанушының, сондай-ақ оның жақындарының өміріне қатер төнген жағдайда қаржылық сәттілігін сақтандыруға мүмкіндік беретін құрал.

Бүгінде өмірді сақтандыру кең мағынаға ие болды. Бұл сақтандыру компанияларының тек өз өміріңізді ғана емес, сонымен бірге денсаулығыңызды сақтандыруға, сондай-ақ өз қаражатыңызды инвестициялап, өсіруге мүмкіндік беретін, сақтандыру өнімдерінің кең ауқымын ұсынуына байланысты. Бұл аралас сақтандыру деп аталады – мұнда **тәуекел және жинақтау бөлімдері** үйлеседі. Соңғысы туралы біз айтқан болатынбыз, бірақ осы тақырыпқа әлі ораламыз, себебі ол өз

болашағыңыз – білім алу немесе бастапқы капиталды жинау мүмкіндігіне тікелей байланысты.

Өмірді сақтандырудың басты артықшылығы аздаған мерзімдік жарналарды төлей отырып, адам өзін өте қомақты сомаға сақтандырады.

Бүгінде Қазақстанның сақтандыру компаниялары өмірді сақтандыру бойынша келесі бағдарламаларды ұсынады:

- **Жинақталатын** немесе белгілі бір мерзімге өмірді сақтандыру

- **Балалар мүддесінде өмірді сақтандыру** (ақша баланың белгілі бір жасына немесе өмірдегі бір оқиғасына жинақталады)

- Зейнетақы сақтандыру (зейнетақыға шыққан соң өмір үшін жинақтау)

- Заем алушының – банктен қарыз алатын адамның өмірін сақтандыру немесе басқа түрлер.

Сақтандыру полисі

Өмірді сақтандыру туралы шарттың ең маңызды құжаты сақтандыру полисі болып табылады. Ол сіздің және сақтандыру компаниясы арасындағы шарттың болуының дәлелі болады, оның мазмұнын айқындайды, қатынастарды реттейді, сондай-ақ тараптардың міндеттері мен құқықтарын қамтиды.

Минимальды **сақтандыру полисі** келесі мәліметтерді қамтуы қажет:

- Аты-жөні, жынысы, жас мөлшері, кәсібі, әлеуметтік жағдайы

- Сақтандыру сомасының мөлшері

- Сыйақылардың жалпы мөлшері

- Төлем мерзімі

- Төлем орны мен формасы

- Шарттың Қолданыс Мерзімінің Ұзақтығы

Медициналық сақтандыру

Егер сіз кенеттен сырқаттанып қалсаңыз не істеу керек? Өмірден алынған оқиға: Ержан деген жігіт Чикагодағы беделді колледжге оқуға барады. Бір күні кітапханада кітап оқып отырып ол бүйірінің қатты шаншығанын сезді. Ержанға колледж дәрігерлері жәрдем бере алмады: таблеткалар мен микстуралар көмектеспеді, ал ауыру үдей берді. Қаланың орталық ауруханасына баруға тура келді. Онда Ержаннан ең алдымен сақтандыруы бар ма деп сұрады. Өкінішке орай, жігіт түсінікті жауап бере алмады, себебі ол оның сақтандырылған немесе сақтандырылмаған екенін білмейтін еді. Бәрі жақсы аяқталды, медициналық жәрдем дер кезінде көрсетілді. Кейін анықталғандай, Ержан колледжге түскен кезде автоматты түрде сақтандырылған болып шықты, бірақ осы бір қарағанда қарапайым заттарды білмеу оның өмірін қиып кете жаздады.

Медициналық сақтандыру күнделікті өмірде қалай көмектесуі мүмкін?

Қазақстанда жазғы кезеңдерде ел ішінде, сондай-ақ шетелде қолданыс күшінде болатын, туристтердің медициналық сақтандыруы ерекше танымалдыққа ие болады.

Қазақстандық сақтандыру компаниясының жетеші сарапшысының ақпараты бойынша негізінен шетелге шығушы туристтерге халықаралық үлгідегі сақтандыру полисі беріледі. Қажет болған жағдайда сақтанған тұлға барлық медициналық қызметтерді алады, ал Қазақстанға оралған соң, сақтандыру компаниясы сақтанған тұлғаның емделуі үшін жұмсаған барлық шығындарын өтейді немесе емдеуді жүргізген медициналық мекемеге тікелей төлейді*.

* *Gazeta.ru*

Медициналық сақтандыруды қолдана отырып, сіз тісіңізді емдейсіз, дәрігер тексеруінде болып, кез-келген күрделілікті операция және тағы көптеген шаруалар жасай аласыз. Кейбір компаниялар тіпті өздерінің медициналық орталықтары мен клиникаларын ашуда.

Өз денсаулығыңызды сақтандырып, сіз **медициналық сақтандыру полисін** аласыз. Ол өмірді сақтандыру полисіне ұқсас, тек осы құжат кепілдейтін мүмкіндіктермен ғана ерекшеленеді.

Полис бағасы белгілі мөлшерде бекітілмегенін және бірқатар факторларға: жас мөлшеріне, денсаулық жағдайына, медициналық қызметтер кешеніне тәуелді екенін назарға алу қажет.

Медициналық көмектің кейбір түрлерінен, мысалы дәрігерді үйге шақыру, жоспарлы және жедел госпитализация, мамандардың телефон арқылы кеңесі сияқты бірқатар қызметтерден бас тарта отырып, сіз полис құнында үнемдей аласыз. Стоматологиялық қызметтерден бас тарту да полис құнын 15–20 пайызға қысқартады.

Мүлікті сақтандыру

Жылдан жылға Қазақстанда **мүлікті сақтандыру** қызметіне сұраныс артып келеді.

Қазіргі таңда Қазақстанда бәрін сақтандыруға болады: қалалық пәтеріңізді де, қала сыртындағы үйіңізді де, сонымен бірге үйде немесе пәтерде тұрғанның барлығын, қалауыңыз бойынша тіпті сүйікті теледидарыңызды да сақтандыруға болады. Кранды жабуды ұмытып, астыңғы қабаттағы көршіңізге су жіберіп алдыңыз ба немесе сіздің пәтеріңіздің құлпын бұзып, сүйікті шәркейіңізді қағып кетті ме немесе, құдай сақтасын, жер сілкінісі болды ма?! Әрине, егер сіз шартты бекіту кезінде мұндай тәуекелдерден сақтануға келіссеңіз, сақтандыру компаниясы зиянды өтейді.

Автосақтандыру

Автосақтандыруға ерекше назар аударғымыз келеді.

Тежегіштер шикылы. Металлдың шықырлауы. Жол апаты деп аталатын, мұндай қауіпті оқиғалар кейінгі кезде кез-келген қала көшелеріндегі әдетті жайға айналып барады. Тек басымызға түскен соң, сақтандыру қажеттігі туралы ойлана бастаймыз. Әдетте қолымызды кеш сермейміз немесе ... Автомобиль иелерінің көпшілігі көлікті зақымдайтын табиғат апаты, автомобиль жарылысы немесе өрт, жол апаты және т.б. орын алған жағдайда даулар мен жүйке жұқартатын сәттерден арылтатын, міндетті және ерікті автосақтандырудың пайдалы екенін түсіне бастады.

Жинақтаушы сақтандыру бағдарламалары

Күндердің күнінде қандай ЖОО түсуді шешетін, өз өміріңіздегі алғашқы бизнесті бастайтын уақыт келеді. Сақтандыру компаниялары ұсынатын, жинақтаушы сақтандыру бағдарламалары ата-аналарға, аталар мен әжелерге өздерінің балалары мен немерелеріне шынайы қамқорлық жасаудың бірегей мүмкіндігін береді. Шетелде оқу, өз ісіңізді ашу, жаңа пәтерді сатып алу – мұның барлығын баланың ержетуін күтпей, бүгіннен бастап жоспарлау қажет.

Енді біз сізге және сіздің ата-анаңызға сақтандыру қызметтерінің нарығында дұрыс бағдар көрсететін бірнеше пайдалы кеңес бергіміз келеді.

Сенімді сақтандыру компаниясын қалай таңдауға болады?

1. Сақтандыру мәселелеріне арналған арнайы әдебиетті (танымал журналдар мен сақтандыру мәселесіне арналған оқулықтарды), Интернет-сайттарды оқып, сақтандыру нарығына кішігірім шолу жасаңыз. Сақтандыру компанияларының

қызметтерін қолданатын достарыңыз бен таныстарыңыздан сұрастырыңыз.

2. Шартта айтылатын мәселелерді толық түсіну үшін сізге сақтандырудың негізгі терминдерімен танысып шығуға тура келеді. Сақтандыру терминдері мен ұғымдарын оқыңыз. Алдыңғы тараулардың көмегі тиеді деген үміттеміз.

3. Сақтандыру шартының талаптарын мұқият оқып шығыңыз. Әдетте сақтандыру компаниясын таңдай отырып, клиент ең алдымен бағаға көңіл аударады және бұл орайда келісім-шарт талаптарына дұрыс назар аудармайды. Ал шартта шешуші нюанстар өте көп.

4. Және, ең соңғысы, сақтандыру өтемін төлеу ерекшелігін анықтауды ұмытпаңыз. Мысалы, шетелдік сапар үшін сақтандыру полисін рәсімдей отырып, сақтандыру жағдайы түскенде медициналық мекемемен көрсетілген қызметтер қалай жүзеге асырылатынын біліңіз.

Зейнетақы жинақтары

Зейнетақы туралы сөз қозғалғанда, көптеген адамдар бұл егде адамдарға, жасы 60 асқандарға қатысты мәселе деп ойлайды. Бұл жаңсақ пікір. Зейнетақы туралы жас кезден бастап ойлану қажет. Әсіресе, бұл жинақталатын зейнетақыға қатысты. Сіз қате оқыған жоқсыз – зейнетақыны жинауға болады. Әрбір студент кез келген адам сияқты ерте ме кеш пе жұмыс істейді, солайша ерте немесе кеш зейнетақыға шығады. Жас журналисттер, дәрігерлер, экономисттер, оқытушылар – әрқайсысы өзінің болашақ зейнетақысының жинақталатын бөлігін қалай жұмсайтынын анықтауы қажет. Бұл шешімге болашақ сома тікелей қатысты.

2007–2008 жылдары Қазақстанның жинақтаушы зейнетақы жүйесінің 10-жылдығы атап өтілді. XX ғасырдың соңында зейнетақы қамсыздандыру мәселесі әлемнің көптеген ел-

дерінде, соның ішінде Қазақстанда қызу талқылау және даулар нысанасына айналды. Бұл құбылысқа демографиялық, экономикалық және әлеуметтік сипаттағы факторлар ықпал етті: өмірдің орташа ұзақтығының ұлғаюы аясында туудың қысқаруы нәтижесінде халықтың қартаюу процесстерінің жылдамдауы, зейнеткерлер санының ұлғаюы және еңбекпен қамтылу саласының конъюнктурасының өзгеруі және т.б.

Қазақстандық зейнетақымен қамсыздандыру жүйесін құру тәжірибесі әлемдік деңгейде ең табысты жүйелердің бірі ретінде танылды. Реформаның мәні *жинақтаушылар* пайдасына қарай *ортақ схемадан* біртіндеп бас тарту болып табылады. Жинақтаушы зейнетақы жүйесіне өту біртіндеп жүзеге асырылады және ол 2038–2040 жылдарға дейінгі кезеңде толық аяқталады деп күтілуде.

Қазіргі уақытта біздің мемлекетімізде зейнетақы жүйесі бірнеше деңгеймен ұсынылған: ортақ жүйе, міндетті жинақтау жүйесі, ерікті зейнетақы жарналарына негізделген жинақтау жүйесі.

Зейнетақы жинақтарының сенімді сақталуын және жалпы алғанда зейнетақы жүйесінің қызмет етуін қамтамасыз ететін қолданыстағы заңнамалық база айтуға тұрарлық. Осылайша, мемлекет инфляция деңгейін ескере отырып, барлық зейнетақы қорларындағы зейнетақы жинақтарын сақтауды кепілдеу бойынша міндет алады.

Қалыптасу кезеңінде жаңа жинақтау жүйесінің дамуына жағдай жасауға арналған ерекше стратегиялық роль ҚР Үкіметінің қаулысымен 1997 жылдың қыркүйек айында арнайы құрылған – Мемлекеттік зейнетақы жинақтау қоры – институтына берілді (бүгінде бұл қордың атауы – *«МЗЖҚ» Жинақтаушы зейнетақы қоры» АҚ*).

ҚР «Зейнетақылық қамсыздандыру туралы» Заңына сәйкес, Жинақтаушы зейнетақы қорына аударымдар жасау

Қазақстанның барлық азаматтары үшін міндетті. Сондықтан, мұны жасау қажет немесе қажет еместігін талқылау мағынасыз, біздің мақсат – дұрыс құралды таңдау. Зейнетақы жинақтауларының ықтимал стратегияларының мысалын қарастырып көрейік.

Қазақстанда өз кәрілігіңізге қажетті қор құруды келесі әдістермен жүзеге асыруға болады. Бұл арнайы банк депозиттері, ЖИҚ жарналары, зейнетақы сақтандыру бағдарламалары және жинақтау зейнетақы қорларымен (ЖЗҚ) ұсынылған зейнетақы бағдарламаларының өзі.

Зейнетақы капиталын жинақтау құралдарының бірі **зейнетақылық сақтандыру** болып табылады. Зейнетақы капиталын жинақтау үшін сақтандыру компаниясының қызметтерін пайдалануды шешіп, адам бірінші күннен бастап ақ сақтандырушы жариялаған табыстылық кепілдігін ескере отырып, оған қамтамасыз етілетін болашақ зейнетақысының мөлшерінің қандай болатынын біледі. Сонымен қатар, сақтандыру компаниясының инвестициялық қызметі жинақталатын қаражатқа қосымша үстемені қамтамасыз етеді. Осылайша, адам зейнетақыға шыққан соң өзінің жеке қамсыздандырылуына алаңдамай-ақ қоюына болады. Сақтандыру компаниясынан зейнетақыны қалаулы сақтандыру сомасы жинақталған кез-келген жас мөлшерінен бастап алуға болады, сонымен бірге ресми зейнетақы жасына толған соң да алуға болады.

Бүгінгі таңда Қазақстанда қызметі мемлекетпен тең дәрежеде реттелетін, заңдастырылатын және қадағаланатын 14 зейнетақы қоры бар. Яғни, қорлардың бірі төмен, екіншісі жоғары деңгейде қорғалған деп ойлаудың қажеті жоқ. Барлығының бақылау және басқару схемасы бірдей. Айырмашылығы – басқару сапасында ғана. *Салыстырып көріңіз – ең «нашар» қор 2007 жылы өз салымшыларына жылына 2,59%, ал ең «жақсы» қор – 12,44%*

әкелді. Айырмасы 5 есе! Ендеше ең үздікті таңдайық, оның үстіне заң бойынша Қазақстанның әрбір азаматы жылына 2 рет өз қорын ауыстыра алады*.

Алайда, соңғы кездері халық үшін банктік салымдар немесе шетелдік валюта сияқты ақша салымының дәстүрлі түрлері мәнді табыс әкелмейді, ал кей жағдайларда ақшаның құнсыздануынан да қорғамайды. Мұндай жағдайларда көптеген адамдар өз салымдарын орналастырудың альтер-нативті әдістерін іздеумен кам жейді. Егер адам тәуекелге бел байлауға қарсы болмаса, онда ол өз назарын корпоративті бағалы қағаздар нарығына немесе қор нарығына аударуы қажет.

Қор нарығы

Қор нарығы (ағылшын тілінде *Stock Market*) бағалы қағаздардың саудасын жасауға мүмкіндік беретін механизмдер жиынтығын білдіруге арналған ұғым.

Бағалы қағаздардың ұйымдастырылған нарығының дәстүрлі формасы болып табылатын **қор биржасы** – бұл бағалы қағаздар мен басқа қаржылық құралдардың тұрақты қызмет етуші нарығы, ақшалай капиталдардың қозғалысына қызмет көрсетуші, қаржы нарығын реттеушілердің бірі.

«Қор нарығын» «қор биржасымен» шатастыруға болмайды, соңғысының ерекше қызметі бағалы қағаздардың қалыпты айналымы үшін қажетті шарттарды қамтамасыз ету болып табылады.

Қор нарығының негізгі функциялары: бағалы қағаздарға салымдар өтімділігінің жоғары деңгейін қамтамасыз ету; мемлекеттік инвестициялау, сондай-ақ басқа шаруашылық ұйымдардың бағалы қағаздарын сатып алу жолымен оларға

* www.vklad.kz

инвестиция салу; бағалы қағаздардың сауда-саттығын ұйымдастыру арқылы бос ақша капиталдарын және жинақтарын шоғырландыру және мобилизациялау.

Қор нарықтары өз мәнінде елдің нарықтық экономикасының реттеушісі болып табылады. Олар негізінен инвестициялау және жинақтау мөлшерін айқындайды, сондай-ақ табысты максимализациялау талабына толық жауап беретін, шаруашылықтағы тепе-теңдікті қолдаудың табиғи құралы болып қызмет етеді. Осылайша, қор нарығы ұлттық экономиканың қарқынын, ауқымын және тиімділігін айқындайды.

Осымен теория жеткілікті деп ойлаймыз, тәжірибе бұдан әлдеқайда қызықтырақ. Енді қор нарығында қалай табыс табуға болатынына тоқталайық.

Әңгімемізді бастамас бұрын бір сәтке тоқтала кетейік – қор нарығында тәуекелсіз табыс табу стратегиясы болмайды, тіпті ақшаңызды банкке сала отырып, қолдағы ақшадан жұрдай бола аласыз. Табыс неғұрлым жоғары болса – тәуекел деңгейі де соғұрлым жоғары. Және керісінше.

Ақша салымының дәстүрлі әдістерімен салыстырғанда бағалы қағаздар сенімділігінің төмендігі нарық конъюнктурасына көптеген факторлардың әсеріне байланысты, олардың өзгерісін тіпті кәсіпқойлардың өздері нақты болжай алмайды.

Акцияларды сатып алу туралы шешімді қабылдай отырып, инвестициялардың бұл түрі қатысушылардың кәсіби деңгейіне талапты арттыруды қажет ететінін есте ұстау қажет. Жеке инвестордың тым болмаса бастапқы экономикалық білімі болуы қажет.

Инвестордың басты ережелерінің бірі былай дейді – «барлық жұмыртқаны бір себетте сақтаудың қажеті жоқ». Егер адамның өзінің жинаған ақшасының бәріне акциялар сатып алса, жұқалап айтқанда байқамай әрекет етеді. Ақшаның бір

бөлігін сенімдірек орналастыру қажет: банкке салып, мемлекеттік облигациялар сатып алу керек.

Қор нарығында жұмыс жасаудың ең қарапайым тактикасы – инвестициялау. Сізде басы бос ақша пайда болса, қор нарығында кенеттен кедейлене алмайтын, өте сенімді компанияның қандай да бір акцияларын сатып алыңыз (олар «көгілдір фишкалар» деп аталады – олардың қатарына мұнай, газ, энергетикалық, телекоммуникациялық компаниялардың, сондай-ақ жетекші банктердің акциялары жатады). Компаниялар дамуда, Қазақстан экономикасы да дамуда, сәйкесінше осы компаниялардың акцияларының бағасы да өсуде, әлі де өседі. Сіз іс жүзінде ешбір тәуекелге бас тікпейсіз. Акциялар бағасы түскеннің өзінде – сіз өз дивидендтеріңізді аласыз, ал бағасы ерте ме кеш пе орнына келіп, өсімін жалғастырады. Алынған дивидендтерге де акция сатып алыңыз. Кез-келген жағдайда, инвестиция салу арқылы сіз компания иелерінің біріне айналасыз, ал акцияларға салынған ақша компания мүлкімен қамсыздандырылады. Қорытынды: тәуекел минимальды, табыс – өте төмен, техникалық күрделілігі – жоқ.

Қор нарығында жұмыс істеудің сәл күрделі тактикасы – трейдинг элементтерімен инвестициялау. Мұның мәні алдыңғы әдістегі сияқты. Бірақ сіз акцияларды қолыңызда ақша болғанда емес, акциялар бағасы құлдырай бастағанда сатып аласыз. Осыдан соң оларды тұрақты ұстамайсыз, бағасы өсе бастағанда – сатып жібересіз. Мысалы, компания акциясы 500 теңге тұрады делік. Сіз 1 акция сатып аласыз. Ертең қандай да бір жағымсыз жаңалықтар нәтижесінде, бағамы түсіп, акциялар 300 теңге тұрады, сіз алаңдамай 1 акция сатып алдыңыз. Бүрсігүні оның бағасы 100 теңгеге дейін түсті, ал сіз тағы 1 акция сатып алдыңыз. Барлығы бізде $500+300+100=900$ теңгеге сатып алынған 3 акция бар. Бір аптадан соң оның бағасы

қайтадан 500 теңгеге оралып, сіз 3 акцияңызды 1500 теңгеге сатасыз да 600 теңге мөлшерінде табыс табасыз. Ең бастысы қамықпай, өз жоспарыңызды берік ұстану, егер әбігерлікке түссеңіз, 500 теңгеге сатып алынған бірінші акцияңызды 300 теңгеге сатуға болады ғой, бұл жағдайда сіздің 200 теңгеңіз шығын болады.

Ал егер баға төмен қарай құлдырай берсе ше? Сабыр сақтаңыз, өз акцияңыздан айрылмаңыз және инвесторға айналыңыз (номер 1 тактиканы қараңыз). Есіңізде болсын, сіз өз акцияңызды сатпайынша – *шығынға ұшырамайсыз*. Бағасы түскенде – абыржымаңыз, керісінше акцияларды төмен бағамен сатып алу мүмкіндігіне қуаныңыз! Қорытынды: тәуекел минимальды, табыс – орташадан төмен, техникалық күрделілігі – қарапайым.

Тактиканы тағы да күрделендіре түсейік – инвестициялау элементтері бар трейдинг. Жалпы алғанда екінші тактиканы ұстаныңыз, бірақ өзіңіздің арзанырақ сатып алып, барынша қымбатқа сату мүмкіндігіңізді арттыру үшін қор нарығының техникалық анализінің қарапайым әдістерін қолданыңыз. Техникалық анализ сізге қашан сатып алып, қашан сату қажет екенін айтады деп үміттенбеңіз. «Нағыз» *трейдерлер* сияқты заем қаражаттарын («иық», «рычаг») қолданбаңыз, себебі бұл жағдайда сіз инвесторға айнала алмайсыз, егер баға тым ұзақ уақыт төмендесе, сізге заем қаражаттарын қайтару үшін шығынмен жабылуға тура келеді. Көптеген трейдерлер осылайша өз капиталдарын жоғалтады. Қорытынды: тәуекел минимальды, табыс – орташа, өте оңай.

Міне, енді ең қызықтысы – трейдингке келдік. Ол қомақты қаражатты өте жылдам табу мүмкіндігімен қызықты. Бір күн ішінде «иықты» қолданып, бірнеше мәміле жасауға болады, сонда табыс күніне мысалы 100% құрауы мүмкін. Тамаша!

Бірақ дәл осылайша сондай мөлшерде шығынға ұшырай аласыз, яғни бар ақшаңыздан айрылу қауіпі бар. Өзіңіздің сауда стратегияңызды мұқият ойластырыңыз, капиталды басқару жүйесін жасаңыз, өзіңізге мен неге шығынға ұшырамаймын, мен өз капиталымды тәуекелден қалай қорғадым деген сауалдар қойыңыз. Қорытынды: тәуекел өте жоғары, табыс – өте жоғары, техникалық күрделілігі – жоғары.

Жеке инвестор үшін өте ыңғайлы басқа құрал (әсіресе ісін жаңа бастаған инвестор үшін) **жарналық инвестициялық қор** (ЖИҚ) болып табылады. Бұл не дейсіз ғой? **ЖИҚ** – бұл үлес салушылардың бірге жиналған ақшасы, осы қаражатқа ЖИҚ басқарушы компания әртүрлі бағалы қағаздар немесе Қазақстан заңнамасы мен ЖИҚ инвестициялық декларациясымен рұқсат етілген басқа да активтерді сатып алады.

Білімі немесе уақыты жоқ болуына байланысты ақшасын бағалы қағаздарға жеке инвестициялай алмайтын немесе инвестициялағысы келмейтін жеке инвесторлар өз ақшасын олар үшін мұны орындайтын компания басқаруына береді. Басқарушы компания үлес салушы қаражаттарын бағалы қағаздардың кең аясына салады, бұл бір құралға салуға байланысты тәуекелді азайтады. Ақшаны жарналық қорға салудың артықшылығы – сіз өз қаражаттарыңызды басқаруға уақыт жұмсамайсыз, сіз өз ісіңізбен айналысасыз, ал ақшаңыз сіз үшін еңбек етеді. Сізге акциялардың бағамын, биржалық индекстердің ауытқуын күн сайын қадағалап отырудың қажеті жоқ. Сіздің ақшаңызды қалайша пайдалы салу және барынша табыс табу – бұл басқарушы компанияның шешетін мәселесі. Сіздің жалғыз міндетіңіз – басқарушы компанияны және өз қаражаттарыңызды инвестициялайтын жарналық қорды дұрыс таңдау.



Табысты адамдардың биографиясы **Уоррен Баффет***

Оның қалыптастырған бизнесті жүргізу ережелері Бағалы қағаздар нарығының өзіндік Инжіліне айналды. Нью-Йорк делдалдарының өз ырымы бар: егер биржада ойнау кезінде оның кітабынан үзіндіні іштей оқысаңыз, міндетті түрде жолыңыз болады. Біреулер оның жазған қағидаларының ақиқаттығына сенеді, енді біреулердің ойынша ол жай ғана жолы болғыш адам. Үшіншілер ол жанын шайтанға сатқан адам деседі. Сонымен ол кім? Әлемдегі ең бай инвестор, Berkshire Hathaway бірінші жарналық инвестициялық қордың басшысы, миллиардерлердің «дәреже кестесіндегі» №1 адам.

Уоррен Эдвард Баффет 1930 жылы Небраска штатының (АҚШ) ең үлкен қаласы Омахада туылған. Уоррен мектепте оқып жүргенде ақ бизнесмен болуды шешкен еді. 11 жас шамасында оны өмірдің іскерлік қыры көбірек қызықтырушы еді. Оның әкесі – Говард Баффет биржалық делдал және республикалық партияның белсенді мүшесі болатын. Кішкентай Уоррен биржадағы ойынды көріп, ойнауға құмартты. Ол әрқайсысы 38 доллар бағамен Cities Service Preferred үш акциясын сатып алды. Олардың бағасы 40 долларға көтерілгенде ол қолындағы акцияларын сатып, 5 доллар табыс тапты. Осы тұста ол өзінің алғашқы сабағын алған еді. Бір аптадан соң бұл акциялар 200 долларға дейін көтерілгенде, кішкентай баланың қалайша өкінгенін білсеңіз зой. Соңынан, Уоррен тек ұзақ мерзімді жобаларға инвестиция салатын болды.

* www.milliarders.com

Он екі жасында Баффет миллионер болуды негізгі мақсаты етіп қойды. Жас кәсіпкердің таланты мен қабілеті болғанын айта кету қажет. Оның санды жаттау қабілеті бойынша алдына жан салмайтын, оның керемет жады бүгінге дейін сақталған. Балғын дарын иесі ойшыл әрі қажымас болатын. Ол біресе акцияларды саудалайды, біресе өтпей қалған тауарды сатады, енді бірде газет сатылымын ұйымдастырады. 14 жасында ол Небраскада 40 акр жерді 1200 долларға сатып алады да, сол сәттен бастап фермерге жалға береді. Сынған ойын автоматтарын сатып алып, оларды жөндеп, іске қосады. Көп ұзамай оның табысы аптасына 150 долларға жетеді.

1942 жылы жағдай кенеттен өзгереді. Уорреннің әкесі, белсенді республикашылды конгрессмендікке ұсынылып, ол сайлауда жеңіске жетеді. Отбасы Вашингтонға көшіп, мұнда ата-анасы ұлына жақсы білім беруді ұйғарады. Баффет Колумбиялық университетті аяқтап, кәсіби трейдерге айналады.

20 жасында ол бағалы қағаздар нарығына шындап кіріседі. Болашақ қаржылық магнаттың қалыптасуына Бенджамин Грэмның «Интеллектуалды инвестор» кітабы зор ықпал етті. Уоррен үшін бұл кітап Інжілдей еді. Оның мәні Уолл Стрит таратқан ережелер мен тенденцияларды елемеу және нақты құнынан төмен бағамен сатылатын акцияларды аңду болатын.

Бұл Баффеттің негізгі ережесіне айналды. Бірақ ең басты қиындық – мұндай акцияларды табу еді. Бұл үшін шыдамдылық пен көптеген компаниялардың қызметін жіті талдау қажет болды. Осы тұста оның математикалық қабілеті қажет болды. Қиналып жинаған 10 мың долларымен қоса, ол әкесінің капиталын да өте оңтайлы пайдалана білді. (Отыз жас шағында ол бес миллиондық қаражат иесі болды, ал 60 жылдардың

екінші жартысында оның активтері 35 миллионға жетті).

Жоғары білім алған соң, ол өзінің кумирі Бэнджамин Грэмның қол астында жұмыс істеуі үшін Колумбия университетінде жұмыс істей бастайды. Дана тәлімгердің басшылығымен жұмыс жасау болашақ инвесторға көп нәрсені үйретті. Ол жақсы мектептен өтіп, келешекте осында алған білімін кәдеге асырады. Бұрын алған кәсіпкерлік тәжірибесі, экономикадағы білімі мен табиғат берген таланттары өзін өзі табысқа жеткізген мықты, табысты және қажырлы бизнесменнің харизмалы типін қалыптастырады.

Дербес «жүзуге» дайын екенін шешкен Баффет 1957 жылы туған Омахасына оралып, өзінің бірінші инвестициялық серіктестігін құрады. Бұл үшін бірқатар кәсіпкерлерді өзінің қабілетіне және табыстылығына сендіруге тура келді. Олардың әрқайсысы 25 мың доллардан беріп, оны бас менеджер етіп тағайындады. Соңынан олар дұрыс қадам жасағандарына көз жеткізді. Уоррен өзі пайдалы деп шешкен акцияларды сатып ала бастады. Багадрлама-минимум: жылына 10% көрсеткішіне қол жеткізу болды (Dow Jones өсімін бұзу). 1969 жылы серіктестікті таратқанда оның инвестициялары 29,5% өсті, ал Dow Jones небәрі 7,4% өсті.

1962 жылы оның назарын АҚШ-тың барлық тоқыма өнеркәсібі сияқты өлмешінің күйін кешкен, Berkshire Hathaway тоқыма зауыты аудартады. Инвестордың сезімі алдамапты, есебі орындалып, бұл кәсіпорын болашақ қаржы империясының негізі болды.

Кейде, Баффетті терминатормен салыстырады. Оның стилі сондай. Кезекті компанияны сатып алып, ол оның бизнесін қайта құрады. Егер бизнес табыс әкелмесе, ол оны таратып жібереді. Оны әлеуметтік проблемалар емес, рентабельдік қызықтырады. Алайда ол проблемалардан да

ақша таба білді. 1967 жылы АҚШ-та әлеуметтік көмек туралы жаңа заң қабылданды. Сақтандыру компаниялары бұрын соңды көрмеген жеңілдіктер алды, ал бұл инвестор үшін сап алтынның өзі. Жиналған жарналардың сомасы жарғылық капиталдан бірнеше есе асады. Баффет жылдам осы қызметтің табысын ұқты. 70-жылдары ол ең ірі бес сақтандыру фирмасын сатып алды, сөйтіп өзінің қаражатын \$28 млрд. дейін ұлғайтты және «Форчун» журналының айтуынша «Құдайдың өзінен де бай болды».

Баффеттің өзі күй талғамайды және өте үнемшіл. Магнат арзан пластикалық жиһазбен жарақтандырылған кеңсесіне шашы ұйпа-тұйпа күйде келеді. Ол тозған иық бау мен галстуктарын бірнеше ай бойы тастамайды. Әйтсе де, ол абыройды өте бағалайды. «Жақсы абыройға ие болу үшін жиырма жыл қажет, ал одан айрылу үшін 5 минут жеткілікті. Бұл туралы ойланған жан бизнесін сәйкесінше жүргізеді» – деген кеңес береді. Қартайған қиқар шал өз қызметкерлерінің рухын «Жасаған істеріңді жалғастыра беріңдер» деген жалғыз ауыз сөзімен көтереді.

Ол кертартпа мінезді. Соңғы 20 жылдың ішінде оның көзқарасы елеулі өзгере қойған жоқ. Уоррен Баффет Gillette фирмасының ұстарасын қолданады (оның акцияларында ол \$5 млрд. жуық табыс тапты), сусындардың ішінен Coca-Cola-ны ұнатады (ол оған \$10 млрд. әкелді), American Express несие карточкасымен есен айырысады (\$4 млрд. байытты), Washington Post газетін оқуды жақсы көреді (оны ол 11 миллионға сатып алды, бірақ оның арқасында миллиард табыс тапты).

Баффет Walt Disney сияқты компанияларға (табысы \$2 млрд. жуық) ақша құюға дайын, бірақ Microsoft сияқты компанияларға жоламайды. Айта кетерлігі Билл Гейтс оның жақын досы. 1995 жылы олар Қытайға бірлесіп са-

пар шекті – Билл өз жұмысының бабымен, ал Уоррен серік болып. Жалпы, оларды білетін адамдар мұндай қарама-қайшы адамдардың қалай тіл табысатынына аң-таң. Ақсүйектердің салтанатты жиындарында Уоррен өзі ойлап тапқан ойынымен қонақтарды ақымақ қылуды жақсы көретін еді. Беттеріндегі нүктелер ерекше түрде орналасқан сүйектер ойнауға шақыратын. Қонақтар міндетті түрде жеңілетін. Оның қулығын Билл Гейтс біліп қалды. Баффет оны ойынға шақырғанда, ол ойынды тек қарсыласы бірінші бастаса ғана ойнауға келісетінін айтты. Гейтс ықтималдық теориясы бойынша сүйектер ойынды бірінші бастаған адамға жеңілуді кепілдейтінін түсінді. Бұл Баффеттің ерекше құрметін тугызса керек. Бұл достық осылайша басталған деседі. Әйтсе де Баффет Гейтстің бизнесін жақтыртпайды: қаржы «май-талманы» өзі түсінбейтін салада іс жүргізуден бас тартады.

Жалпы күнделікті өмірдің өзінде ол қарапайым ауыл шаруасы ролін ойнап, «Қарапайым болса, ақшаның өзі саған құйылады» деген қағиданы қуаттайды. Оның қазір айдайтын машинасы небәрі 700 долларға сатып алынған ескі «Хонда» (металл бөлшектерінің үйіндісі деуге де болады), киетіні сәннен шығып кеткен костюмдер және осы кейпінен жазбайды. Алайда бұл маска магнатты тым қызыққұмар «достары» мен беймаза журналисттерден талай қорғаған, сәтті ойлап табылған имидж. Бірде 10 мың аудитория алдында, акционерлер жиналысында сөз сөйлеп тұрып, өзін және досы әрі орынбасары, 77 жасар Чарли Манжерді былай таныстырды: «Мен – Уоррен. Ал ол – Чарли. Ол әлі де болса естиді. Мен әлі де болса көремін».

Баспасөз атағандай «Омахадан шыққан оракул» өзі аңқау болып көрінгісі келгенмен, сондай қарапайым емес. Бір жағынан ол өзінің инвестициялау «құпияларымен» шын

көңілімен бөліседі. Бафеттің ақшаны салуға қатысты өз ережелері бар, мысалы оның пікірінше, ақшаны:

- қарапайым әрі түсінікті бизнеске (мысалы, тағам өнімдері өндірісі немесе банк ісіне);
- болашағы сәтті ұзақ мерзімді сенімді компанияларға (мысалы, «Жилетт», «Кока-кола»);
- халықаралық франчайзинг желісі бар және өсім бағдары кепілденген фирмаларға (мысалы, «Кока-кола», «Макдоналдс»);
- командасы мықты және өз саласын барыныша игерген компанияларға (мысалы, «Уолт Дисней») салу қажет.

Ол үлкен бизнесті тәуекелі жоғары айдаларсыз жүргізуге болады деген тезисті жариялайды. Бірақ, екінші жағынан істің табысты болуының алғышарты табысқа апаратын мүмкіндіктерді саралау дегенге сену қиын. Мәселенің мәнісі сәл басқаша болар. Уоррен Баффет, оның деңгейіндегі басқа миллиардерлер сияқты (Рокфеллер, Гейтс) керемет интуицияға ие. Егер Рокфеллер мұнай базасында энергиялық салалардың дамуын алдын ала болжаса, Гейтс – барлық адамзаттың компьютеризациясы базасында ақпараттық технологиялардың дамуын дәп басып айтты, ал Баффет бизнес әлеміндегі өз жолын ақша рычагтары мен экономикалық механизмдердің өз көруіне сүйене отырып салды.

Шын мәнісінде оған ақшасын қайда инвестициялаудың айырмашылығы жоқ: тағам өнімдерін, ұстаралар немесе мультфильмдер өндіруге ме, сақтандыру немесе газеттерге ме. Ең бастысы салынған қаражаттардың қомақты қайтымы. Бұл үшін істің механизмінің қыр-сырын түйсіну, ақша ағындарын қалай соғатынын сезіну және жүйенің қаншалықты сенімді екенін білу қажет.

Сондықтан ол өз бизнесін қарапайым және түсінікті салаларда жүргізуді қалайды. Сондықтан да жоғары технологиялар әлемін ұнатпайды. Ол қарапайым аңқау кейпін

кисе де, оның істері басқаны айтады. Керемет интуициядан басқа ол темірдей логикаға, білімнің үлкен қоржыны мен қажымас ерік күшіне ие.



Кийосаки Роберт «Бай әкенің инвестициялау жөніндегі басшылығы» кітабынан үзінді

«Мен сіздерге өз инвестицияларыңызды басқарудың он үш негізгі қағидалары туралы айтқым келеді. Бұл қағидалар уақыт сынынан өткен. Олар сізге қаржылық тәуелсіздікке жетуге көмек беруі мүмкін.

1-Қағида. Әртараптандыра отырып тәуекелді төмендетіңіз. «Барлық жұмыртқаны бір себетке салмаңыз» деген ескі мәтел инвестициялауға қатысты дәл айтылған. Ақшаны бір компанияның акцияларына салудың қажеті жоқ. Әйтпесе шығынға батуыңыз мүмкін. Әртүрлі компаниялардың акциялары бағасы бойынша мүлдем әр қилы өзгеріп отырады. Әртараптандыру сонымен бірге Сіздің инвестицияларыңыздың активтердің әртүрлі кластары, мысалы акциялар, облигациялар мен олардың баламалары арасында бөлуді білдіреді. Осыдан сіздің капиталыңыз әртүрлі компаниялардың неғұрлым көп болуына тәуелді болатыны белгілі, ал бұл сіздің жағдайыңызда тек ұтымды болады. Сіздің инвестициялық табысыңыз бір компанияға немесе экономиканың бір секторына тәуелді болмайды. Осылайша сіз өзіңізді тәуекелдерден сақтандыра аласыз.

2-Қағида. Барынша ертерек, тіпті бала кезіңізден бастап инвестициялауды бастаңыз. Сіздің ақшаңыз неғұрлым ұзақ жұмыс жасаса, сіз соғұрлым көп табыс табасыз!

3-Қағида. Капиталды өзіңіз жақсы білетін салаларға салыңыз! Бірде Питер Линч айтқан болатын: «Өзіңіз

бор көмегімен сала алмайтын, идеяға ешқашан капитал салмаңыз».

4-Қағида. Эмоцияларға жол бермеңіз! Ақшаның бұрынғы жұмысы болашақта жақсы көрсеткіші болмайды. Бұрын өнеркәсіпке ақша салу пайдалы болса, 2000 жылы Интернет компаниялары шарықтады, қазір нанотехнологиялар туралы солай деп айтуға болады. Бәрі де жылдам өзгеруі мүмкін.

5-Қағида. Қысқа мерзімді құлдыраудың сіздің ұзақ мерзімді инвестициялау жоспарыңызды бұзуына жол бермеңіз.

6-Қағида. Сіз акцияларды (немесе ЖИҚ жарналарын) сатқан соң, олардың бағасын тексермеңіз. Артқа емес, тек алға көз салыңыз!

7-Қағида. Әр ай сайын бір соманы қосымша салу заңы іс жүзінде жұмыс жасайды. Өз жоспарыңызды ұстаныңыз, жұмыс жасайтын капиталды ұлғайтып отырыңыз.

8-Қағида. Әбігерге түсу мен табысты инвестициялау ешқашан сыйыспайды!

9-Қағида. Шығындарды жылдам қабылдаңыз, табысты баяу алыңыз. Кез-келген 50% құлдырау 10% құлдыраудан басталады. Шығындар аз болып тұрғанда, шешімді жылдам қабылдаңыз.

10-Қағида. Сіз қандай тәуекелге бара алатыныңызды шешіңіз. Егер 10%, 20% немесе 50% құлдырау болса қалай ұйықтайсыз? Егер сіз үшін бұл өте үлкен тәуекел болса, оның қомақты бөлігін облигацияларға және жинақтаушы сақтандыру бағдарламаларына салыңыз.

11-Қағида. Тек өзіңізге ғана сеніңіз! Бұл қандай да бір қаржылық журнал немесе кеңесші ұсынған акцияларды сатып алуға болмайды деген мағынаны білдірмейді. Бұл ойланбастан көзсіз жасауға болмайды дегенді білдіреді! Жағдайды өзіңіз саралаңыз.

12-Қағида. *Капиталды шашудан аулақ болыңыз! Жиһазға, демалысқа, жаңа компьютерге немесе қымбат автомобильге жұмсалған ақша ешқашан қайта оралмайды. Дивидендтердің тым болмаса бір бөлігін қайта инвестициялауды ұмытпаңыз.*

13-Қағида. *Сіз әрбір кез жолыңыз бола бермейтінін түсініп, көніңіз. Үнемі арзан сатып алып, қымбат сатудың сәті түсе бермейді. Мақсат әрқашан сәтті болу емес, сіздің капиталыңызды өсіру. Жоспарыңызды ұстанып, әрқашан әрі қарай инвестициялаңыз».*



Ақша туралы қанатты сөздер

Ақша мейірімді және зұлым бола алады, бұл оның кімнің қалтасына түсуіне байланысты. – В. Швებель

Жомарттық көп беруден емес, дер кезінде беруден тұрады. – Ж. Лабрюйер

Қолма-қол ақша – адамды адаммен байланыстыратын жалғыз құрал емес. – Т. Карлейль

Ақша үшін біз еркіндігімізден айрылуға мәжбүрміз. – Р. Стивенсон

Ақша – көң сияқты: оларды төкпесең, одан келер пайда шамалы. – Ф. Бэкон

Өмір тым қысқа, сондықтан сіз үшін басқалар ақша үшін жасай алатын нәрсені жасауға жұмсау әбестік. – С. Моэм

Біреу ақша бәрін жасай алады деп айтса, сол адамда ақшаның жоқ және ешқашан болмағанын біліңіз. – Э. Хоу

Ақша – ортақ игілік. Әрқайсысына өзінің қалауынша, бірақ сонымен бірге шамасы жеткенше алуға рұқсат берілген. – В. Швებель

Ақшаға деген жалпы құрмет – бұл біздің өркениетімізде сенім туғызатын жалғыз дүние, біздің қоғамдық ой-санамыздағы жалғыз сау орын. Ақша әлемдегі бәрінен де маңызды. Ол қаншалықты денсаулықтың, күштің, абыройдың, жомарттықтың және сұлулықтың белгісі болса, соншалықты олардың жеткіліксіздігін көрсетіп, ауруды, әлсіздікті, арсыздықты, опасыздықты және көріксіздікті әшкерелейді. Оның басым артықшылығы – мейірімді адамдарды қаншалықты күшейтіп, көтерсе, дәл сондай күшпен опасыз адамдарды жер етеді. Және олар бір адамдардың көз алдында түкке тұрғысыз болып құнсызданып, енді біреулердің көз алдында қол жетпейтін деңгейге дейін қымбаттағанда ғана қарғысқа ұшырайды. – Б. Шоу

Ақша бәрін де жасай алады: олар жартастарды қиратып, өзендерді құрғатады; алтынға артынып-тартынған есек шыға алмайтын белестер жоқ. – Ф. Рохас

Ақша – адамның ойлап тапқан еркіндікке қол жеткізетін ұлы құралдарының бірі. – Ф. Хайек

Өз ақшаңызды екі еселеудің ең қауіпсіз жолы – бұл оларды екі бүктеп, қалтаңызға салып алу. – К. Хаббард

Ақша бұл алтынмен апталған еркіндік. – Э. Ремарк

Жолы болғыштар – ақшалы, қырсықшалғандар – ақшасыз, ал оңбағандар ақша үшін өмір сүреді. – Ж. Элгози

Сенде ақша мен ақшаға сатып алуға болатынның бәрі болғаны жақсы, дегенмен ақшаға сатылмайтын дүниені жоғалтпағаныңды анда санда тексеріп тұру да жаман емес. Д.Лоример

Қаржыда жазалау қателіктің ізімен жүреді. П.Лакретель

Ақша – ақтыққа дейін сенімді, соңғы досың. – С. Батлер

Ақша – бұл жақсы әрі жағымды дүние, бірақ оны адамдар құртады. Т.Герцль

Егер сіз ақша санай білсеңіз, ешқашан нағыз бай болмайсыз. Д.Гетти



Табысты адамдардың биографиясы **Джордж Сорос**

Джордж Сорос (шын аты Дьордь Шорош) 1930 жылы 12 тамыз күні Будапештте жағдайы орташа еврей отбасында туды. Джорждтың әкесі адвокат және баспагер болды (эсперанто тілінде журнал шығармақшы болды). 1914 жылы ол майданға өз еркімен аттанып, орыстарға тұтқынға түсті және Сібірге айдалып кетті, ол жақтан қайтадан туған Будапештіне қашып кетті. 1947 жылы отбасы аман есен Ұлыбританияға эмиграцияға кетті. Бұл кезде Сорос 17 жасқа толған еді. Мұнда ол Лондондық экономика мектебіне түсіп, үш

жылдан соң оны сәтті аяқтады. Оған лекция оқыған австриялық философ Карл Поппер кейін оның ақылышысы болды. Ұстазының жер бетінде ашық қоғам құру идеясы Джордж өмірінің мақсатына айналды. Осыған байланысты бүкіл әлем бойынша көптеген қайырымдылық ұйымдар құрылды.

Англияда Джордж Сорос галантерея фабрикасында жұмыс тапты. Қызмет негізінен менеджер көмекиісі деп аталатын, ал іс жүзінде ол сатушы болып жұмыс жасады. Содан соң Джордж коммивояжер болып, Уэльстың теңіз курорттарын ескі «фордпен» аралап, әртүрлі саудагерлерге тауарлар ұсынды. Коммивояжер жұмысымен бірге, Сорос Лондонның барлық сауда бантеріне қызметке тұруға тырысты. Алайда барлық жерде өзінің ұлтына және сүйеніш адамы болмағандықтан тек теріс жауапты ғана естіді. Тек 1953 жылы ол өзінің отандасы венгердің «Сингер және Фридландер» компаниясынан орын алды. Жұмыс пен тәжірибе жинақтау биржаның жанында орналасқан төрелік бөлімінде өтті. Оның басшысы алтын өндіруші компаниялардың акцияларын сатушы еді. Алайда бұл жұмыс Джордж Соросты қызықтырмағандықтан, үш жылдан соң ол Америкаға көшудің амалын тапты.

1956 жылы АҚШ-на ол өзінің Лондондық досының әкесі, Майердің шақыруымен келді, оның Уолл-стритте кішігірім брокерлік фирмасы болды. АҚШ-тағы мансап жолы халықаралық төрешіден, яғни бағалы қағаздарды бір елде сатып алып, екінші елде сатудан басталды. Суэц дағдарысынан соң бұл бизнес Сорос қалағандай жақсы жүрген жоқ, сөйтіп ол сауданың жаңа әдісін құрып, оны ішкі төрелік деп атады (акциялардың, облигациялардың және варранттардың жекелей үйлестірілген бағалы қағаздары ресми түрде бір-бірінен бөлінбес бұрын, жеке-леп сату). Кеннедидің шетелдік инвестицияларға қосымша

алымын енгізгенге дейін бұл қызмет түрі жаман табыс әкелмейтін. Сорос бизнесі бір түн ішінде талқандалып, ол философияға қайта оралды.

Күйзеліске ұшыраған соң, Джордж философия ғылымына ден қойды. 1963 жылдан 1966 жылға дейін үш жыл бойы ол бизнес мектебінен соң жұмысты бастаған диссертациясына арнады. Алайда, одан жұбаныш таппай 1966 жылы ол бизнеске қайта оралды. Капиталы 100 мың доллар болатын фирмадан Сорос капиталы 4 миллион доллар болатын инвестициялық қор құрды. Үш жылдық жұмыс арқасында қомақты табысқа қол жеткізген Сорос 1969 жылы Дабл Игл деп аталатын қордың басшысы және иелерінің бірі болды, кейіннен бұл қор танымал «Квантумға» (Quantum Group) айналды. Қор оған миллиондаған доллар табыс әкелген, бағалы қағаздармен саудагерлік операцияларды жүзеге асырды. Әлемдік нарықтағы Соросың барлық негізгі саудасы оның жасырын оффшорлы компаниясы «Quantum Fund NV» арқылы жүзеге асырылды. Бұл Сорос бақылайтын «Quantum Group of Funds» топ ішіндегі ең ірі қор.

Джордж Сорос өзінің байлығын төмендету ойындары көмегімен тапты, бұл ойын барысында ол өзінің «қор нарығының рефлексивтік теориясын» қолданды. Бұл теорияға сәйкес бағалы қағаздарды сатып алу және сату туралы шешімдер болашақтағы бағалар болжамына негізделеді. Соросың қаржылық табысына қатысты екі көзқарас қалыптасқан. Бірінші көзқарасқа сәйкес Сорос өз табыстарына қаржылық алдын ала болжауы арқасында жетті. Екіншісі маңызды шешімдер қабылдау кезінде Джордж Сорос әлемнің ірі елдерінің саяси, қаржылық және барлау топтарының жоғары қызметтегі тұлғалары ұсынатын, құпия ақпаратты қолданады дегенге саяды.

1990 жылдардың ортасында «Квантум» капиталы 10 миллиард АҚШ долларын құрады. Бүгінде бұл қорға салынған әрбір доллар 5,5 мың АҚШ долларына айналды. 1992 жылдың 15 қарашасы есте қалатын күнге айналды, бұл күні ағылшын фунтының кенеттен түсуіне байланысты Сорос қолға алған операциялар арқасында оның байлығы тағы да 1 миллиард долларға ұлғайды. Бұл күннен соң Соросты «Англия банкін бұзған адам» деп атай бастады.

1997 жылы Сорос Азиялық-Тынық мұхиты аймағының бірқатар елдерінің – Малайзияның, Индонезияның, Сингапурдың және Филиппин мемлекеттерінің ұлттық валютасына қарсы ақпараттық-психологиялық шабуыл жасады, ол бұл елдердің дамуын 10–15 жылға артқа қарай лақтырған терең экономикалық дағдарыспен аяқталды. Қаржылық данышпанның келесі әсер ету нысаны Қытай еді, бірақ жергілікті мамандар америкалықтардың қытай қор нарығына шабуыл жасау уақытын дәл анықтап, қытай юанінің тұрақсыздығы туралы арнайы таратылатын сыбыстарға балта шапты. Өзінің белсенді қызметінің нәтижесінде Соросқа қаржы нарығының зұлым данасы атағы таңылды, тіпті оның еш қатысы жоқ қылмыстар үшін оған күйе жағылды. Бірде ол былай деп мұң шақты: «Менің қызметімнің ең нашар нәтижелері Францияда болды, мұнда мен франкқа қарсы алыпсатарлыққа жол бергенім жоқ, себебі айыр-бастау бағамдарының еуропалық механизмдерінің қалдықтарының күлге айналуы үшін жауапкершілік көтергім келген жоқ. Алайда бұл жерде де мені кінәлі етіп шығарды». Жақында Сорос доллар ол үшін бір қасиетті дүние емес екенін айтып, оның да төмендеуі үшін ойнауға дайын екенін жариялады, онымен қоса доллар бойынша оның «позициясы қысқа» екенін мәлімдеді. Енді ол евроға бәс тігеді. Сарапшылар оның сөздеріне ерекше мән берді.

Себебі Ағылшын банкін бұзған адам, он-оңай Федералды қазынашылықты бұза алады емес пе. Қазіргі кезде Сорос қайырымдылық қызметімен белсенді айналысады.

«Open Society Fund» қоры Соростың қайырымдылық мансабының алғашқы баспалдағы болды. Қазір әлемнің 25 астам елінде оның құрған қайырымдылық қорлары қызмет етуде. 1988 жылдың өзінде КСРО-да ғылым, мәдениет және білімді қолдау мақсатында «Мәдени бастама» қорын құрды. 1995 жылы Ресейде «Ашық қоғам» жаңа қоры құрылған болатын. Джордж Сорос 1996 жылы бірінші болып «Internet Университет орталықтары» жобасын қаржыландырады. Жобаның мақсаты Ресейдің 32 университетінде Internet ғаламдық ақпараттық компьютерлік желісіне ашық қол жетімділікті қалыптастыру және оны бес жыл бойы қолдау болды. Бұл жоба РФ үкіметімен бірге қаржыландырылды. Ресей үкіметінің үлесі 30 миллион болғанда, Сорос үлесі 100 миллион доллар болғанын атап өту қажет. Ресей үкіметі толық көлемде және белгіленген мерзімде орындаған жалғыз міндеттілік болды деп саналады. Джордж Соросты қаржы нарығының тірі аңызы немесе қаржылық кемеңгері деп атайды. 1994 жылдың өзінде қайырымдылық қорларға және басқа да мекемелерге 300 миллион доллар құйса, 1995 және 1996 жылдары – жыл сайын 350 миллион АҚШ долларын салып тұрды. Бірақ 1997 жылдан бастап Сорос өміріндегі қара жолақ басталды. Барлық дерлік салымдары шығынға ұшырап отырды. Сөзін қарамастан, Джордж әлемдегі ең бай адамдардың бірі болып қалды. Бизнестен кетуді ұйғарып, ол ғылым мен өнерді қаржыландыруға бел шеше кірісті. 1990 жылы Соростың бастамасымен Будапештте, Прагада және Варшавада Орталық-Еуропалық университеттерінің негізі қаланды. Сонымен қатар, ол Оксфорд және Йель университеттерінің, Әлеуметтік

зерттеулердің жаңа мектебінің (Нью-Йорк) құрметті докторы болып табылады.

Джордж Соростың байлығы 7,2 миллиард доллар деп бағаланады. *Business Week* журналының бағалауына ол өз өмірінде 5 миллиардтан астам долларды қайырымдылық мақсатында таратты.



Қор нарығының тарихы

Қазіргі қор нарықтарының ізашарлары орта ғасырлық векселдік жәрмеңкелер мен XIII—XIV ғасырларда ара тұра туындап, қайта жоғалып кететін тұрақты векселдік нарықтар болған. Бағалы қағаздар нарығының бірінші кәсіпқой қатысушыларының пайда болуы мен тауарлар мен вексельдермен мәмілелер жасалған бірінші биржалардың туындауы вексельдер саудасына байланысты. Бағалы қағаздармен операциялар жүргізілген бірінші биржалар болып Антверпен (1531) және Лионда XVI ғасырда құрылған мекемелер саналады. Әртүрлі жағдайларға байланысты бұл биржалар XVI ғасырдың екінші жартысында өз қызметін тоқтатты.

Соған қарамастан, қор нарығы қазіргі түсінік бойынша мемлекеттік эмиссиялық белсенділігінің күшеюіне және акционерлік компаниялардың туындауына байланысты XVI ғасырдың соңында ғана туындады.

Бірінші акционерлік қоғамдар болып Англияда XVI – XVII ғасырларда құрылған Мәскеулік, Леванттық, Балтық, Ост-Үндістандық компаниялар, сондай-ақ голландиялық біріктірілген Ост-Үндістандық компания болып саналған. Сауда компаниялары құрылған соң, олардың акциялары Англияда, сондай-ақ Голландияда сатып алу-сату мәмілелерінің нысанына айналды.

1600 жылдан 1657 жылға дейін ағылшындық *Ост-Үндістан компаниясы* тұрақты жаңартылатын капитал жүйесі негізінде әрекет етті. Қатысушылардың жарналары әрбір жүзуден (экспедициядан) соң қайтарылып отырды. Тек 1657 жылы компания жарғысы қазіргі біздің түсінігіміздегі акционерлік қоғам түрінде өзгертілді. Компания жалпы табысты бөлумен емес, дивидендтерді төлеумен айналысты. Компаниядан шығу да қарапайым болды.

Голландиялық *Ост-Үндістан компаниясында* 40 жыл бойы жай акциялар бойынша дивидендтер өте сирек жағдайда ақшамен төленді – негізінен тауармен (дәмдеуіштермен) берілетін еді. Тек 1644 жылдан бастап компания дивидендтерді тек ақшалай түрде төлей бастады. Өзі қызмет еткен 200 жыл аралығында компания тұрақты түрде дивидендтер төлеп тұрды, олардың орташа жылдық мөлшерлемесі атаулы мөлшерінен 18% құрады.

Алайда XIX ғасырға дейін акционерлік қоғамдар сирек кездесетін және олардың бағалы қағаздары қор айналымының елеусіз үлесін қамтамасыз ететін.

Бағалы қағаздармен операциялардың негізгі бөлігі мемлекеттік бағалы қағаздар ениісіне тиетін – дәл мемлекеттік қарыздық міндеттемелермен сауда заманауи қор биржаларының және инвестициялық институттардың туындауына жағдай жасады.

Қазіргі уақытқа дейін сақталған бұрынғы қор биржаларының бірі 1611 жылы ұйымдастырылған **Амстердам биржасы** болып саналады.

Амстердам биржасы 1913 жылға дейін әртүрлі тауарлармен, сондай-ақ бағалы қағаздармен сауданы жүзеге асыратын, әмбебап биржа болды. Дәл сол жерде бүгінгі күнге дейін жеткен барлық сауда әдістері – жедел мәмілелер, соның ішінде сыйақылы мәмілелер (опциондар),

репорттық және депорттық операциялар, маржсалық мәмілелер және т.б. сынақтан өтті.

Бағалы қағаздарды сату техникасы алдымен тауарларды биржалық сату техникасына ұқсас болды, бірақ кейінірек өзіне тән ережелер қалыптаса бастады. Сол заманның адамдарының айтуынша «балағаттауға және абыройды қорлайтын сөздерді қолдануға тиым салатын» 1621 жылы енгізілген шектеу ерекше қиындық туғызды.

Алғашқы жылдары биржаға кіру еркін болатын, кез-келген келуші кіммен болса да мәміле жасауға құқылы болатын. Мәміле жасау міндетті түрде қол алысумен аяқталатын, бұл сауда ережесіне кіретін.

Акцияларға келетін болсақ, ұзақ уақыт аралығындағы тұрақты саудалар Нидерландтардағы бірінші акционерлік компания – Біріккен Ост-Үндістан компаниясының акцияларын ғана қамтамасыз ететін. Басқа қор құндылықтарының қатарына Голландия үкіметінің, Амстердам және бірқатар басқа да голланд қалаларының әкімшілігінің облигациялары кіретін.

Акциялары Амстердам биржасында айналымға түскен екінші акционерлік компания Вест-Үндістан компаниясы болды.

XVIII ғасырда эмитенттер арасында ағылшындық Ост-Үндістан компаниясы, Оңтүстік Теңіздер компаниясы, Англия банкі, еуропалық мемлекеттер үкіметі пайда болды. 1747 жылы Амстердам биржасында бағалы қағаздардың 44 түрі айналымда жүрді.

Әлемдегі екінші болып туындаған қор нарығы Ұлыбритания нарығы болып саналады. 1773 жылы Корольдық биржа (Royal Exchange) ауданы мен Треднидл көшесіндегі, Ситиде Джонатан кофеханасында әртүрлі қаржы құралдарымен операцияларды жүзеге асырушы лондондық брокерлер өздерінің кездесулері үшін арнайы орынды жалға алып, оны бірінші рет қор биржа-

сы — *Stock Exchange* деп атаған болатын, дәл осы кезде Англияда бірінші **кәсіби** қор биржасы пайда болды деп саналады. Биржадағы мүшелік Амстердамдағы сияқты алдымен шектелмейтін – кез-келген қалаған адам күніне 6 пенс төлеп, саудаға қатыса алатын еді.

Қор биржалары сонымен бірге Ливерпульде (сақтандыру компаниялары мен америкалық эмитенттер акцияларында мамандандырылған), Манчестерде (темір жолдар мен тоқыма кәсіпорындары), Глазгода (кеме құрылысы мен металлургия), Кардиффте (өндіруші өнеркәсіп) пайда болды, алайда қор нарығындағы негізгі орынды Лондон иемденетін, XIX ғасырдың басында қаржы орталығы Амстердам емес Лондон болып саналды.

Өткен ғасырдың ортасына дейін Лондондық қор биржасындағы бағалы қағаздардың негізгі түрі мемлекеттік облигациялар болып табылды, себебі Англияда ұзақ мерзім аралығында (1720 жылдан бастап XIX ғасырдың ортасына дейін) акционерлік қоғам құруға заңнамамен шектеу қойылған. Ол келесі жағдайларға байланысты болатын.

Ост-Үндістан компанияларымен көрсетілген акционерлік меншік нысанының артықшылығы XVIII ғасырдың басында акционерлік қоғамдар жаңбырдан кейінгі саңырауқұлақтардай көбейіп кетті. «Құрылтайшылық дәуірі» көп ұзамай жарылған ағылшындық Оңтүстік теңіздер Компаниясы (1711 ж.) және француздық «Миссисипи» Компаниясы (1717) туындаған кезде өзінің шарықтау шегіне жетті.

Оңтүстік теңіздер Компаниясы күйреуге ұшыраған соң, Англияда 1720 жылы заң қабылданды (*Bubble Act*), оған сәйкес «жауапкершілігі шектеулі» (*limited liability*) мәртебесін тек парламенттің арнайы актісі негізінде ғана алуға болатын.

Оңтүстік теңіздер компаниясының жағдайы хрестоматиялыққа айналды. Компания қызметіне байланысты құқықтық мәселелер қозғалатын барлық оқулықтарға қамсыздандырылмаған акциялар шығарылымын немесе қаржылық пирамиданың құрылуының мысалы болып табылатын «Оңтүстік теңіздер көпіршігі» (South Sea Bubble) деген ұғым енгізілді.

1708 жылдан 1826 жылға дейін тек Англия банкі акционерлік қоғам болу артықшылығына ие еді, басқа барлық банктер жеке кәсіпорындар немесе серіктестіктер ретінде әрекет ететін. Бағалы қағаздар нарығында акциялардың пайда болуына кедергі жасаған бұл шектеулер тек XIX ғасырдың екінші жартысында ғана алынып тасталды, осыдан соң акционерлік компания ірі бизнес құрылымының басым формасына айналды және сонымен бірге қор биржасының рөлі акциялардың арнайы нарығы ретінде өсе бастады.

Францияда бағалы қағаздар бойынша заманауи мамандардың ізашарлары орта ғасырлық айырбастаушылар болды. 1304 жылы Филипп IV Сұлу арнайы жарлығымен айырбастаушылар кәсібін енгізді (Courratier de Change; кейін бұл атау қысқарып, былайша аталды: Courtier). 1639 жылдан бастап бұл мамандар айырбас жөніндегі агенттер деп атала бастады (agents de change).

1724 жылы сауда делдалдары арасында мәмілелер жасау үшін арнайы ғимарат салынды, мұнда айырбастаушы агенттер де мәмілелер жасайды. Жалпы олардың қызметі қазіргі заманғы биржалық сауда қағидаларына көп сәйкес келе бермейтін: бағаларды жариялап айту механизмі мен биржалық сауда процедурасы болған жоқ. Тек 1777 жылы айырбастау жөніндегі агенттер үшін бағалы қағаздарды сатуға арналған жеке алаң бөлініп, бағаларды жариялап айту ережесі енгізілді.

1801 жылы Наполеон арнайы **Париж қор биржасы** ғимаратының құрылысы туралы жарлық шығарды, аталмыш ғимараттың құрылысы 1826 жылы аяқталды.

Айырбастау жөніндегі агенттер XVIII ғасырда жұмыс жасаған негізгі бағалы қағаздар акциялар немесе облигациялар емес, вексельдер болатын. Алайда 1840 жылға қарай Париж қор биржасында 130 жуық қарыздық және үлестік бағалы қағаздар айналымда жүрді.

Мұндай эволюцияны америкалық континенттегі қор биржалары да басынан өткізді. Америкадағы бірінші қор биржасы 1791 жылы Филадельфияда туындады. 1972 жылы қаржы құралдарымен жұмыс жасаушы және олардың лондондық әріптестері сияқты кофеханаларда мәмілелер жасаушы (ең танымал – «Тонтин» кофеханасы)

24 нью-йорктік брокерлер **Нью-Йорк қор биржасының** құрылуы туралы «плантан астындағы келісімге» (**Buttonwood Agreement**) қол қойды. Бұл келісімнің негізгі ережелері тек қор биржасының мүшелерінің арасында ғана мәміле жасау және комиссиялық ақының мөлшерінің бекітілуі (соңғы ереже тек 1975 жылы бұзылды) болды.

Лондонда сияқты, Нью-Йорктегі қор биржасындағы сауданың негізгі нысаны мемлекеттік қарыздық міндеттемелері болды, тек Солтүстік пен Оңтүстіктің азаматтық соғысы аяқталған соң акциялар негізгі орынды иемденді.

Нью-Йорк қор биржасы сияқты ешбір басқа мекеме ғалымдардың, журналистердің және жазушылардың назарын аудартпаған болар. Бұл оның америкалық капитализмнің дамуына XIX ғасырдың орта шені мен XX ғасырдың басында қосқан үлесіне байланысты. Дәл осында өткен ғасырдың қаржы магнаттарының – Вандербильт, Морган, Гарриман, Рокфеллердің империяларының негізі қаланды – бұл империялардың бір бөлігі бүгінгі таңда да қанаттарын кеңге жаяуда.

Жеке тұлғаларға гажайып байлыққа жетуіне мүмкіндік бере отырып, биржа сонымен қатар инвестициялық механизмнің негізгі элементтерінің біріне айналып, маңызды макроэкономикалық рольді орындады. Мысалы, XIX ғасырда АҚШ-та темір жол желісінің құрылуы Нью-Йорк биржасына тікелей байланысты.



«Биржа» ұлттық ойыны

2008 жылдың маусым айында Қазақстан Республикасы Алматы қаласының Өңірлік қаржы орталығының қызметін реттеу агенттігі (АӨҚО ҚРА) Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі, «Самұрық» мемлекеттік холдингі, сондай-ақ «Делойт» және «Ренессанс Капитал» компанияларының қолдауымен «Биржа» ұлттық ойынын іске қосты. Жоба қор нарығына мейлінше көп ойыншыларды тарту және халықтың қаржылық сауатын ашу мақсатын көздейді.

Ойын механизмі: 16 жасқа толған, интернетке қосылу мүмкіндігіне ие әрбір қазақстандық арнайы құрылған сайтта тіркеліп, аталған ойынға қатыса алады. Тіркелу аяқталғаннан кейін, ойыншы шотына 50 000 шартты бірлік көлемінде виртуалдық ақша аударылады. Осы қаражатты Лондон қор биржасында бағаланатын ТМД және әлі де ресми листингтен өтпеген тоғыз қазақстандық компаниялар акцияларына инвестициялау қажет. Ойын басталысымен, кездейсоқ таңдау тәсілі арқылы акциялар бағаламасының құнына әсер етуі мүмкін жағдайлар жарияланады.

«Биржа» ойыны барысында 10 000 адам ресми түрде тіркеліп, 300 000 астам адам күнделікті www.sharegame.kz сайтына кірді. Ойынның «Центр тяжести» атты ресми интернет форумының екі жүзге жуық беті қонақтардың

пікірлерімен толды. Ойын ұлттық статусты иеленді – виртуалды трейдерлер арасында оқушылар, студенттер, қызметкерлер, зейнеткерлер мен Қазақстан аумағы бойынша барлық ірі әрі орта қалалардың түрлі мамандық өкілдері бар. Ойын сонымен қатар, шетелде тұратын көптеген қазақстандықтарды барынша тартты. Студенттік лига 10 қаланың 70 командасынан құралды.

Ойыншылар арасында шикізат саласының компаниялары, сондай-ақ IT, телекоммуникациялық компаниялар ерекше сұранысқа ие болды. Ал транспорт саласының компанияларына аз назар аударылды.

Ойын барысында жеке инвесторлар мен қор нарығына шығуға қызығушылық танытқан компаниялар үшін 20 семинар өткізілді. Ұйымдастырушылар сайтында білім беруге бағытталған ақпараттар, жаңалықтар мен сараптамалар орналастырылды.

Жоба осы жылдың жаз маусымындағы ең басты ақпараттық тақырыбына айналды – «Биржа» ойыны туралы 250-ден астам мақала, 40-қа жуық сюжеттер мен жаңалықтар жарық көрді, ал «Хабар» телеарнасы мәрелік жоғары рейтингтерге ие болған апталық «Биржевой спринт» атты бизнес-шоу ұйымдастырды. Жобаны қазақстандық ірі ақпараттық интернет-порталдарының барлығы дерлік назарда ұстады, көптеген БАҚ-дар ойынға арналған арнайы айдарлар ашты.

2008 жылдың наурыз айынан бастап тамыз айына дейін АӨҚО-да «Биржа» ойынының «тікелей хабарласу желісі» жұмыс істеді, оған халықтан көптеген сауалдар түсті. «Осы жоба аясындағы виртуалды биржа – шынайы биржа саудасының моделін жасайтын, қызықты бағдарлама. Мұнда қаражатты ұтып алумен қатар, одан айырылып қалу да мүмкін емес (сауданың барлық нәтижелері виртуалды), алайда аталған бағдарлама арқылы мәміле жасасудың шарттарымен интернет

арқылы жан-жақты танысып, осы салада тәжірибе жинақтауға әбден болады», - деп атап өтті ҚР Алматы қаласының өңірлік қаржы орталығының қызметін реттеу агенттігінің (АӨҚО ҚРА) Төрағасы Аркен Арыстанов.

Ең үздік студенттік команда болып Казпотребсоюз Қарағанды экономикалық университетінің студенттер тобы атанды. Ойын барысында (сегіз апта бойы) олар қалыпты нәтиже көрсетіп, соңында оқыс алға ұмтылып, бірінші орынға шықты. Университетке HSBC банкі тарапынан ұсынылған 5 000 АҚШ доллары көлемінде сыйақы беріледі. Бұл қаражат барлық команда мүшелерінің жылдық оқуына төлем ретінде жұмсалмақ.

Жеке инвесторлар арасында алдыңғы қатарға шыққан Динара Хамзина. Ол 25000 АҚШ долларын иеленді. Екінші орында Мария Лескова, ал үшінші орын Ернұр Ердековке берілді. Мария мен Ернұр сәйкесінше 10 000 және 5 000 АҚШ долларынан жеңіп алды.

Назарларыңызға «Биржа» ұлттық ойынының жеңімпаздарының сұхбатын ұсынамыз:

Динара Хамзина

1. Сіз неліктен ойын қатысушысы болдыңыз?

«Кез-келген азамат ойын қатысушысы бола алады, бірақ бұл жоба экономист-қаржыгерлер, экономикалық ЖОО студенттері арасында қызығушылық туғызды, оның үстіне жобаның ұйымдастырушылары мемлекеттік органдар мен танымал жеке компаниялар болды. Менің көп салалы жеке компанияның қаржылық қызметкері ретінде алты жылдық тәжірибем бар, ал қор нарығы меніңше, кез-келген экономикалық сауатты адамның қызығушылығын туғызады».

2. Жеңіске жету қиын болды ма?

«Ойын шартын (тіркелу, ұсынылған бағдарламасын) орташа күрделі деп бағалауға болады. Ойнау өте оңай, себебі шынайы ақшаңды тәуекелге тікпейсің, ал жеңіске жету үшін өзімнің барлық демалысымды жұмсауыма тура келді».

3. Бұл ойын сізге өмірде не берді?

«Меніңше «Биржа» ойыны өте пайдалы, себебі бізге шынайы уақыт режимінде нағыз биржада жұмыс істеуімізге мүмкіндік берді – бұл баға жетпейтін тәжірибе».

4. Сіз ұтқан ақшаңызды қалай жұмсадыңыз?

«Менің ұтысым депозиттік шотта, қазір мен қор нарығын қызығып қадағалап отырамын.

Мен жақсы тәжірибе жинақтадым, алайда нағыз биржа белгілі деңгейдегі білімді талап етеді. Биржа – бұл құмар ойын емес, ең алдымен күрделі жұмыс. Бұл жұмыстың да өз заңдары бар. Барлығын оқып үйрену қажет. Менің өз алдыма қойған мақсатым бар, өзім дайын болғанда мен биржадағы кәсіби ойыншылар қатарын толықтырамын».

Мария Лескова

«Маған ойынға неге қатыспайтынымды түсіндіру күрделірек болатын еді. Шынында да – өз уақытымнан басқа, менің нем кетеді? Әрине, ештеңем. Демек, ойнамауға себеп жоқ. Сонымен қатар, ойынның өткізілуі туралы хабарланбас бұрын мені қор нарығы табыстың қосымша көзі ретінде қызықтыра бастаған еді. Сондықтан да ойын мен үшін дер кезінде басталды – ештеңені тәуекелге тікпей-ақ өзімді тексеру мүмкіндігі туындады. Сонымен қоса, ақшалай жүлдені ұту мүмкіндігі болды, бірақ мен өз мүмкіндіктерімді қатысушылар санына тепе-тең бағалаймын.

Басында бірішама қиындықтар кездесті: платформаны қалай түсіну қажет. Интерфейстің өзі қарапайым және минималистік болса да, алғашқы қадамдар қиындықтар туғызды. Акцияларды қалай сатып алу қажет? Тикер дегеніміз не? Ал бағамдары қайда? Бұл сұрақтарға жауапты басқа қатысушылар өз тәжірибесін бөліскен форумда таптым. Және де ең басты қиындық: табысты қалай алу қажет. Бірінші ай өз стратегиямды табуға жұмсалды. Бұл кезде мен аздап шығындарға ұшырадым. Және кішігірім табыс та таптым. Қорытындысында, ойынның бірінші жартысын мен аздаған плюспен (10% болар) аяқтап, TOP 50-ге кірдім. Ойынның басында мен жеңіс туралы ойланбап едім, алғашқы табыстарым менде бір құмарлық туғызды, стратегиямды қайта қарауға мәжбүрледі – енді жай ғана табыс табу емес, қомақты табыс табуға ұмтылдым. Сәйкесінше тәуекелдер де артты.

Ойын өмірімде не берді дейсіз бе? Әлі айту ерте деп ойлаймын, себебі көп уақыт өте қойған жоқ.

Мен күнделікті қаржы жаңалықтарын қадағалап отырамын, қандай да бір болжамдар жасауға тырысамын. Неге дейсіз зой? Мен өз ұтысымды акцияларға салдым (мүмкін жарнама сияқты естілетін болар), енді тәуекелге тігетін дүнием бар...

Айта кетерлігі, мен ойынның 2-маусымына қатысамын және міндетті түрде барлық кейінгі ойындарға қатысамын (егер ол уақытта олигарх болып кетпесем, әрине ☺), себебі менің қатыспауыма еш себеп жоқ ☺.»



Ақша туралы қанатты сөздер
Қанатты сөздер

Миллионды іздеген адам, оны өте сирек жағдайларда табады, бірақ оны іздемеген адам – ешқашан таппайды! – О. Бальзак

Тапқан табысыңыздан да аз жұмсаңыз, міне осы сізге пәлсапалық негіз. – Б. Франклин

Ақша ақылды адамдар үшін құрал, ақымақтар үшін мақсат болып табылады. – П. Декурсель

Егер сен өзіңе қажетсіз дүниені сатып алсаң, жақын арада өзіңе қажеттіні сата бастайсың. – Б. Франклин

Ақшаны қажетсіз дүниеге жұмсап, қажетті дүниеңді алуға ақша таппайсың. – Хилон

Мемлекеттің байлығын жыл сайын шенеуніктерге беретін ақшасы емес, жыл сайын азаматтар қалтасына түсетін ақша қамтамасыз етеді. – И. Этвеш

Ақшаны өз бағасынан асырып, кемітпе; ол жақсы малай және нашар қожайын. – А. Дюма-ұлы

Көп ақша табу – батырлық; оны сақтау – данышпандық, ал жөнімен жұмсау – өнер. – Б. Авербах

Ақшаны жұмсаудан бұрын ойлан, оны жұмсаған соң да ойлануды ұмытпа. – Ф. Дойл

Ақшаға ие болудың барлық артықшылығы оны пайдалану мүмкіндігіне тіреледі. – Б. Франклин

Ақша үшін ештеңе істеме: арам пайда туралы арам пайда қамықсын. – Периандр

Қаржы дағдарыстары дұрыс піспекті соққылар, ол арқылы ірі капитал ұлттың табысының ұжымдық артықшылығын сорып алып, оны өз бассейніне жинайды. – М. Нордау

Махаббат, ақшаны және қамқорлықты жасыру мүмкін емес. – Лопе де Вега

Егер бақыт ақшада болмаса, оны көршіңізге бере салыңыз. – Ж. Ренар

Адам денесінің басты органы, жанын ұстап тұратын берік негізі – бұл әмиян. – Т. Карлейль

Ақша көбею қабілетіне ие екенін есте ұстаңыз. – Б. Франклин

Балалар сонымен бірге мұрагерлер болмаса, олар ата-анасын, ал ата-анасын оларды одан да жоғары ардақтауы мүмкін бе еді. – Ж. Лабрюйер

2 БӨЛІМ

ҚАРЖЫЛЫҚ БІЛІМДЕРДІҢ ӨМІРДЕ БЕРЕТІН ПАЙДАСЫ

Таймас жаңа газетті қызыға оқып отырған әкесіне қарсы креслоға жайғасып, әңгімесін алыстан орағытты.

– Мені бүгін ағылшын пәнінің мұғалімі мақтап, тілдерге қабілетімнің барын айтты.

– Мұның дұрыс, сен үшін қуаныштымын! – папасы әп сәтте газеттен басын көтерді.

– Алгебрадан да тоқсанға 5 шығатын болды... – деп жалғастырды көңілді Таймас.

– Пап, сен естідің бе, Сони Плестейшннің жаңа моделі шығыпты?

Әкесі баласының айласын түсінді де, жымиып, газетін қойып қойды.

– Сен оны біздің сатып алып беруімізді қалайтын боларсың? – папасы баласына сұраулы жүзбен қарады.

– Әрине, Тамаша болушы еді! – деді баласы әкесінің жылы шырай танытқанына қуанып.

– Ал сен оны өзің сатып алсаң қалай болар еді? – әкесінің сөзі жаудың оғындай болды.

– Өзім? Оған ақшаны қайдан табамын?!

– Ойланып көр! Жинауға болады, табыс табуға болады...

Таймас бөлмеден иығы салбырап шықты. Жасөспірім ақшаны қайдан табады? Реніш пен өксік тағамына тірелді.

Қалайша болғаны, мен оларға не істеп қойдым? Олар мені жақсы көрмейді, ақшасын менен аяйды! Бұл баланың басына келген алғашқы ойы еді.

Мұндай жағдайда жасөспірімдердің көбісі осылай ойлауы мүмкін. Әрине, мұнда ата-анасының қателігі де сөзсіз бар, бірақ ол жасөспірім шағында қаржылық тәрбиенің маңызды кезеңін жіберіп, кенеттен ересек болуды ұсыну болып табылады. Дегенмен ата-анасының жақсы көрмейтіні жөнінде Таймас та қателеседі, себебі ұлын ересек өмірге дайындау құлшынысы тек сүйіспеншіліктен туындайды ғой.

Сонда Таймас не істеуі қажет? Мүмкіндіктер көп: әдеттегі ойын-сауықтан үнемдеп, қалта ақшасын жинауға болады, демалыс күндері газет сатуға болады, тіпті папасының компаниясына қызметке де тұруға болады. Алайда, кез-келген жағдайда бала кезінен оны еңбекке баулыған ата-анасының әрекеті де дұрыс.

1. «Мен – өзім»: дербестік және жауапкершілік түсінігі

• Ересек өмірдің қызықтары мен қиыншылықтары туралы бір ауыз сөз. Дербестік және жауапкершілік түсінігі.

– Мен ешқандай өнер мен ешқандай мамандықпен айналысқым келмейді! Себебі мені жұмыс істеу өте қажытады деп ойлаймын... – деп қыңқылдай бастады Пиноккио.

– Менің ұлым, – деді Перизат, – бұлай деп ойлағандардың барлығы өз өмірін түрмеде немесе ауруханада аяқтайды. Сен мынаны нақты білуің қажет. Әрбір адам бірдеңе жасап, бір шаруамен айналысуы қажет. Жұмыссыздық – балалық шақтан бастап емдеу қажет ең жаман ауру, ержеткенде бұл аурудан айығу мүмкін емес!

– Жақсы! Мен оқу оқимын, жұмыс жасаймын, жалпы мені ағаш адамның өмірі мезі етті, мен қалай да адам болғым келеді.

Карло Коллоди. «Пиноккионың басынан кешкен оқиғалары».

Күн астындағы жайлы орын

Әсіресе балалық шақтың ауылынан жасөспірімдік шақ аулына жол тартқанда тұлғаның маңызды қажеттіліктері: құндылықтарды айқындау, басымдықтарды бағамдау және өз өміріңнің мәнін түсіну қажеттіліктері туындайды. Көптеген адамдардың «Құр көпірген сөздер, әңгіме тек күн астындағы жайлы орын төңірегінде емес пе!» деуі мүмкін. Алайда бұл сөздердің жаны бар, себебі қоғамда орныңды табу, өзіңнің қалыптасқан тұлға екенінді жариялау, беделге ие болу дегеннің өзі өмірімізді мәнге толтырып, оны қызықты әрі тартымды етпей ме. Әрине, тұлғаның қалыптасуы біз өскен органың экономикалық және мәдени дамуына байланысты. Бірақ есеюдің тұрақты серігі екі белгі болып қалады: дербестік пен жауапкершілік.

Жауапкершілік сезімі – бұл ересек тұлғаның сипаттамасы, алайда оның негізі бала кезден бастап қаланады.

Жауапкершілік – бұл ішкі сезім, адам өз іс-әрекеттеріне толық есеп береді. Сонымен қатар, ол қандай да бір міндеттілікті орындауда тапсырылған істің соңғы салдары үшін кінәні өзіне алуға дайын болады. Жауапты адам өз өміріндегі өзгерістерге бастама жасап, олардың салдары үшін жауап беруге дайын тұрады.

Өз өмірімізде біз көптеген әртүрлі шешімдерді қабылдаймыз, мысалы, достарымыз бен мамандығымызды таңдау, отбасы және жеке проблемаларымызды шешу. Мұның барлығына адам бала кезден бастап үйренуі қажет, ал жасөспірім шағында ол өз проблемаларын өзі шешуге тырыса бастайды. Алайда көбінесе тәжірибенің жеткіліксіздігінен сәтсіздікке тап болып, салдарын жою қиынға соғатын қателіктерге жол беру-

ге болады. Бұл жасөспірімдердің өз қиындықтарын шешуді жақыннан іздейтініне байланысты, ал ата-аналар болашаққа, алыстан көз салады.

Есіңе түсіріп көрші, сенің де ата-аналарыңның арасында түсініспеушіліктер туындаған шығар, сеніңше олар сенің есейгеніңді байқамаған, тіпті байқағысы да келмеген болар. Алайда сен өз жеке басыңның проблемасын ғана оңай шешкен боларсың, егер көптеген іс-әрекеттер саған ғана қатысты болса және қоршаған адамдарға қатысты болмаса ғана бұл сенің қолыңнан келетін шаруа.

Ал егер сен жағдайды бағдарлап, шешімдер қабылдай алсаң, оның салдарын ескеріп, өзіңнің және басқа адамдар алдындағы жауапкершілігіңді түйсінсең, болашақта күрделі жағдайдан шығуға көмектесетін, өз әрекеттеріңе баға бере алсаң, егер осының бәрі сенің қолыңнан келетін болса, сені шынымен жауапты адам деп айтуға болады.

Бір баланың оқиғасын мысалға келтіріп көрейік. Қазір бұл бала ересек жігіт атанды, алайда осы оқиға оның санасын түбегейлі өзгертіп, өмірін жаңа арнаға бұрды. Міне оның әңгімесі:

«Мен өзімді 12 жасымда ересек болып сезіндім. Жазда қайда демалатыным жөнінде анаммен үлкен даудан кейін, анам маған былай деді: «міне сенің туу туралы куәлігің, қайда барсаң өзің біл, не істесең де еркің». Әрине, анам бұл сөзді менің ешқайда бармайтыныма сенімді болып, ашуланып айтқан еді. Бірақ мен құжаттарымды, ақшаны алып, екі тәуліктің ішінде еліміздің бір қиырынан екінші қиырына самолетпен барған едім. Мен өз шешімімді іске асырдым. Мен атамның Қиыр Шығыстағы туристік базалардың бірінде демалғым келген еді. Сол сәтте мен жасаған ересек әрекеттерімнің бірі мынау еді: мен атам келгенде, ең алдымен үйге өзімнің аман-есен жеткенім жөнінде телеграмма жібердім. Сол кезде анам жанталасып

достарыма, таныстарыма тіпті ауруханаларға қоңырау шалып шығыпты. Ол менен бәрін күтетін, тек 12 жасымда өз бетіммен шекараны кесіп өтіп, қажетті жерге баруымды күтпесе керек. Осыдан соң анамның және туған-туыстарымның маған деген көзқарасы өзгерді. Олар менің ержеткенімді түсінді. Әрине мен бала болып қала бердім, бірақ өз бетімен шешім қабылдап, оны орындай алатын балаға айналдым. Олар үшін сол сәтте ең маңыздысы орындап қана қоймай, оның нәтижесі туралы да айтуым болды».

Бұл оқиға жауапкершіліктің еркіндікпен тығыз байланысын жақсы көрсетеді. Бұл қалағаныңның бәрін жасауды білдірмейді. Онда мұндай еркіндік бетімен кетуді білдіреді. Нағыз еркіндік – адам өзінің іс-әрекеттерінің, оның басқа адамдарға әсерін ескергенде ғана туындайды. Кейде отбасындағы түсініспеушіліктер жасөспірімнің «еркіндік үшін – мен ересекпін, жауапкершілік үшін әлі кішкентаймын» деген ыңғайлы позиция ұстануына байланысты пайда болады.

Жасөспірімдер құлшынатын тең құқықтық жауапкершілікті де, дербестікті де қамтиды. Өз кезегінде соңғысы жасөспірімнің шешім қабылдау, өз әрекеттеріне жауап беру, өзіне ие болу, өз пікірін ұстану қабілетін білдіреді. Дербестікпен жауапкершілік адамға бала жасынан бастап сіңіріледі, әр күн бала өз әрекетін оны қоршаған ересектер, яғни құрдастары, ата-анасы, ұстаздарының әрекетімен салыстырады. Ересек болу жас мөлшерімен емес, дербес және жауапкершілікті көтере алу қабілетімен айқындалады. Себебі тұлғаның күші іс-әрекетте, алдына қойылған мақсатқа жете алуына байланысты айқындалмай ма. Ересектердің де өз ішкі дүние танымыңды қалыптастыруына, өмірлік құндылықтарды айқындауына, қысылтаяң шақтарда дұрыс шешім қабылдай білу және өз істерің үшін жауапкершілік көтеру қасиетін дамытуына көмектесуі маңызды.

Сені қандай қасиеттер ересек етеді?

Шын мәнісінде сенің дербес және жауапкершілікті болуың үшін бойыңда дамыту қажет бірнеше қасиеттер мыналар.

– *Жігер*. Бұл қасиетсіз нағыз ересек болу қиын. Белсенді өмірлік позиция ұстану өте маңызды. Көптеген оқырмандардың «бәрі өз кезегімен болады, уақытты асықтырудың қажеті қанша» деп ойлауы мүмкін. Көптеген адамдардың тәжірибесі көрсеткендей, жігерлілік тек оқиғаларды жылдамдататын, ығыр ететін позиция болып көрінгенімен, дәл осы белсенділік арқасында мүмкіндіктердің жаңа көкжиектері ашылады.

Бірде, 1960 жылдары, бір жас тәжірибесі шамалы журналист қызға аты аңызға айналған Beatles тобының баспасөз мәжілісіне қатысудың сәті түседі. Мәжіліс өте қызықты өтті, алайда жас қыз ертең әлем оның газетінен дәл басқа газеттермен бірдей ғана мағлұмат ала алатынын түсінді. Мұндай жағдай оның көңілінен шыққан жоқ. Ол жеке сұхбат сұрауға бел байлауды шешті, бірақ сол сәтте ақ бойын қорқыныш биледі. Бұл әлемге әйгілі Beatles қой! Мұндай жұлдыздардың кішігірім газетке, оның үстіне жас тілшіге уақыт бөлуі екіталай. Бірақ журналист қыз өзін билеген қорқыныш сезімін жеңіп, тамаша төрттіктің пент-хаусы орналасқан отельдің соңғы қабатына көтерілді. Тізесі дірілдеп, тамағы кеуіп қалды, бірақ ол сонда да бар күш-жігерін жинап, есік қақты. Журналист қыз толқып өз өтінішін жеткізді. Менеджер бірер минутке есіктің ар жағына сүңгіп кетті. Есікті қайта ашып, «жүріңіз!» дегенде оның қалай таң қалғанын айтсаңшы?!

Қыз керемет пент-хауске кіріп, болған оқиғаға сенер сенбесін білмеді – ол нағыз Beatles-тердің бөлмесінде! Ертеңіне атағы жайылмаған кішігірім газетте ғана тәжірибесі шамалы жас журналист қыз дайындаған, ерекше түсірілімдері бар бірегей сұхбат жарияланды.

Шешімдерді өз бетімен қабылдау құлшынысы. Бұл машық оған қатысы жоқ басқа адамға жауапкершілікті аударуға немесе онымен бөлісуге мүмкіндік бермейтіндігімен де пайдалы. Мысалға бір оқиғаны келтірейік. Автомобиль жүргізуге куәлік алғанда Азаттың қала ішінде көлік айдау тәжірибесі шамалы еді. Осыны біліп, ол машинамен өзі жалғыз шығуға қорқатын еді, сондықтан әкесінен серіктес болуды өтінетін еді. Сөйтіп ол алдын ала әкесімен жауапкершілікті бөлісемін деп ұғынатын. Азаттың әкесі болса өзінің қатысуымен ұлының рухын күшейтемін деп ойлайтын, ал автомобильді басқаруға белсенді қатысу жоспарына кірмейтін. Бір күрделі жағдайда – тар жерде бұрылыс кезінде Азат алдыңғы бамперімен қоршауды соқты. Алайда өз қатесін мойындаудың орнына ол бар кінәні әкесіне үйіп төкті, оның пікірінше әкесі мұны алдын ала біліп, оны бұл қателіктен қорғауы қажет еді.

Егер сіз қабылдаған шешім әрдайым дұрыс болмаса да, қателік жасаудан қорықпаңыз, олар болашаққа жақсы сабақ болады – сонда сіз ұсақ-түйек жағдайлардың өзін ойластыратын боласыз. Сіздің шешімдерді өз бетіңізбен қабылдап, олардың салдары үшін жауапкершілік көтеру тәжірибесін жинақтау өте маңызды.

– Өз іс-әрекетіңізге сын көзбен қарау және басқалардың сынын қабылдау қабілеті.

Психологтардың байқауынша, бала өзінің жақын ересек адамдарының сынын қабылдауға үйренеді, содан соң мектеп жасына қарай өз іс-әрекеттеріне сындарлы көзбен қарай бастайды. Бұл жағдайда дербестік немесе бастама алуды төмендетпеу үшін әрекеттерге берілген бағаның тым қатты болмауын ескеру маңызды.

– Алды артын байқағыштық. Бұл қасиетті қорқақтықпен шатастыруға әсте болмайды. Салауатты байқағыштық жауапты, ойлы шешімдер қабылдау үшін қажет.

Ал қаржылық жауапкершілік дегеніміз не? Ол жасөспірімнің болашақ дербес өмірінде қалайша айқындалады?

Қаржылық сауаттылық, нарық заңдарын білу – болашақта ақша табудың мықты базасы, болашақтағы қаржылық тұрақтылықтың кепілі.

Ерте жастан бастап қаржылық ғылымды игеру

Егер жасөспірімнің ақша табуға қатысты жалғыз машығы – бұл өз ата-анасын қандай да бір затты сатып беруді мәжбүрлеу болса, оны шынайы өмірге дайын деп айтуға болмайды. Мұндай балалардың өмір бойы қаржылық қолдауды іздеуі мүмкін. Алайда ата-аналардың өзінің ақшаға деген көзқарасының өзі кей жағдайларда сын көтермейтінін атап өту қажет, ал онымен қоса жасөспірім отбасында қаржылық жауапкершілікке барынша жылдам ортақтасу басталғаны маңызды. Балалық жағынан ақшаның құнын түсінетін жасөспірім қолдарына ақша түскен сәтте оны әртүрлі балалық, ал кейде тіпті «ересектер» қызығына оңды-солды шашатын өздерінің құрдастарына қарағанда, есейе келе ақшаға құнтты және байыпты қарайды. Көптеген ата-аналардың алаңдауы да осыдан туындайды.

Қоғамдық Пікір қоғамы жүргізген зерттеулер анықтағандай, сауалнама жүргізілгендер арасында 28% негізінде жасөспірімдерде бос ақша болмауы қажет деп санайды (олардың пікірінше жасөспірімдер ақша ұстай алмайды; ақша олардың тәрбиесіне кері әсер етеді, темекі, ішімдік және есірткілер қолдануға итермелейді). Бұл пікірмен респонденттердің 66% келіспейді – олардың көзқарасы бойынша жасөспірімде ол өзі жұмсай алатын ақша міндетті түрде болуы қажет (олар көбінесе өз ұстанымын жасөспірім қажеттігі мен қызығушылығын қанағаттандыру үшін ақша қажет деп түсіндіреді, және ақшаны ұстау тәжірибесі есеюге, тәрбиеге

оң әсерін тигізеді деген пікірде). Ата-аналардың балаларының ақшаны дұрыс ұстай алмауына қатысты алаңдаушылығы ТМД елдерінің аумағында қаржылық қатынастардың жаңа ғана дамып келе жатқанына байланысты олардың қаржылық сауатсыздығынан туындайды. Алайда «қоңырау соғылды», және дәл жаңа буынның өзі экономиканың ең жетілген құралына қарабайыр қатынасты жоюға қабілетті.

Данышпан ата-ана баласын ересек әлемдегі ақша қатынастарымен біртіндеп таныстыра бастайды. Балғын мектеп оқушысы үшін алғашқы мүмкіндіктер – бұл ақша шығынына берілген ақша және балаға өз бетімен шешім қабылдау мүмкіндігі. Алдымен бұл балмұздақ пен тәтті ірімшік арасында жасалатын таңдау болуы мүмкін. Содан соң ақшаны тәттіге жұмсамай, жинап қызықты кітап алуға болады деген ой келеді.

Ақша қатынастары тәрбиелеудің тамаша құралы болуы мүмкін. Мысалы, балаға ақшаны бір күнге емес, бір аптаға тіпті одан ұзақ мерзімге де беруге болады. Осылайша, балада өз қаражатын болашаққа жоспарлаудың алғашқы тәжірибесі пайда болады. Егер ол берілген ақшаны бір күнде жұмсайтын болса, келесі аптаға дейін ақша бермеу өте маңызды. Бұл оны өзінің қаржылық іс-әрекеттері үшін жауапкершілікке үйретеді.

Егер ата-аналар балаларымен ғарышкер немесе балерина болу туралы армандайтын кезінен бастап, олардың болашақтағы мансабы туралы әңгіме қозғаса жөн болады. Мұндай жұмыс үшін қанша төлейтінін бірлесіп зерттеуге және өмір сүруге, тамаққа, көлікке және осы саладағы басқа да шығындарға адамның қанша жұмсайтынын салыстыруға болады.

Кейбір ата-аналар өзінің балаларына олардың сәби кезінен бастап-ақ депозиттік шот ашады. Бұл бала үшін тағы бір пайдалы сабақ болуы мүмкін. Шот не үшін ашылатыны, оның қандай

мүмкіндіктер беретіні жөнінде түсіндіру қажет. Тіпті кішкентай шот иесін банкке өзіңізбен алып жүріп, барлық қағаздарды бірге толтыруға болады. Егер банктен хаттар келетін болса, оларды ең алдымен балаға оқып беруге болады, сонда оның ақшаға байыпты қатынасы күшейе түседі. Осылайша, баланың болашағы негізінен оның ата-анасының ақшаға қатынасы мен дұрыс қаржылық тәрбиелеуге тәуелді болады.

Қаржылық жауапкершіліктің болмауы қандай салдарға әкеледі

Балаларда қаржылық сауаттылықтың жетіспеуі, олардың жасөспірім шағында ақшаға балалық көзқараспен қарауы, ең алдымен ата-анасы үшін қолайсыз салдарға әкеледі. Мәселе несиелік қарыздар туралы болып отыр, бүгінгі таңда оған бату қиын емес. Әсіресе несие картасы бойынша. Банктердің мәліметі бойынша колледж студенттерінің 10-ның ішінен 8-і әжептәуір *овердрафтқа* ие, яғни карточкада сатып алу үшін ақша болмаған жағдайда шотты тікелей карточкадан несиелеу. Бұл операция өз шотыңыз туралы алаңдамай, банк лимиті аясында несие қаражаттарын пайдалану мүмкіндігін береді. Алайда, дәл осы қасиетіне байланысты көз ілеспейтін шақта епсіз несие берушілердің қарыз торына түсіп кеткеніңізді байқамайсыз. Егер стипендия бірер күннен соң берілетініне сенімді болсаңыз, карточкамен жасалатын ұсақ төлемдерді төлеу өте оңай. Бірақ бұл жаман әдет үлкен қарызға белшеңізден батыруы мүмкін, істің оң жағдайында заем алушы мың доллар өсімақы төлейді, ал теріс жағдайда қылмыстық жауапкершілікке әкелуі де ықтимал.

Жасөспірімдер мен ересек адамдар олардың қаржылық қаражаттарының шегі бар екенін түсінбейді, мұндай адамдар оларды қарызға белшесінен батыруға көмектесетін әртүрлі несие берушілер үшін оңай олжа болып табылады.

Адамдар қаржылық институттар ретінде банктерден емес, банк қызметтерінің адамдарға беретін мүмкіндіктеріне тәуекелділігі қалыптасатынын түсіну қажет. Бұл тәуелділік банк клиенттерінің психологиялық жас мөлшеріне тығыз байланысты. Кез-келген институттармен қалыпты қарым-қатынастар адамның кіммен істес болғанын, оның жауапкершілігінің деңгейін түсінген жасы толған шақта ғана қалыптасады. Егер адамның психологиялық жасы жасөспірім деңгейінде болса, ол өмірдің ақиқатын әлі сезінбейді. Оның іс-әрекеттерінің ұраны: «Мен сендерге дәлелдеймін». Психологтардың айтуынша, несиеленудің тереңде жатқан себебі – тәуелсіздік алу құлшынысы. Алайда жасөспірім немесе бала үшін оның ата-анасы жауап береді. Жасөспірімдік психологиялық жастағы адам бірдеңе болған жағдайда оны мемлекет қорғайды деп ойлайды. Бұл жағдайда да өз жауапкершілігін басқа біреудің мойнына жүктеу ниетін байқауға болады.

Несиелердің жеңілдігі мен қолжетімділігі туралы жарнама да теріс әсер етуі мүмкін. Бұл роликтерде ақша құндылығы, банк алдындағы жауапкершілік туралы мүлдем айтылмайды. Өртүрлі жарнамалық тақтайшалар жарқын көңіл күйді және банк көмегімен сатып алуға болатын қажетті тауарды: компьютерлерді, сәнді телефондар, автомобильді бейнелейді. Осыған байланысты адам тек тауарды сатушымен ғана қатысын сезінеді: банктің мұнда қатысы қанша, оның алдындағы жауапкершілік өте төмен. Мұндай жарнамалық хабарландырулар біздің әрқайсымыздың ішінде отырған, әсерленгіш және қалағанын тап қазір алғысы келетін «балаға» бағытталған. Дәл сондықтан ересек адамдарға тән, сындарлы ой-сананы «іске қосу» қажет. Себебі кешіктірудің негізгі себебі – өз мүмкіндіктерін шамадан тыс бағалау. Егер несиелендіруге байыппен қарасаңыз, өзіңіздің қаржылық потенциалыңызды жауапкершілікпен таразылайтын болсаңыз, заем проблемасы туындамайтын еді.

Жасөспірім үшін ата-аналарының отбасы бюджетін дұрыс құру әдісі маңызды рөл ойнайды. Көбінесе, егер ата-аналар қолында бар ресурстарға ғана сүйеніп, несиелер алуға салқын көзқараспен қараса, нағыз тәуелсіздікке қол жеткізе алады. Жасөспірімнің көз алдында тапқаныңнан аз жұмсаған жақсы, қарызға алғаннан жинаған жақсы деген позициядан өзінің қаржылық болашағын құру стратегиясы тиімдірек көрінеді. Бұл өзінің ауқаттылығының алғашқы кірпіштерін қалап, болашақта өз проблемаларын несиелерсіз немесе отбасы үшін ауыр жүк болмайтын минимальды заемдермен шешуге көмектеседі.



Табысты адамдардың өмірбаяны ***Дональд Джон Трамп***

1946 жылы 14 маусымда төрт балалы отбасында дүниеге келген. Ол мінезі ауыр бала болған, төменгі сыныптан бастап өзінің ерекше мінезімен көзге түсетін. 13-жасында ата-анасы Дональдты Нью-Йорктегі Әскери Академиясына тәртіпке үйренеді деген сеніммен, оқуға жіберуді шешкен. Академияда оқыған кезде, Дональд бәсекенің дәл мағынасын түсінеді.

Әкесі оны тұрақтылыққа және адамның мотивациясына ықпал жасауға үйретті. Дональдтың әкесінің ең маңызды сабақтарының бірі өзінің атағы арқылы жоғары дивиденттерді қалай алуға болатынына арналған. Трамп әкесінің тек бір ғана сабағын елементті, ол осындай «кәсіпкерлікпен» байланысты қиыншылықтан қалай өту туралы болатын.

Іскер адамдардың әлеміне қадам жасамас бұрын, Трамп, әкесінің талабы бойынша колледжге оқуға түседі. 1964

жылы әкесі шамалы табысына қарамастан, баласын Фордхам университетіне оқуға жібереді, одан екі жылдан кейін Трамп Пенсильвания штатының Вартон Мектебінің Қаржы және сауда Университетіне ауысады.

Дональдтың тәртібі әдеттегідей студенттің тәртібінен ерекше болады: ол ішімдік ішпейді, темекі тартпайды, сонымен қатар, кейінірек «плейбой» ретінде байқалды. Ол өз империясын құрғысы келді. Оның бұрынғы курстасы, Дональд үнемі Манхэттен көкжиегін өзгерту жөнінде, айтатын еді деп есіне түсіріпті. Әкесіне көмектесе жүріп, Трамп жылжымайтын мүлік туралы сұрастырып, қызығушылық танытып, әкесін басып озып осы бизнеспен шындап айналысуды шешті. Трамп оқып жүрген кезде әкесімен бірге Огайо штатында Цинциннатиде орналасқан *Swifton Village* атты 1200 пәтерден тұратын қарызын өтей алмай қалған кешенді сатып алуды шешеді.

Бұл Трамптардың жобасын қаржыландыруды мемлекеттік жағынан оның нақты бағасын екі есе көтерді, бұл жағдай кәсіпкерлерге қолайлы болды, олар бағасызданған құрылыстарына бір цент төлемей ақ, қалпына келтіріп алды. Кешен \$6 миллионнан кем бағаға алынып, бір жылдың ішінде \$12 миллионға сатылды. Дональд жеткілікті түрде қамтамасыз етілмеген адамдарға үкімет үй сатып алып беретінін уақытында түсініп, осындай көмекті қалай алуға болатынын білді. Бұл жағдай алғашқы құрылыс магнатының бастамасына жол ашты. Дональд оңай жолды іздемейтін. Оның ең бірінші инвестициялары табысты болғанмен, ол мұнымен қанағаттанбады. Дональд Нью-Йоркқа әрдайым қызығушылығын білдірді. Ол осы қала алтын кеніші болады деп болжады. Осында келгенде Трамптың пәтері бұрынғы Манхеттендегі пәтеріндей керемет болған жоқ, жұпыны ғана

болды, бірақ көшіп келудің өзі Нью-Йорктың жүрегін жаулағандай әсер етті, себебі ол жылжымайтын мүлік нарығына шыққан еді. Көшеде серуендеп жүріп, ол ғимараттарды мұқият зерттейтін. Болашақта бұл білім оған өзінің атағын көтеруге көмек көрсететініне сенді.

Трамп дүние жүзіндегі күшті салаға кіру және оның таңдаулы табыскерлерін қолға түсіру үшін, оған саясаткерлермен және көрнекті банкирлермен достасу керек екенін түсінді.

Дональд француз тегінен пайда болған байлардың жабық клубына кіруді мақсат етіп қойған. Бұнда біреудің ұсынысынсыз кіру мүмкін емес болғандықтан, Дональд өз жолын таңдап, клуб басқарушыларымен кездесіп, дегеніне жетті, сөйтіп ол армандаған карточкасының иегері болды.

Атақты клубтың мүшелігі Трампқа бай табыскерлермен: топ-менеджерлермен, мұнай корольдерімен, кәсіподақ босстарымен, атақты сәнгерлермен, — қорыта айтқанда, қоғам «қаймақтарымен» қарым-қатынаста болуға мүмкіндік берді. Трамп та солардың қатарына кіріп, олармен пайдалы келісімдер, миллиондық шарттар жасасты. Нью-Йорктегі Дональдтың салымшы ретіндегі бірінші қадамы көзге түспеді.

Бағалы ұсыныстардың бәсекешілердің ұсыныстарына қарағанда болашағы бар болғанмен Трамптың үнемі жолы болмады.

Оның ертерек пайда болған даңқымен сәттілігі кетіп қалған сияқты болды. Оның себебі жастық шағы мен тәжірибелі салушылардың айтуы бойынша тәжірибесі аздығынан деуге болады. Бірақ, бұл Дональдты өз міндетін атқаруды тоқтатпады, ол одан да мақсатты және агрессивті болды, ерке шолжаң бала сияқты өз қалағанын алмастан қоймады.

Трамп Нью-Йоркке өз әсерін тигізгісі келді, ақырында оның батылдығы нәтижесін көрсетті. Ол 28 жасқа келгенде, ақырында бұл қала Трампқа үміт берді. Ол Манхэттеннің батыс бөлігіндегі азып-тозған Орталық темір жолдың жер учаскесінде бизнес-орталығын салды.

Оның батыл шешімдерінің бірі, Нью-Йорктың орталығын өзгертіп Манхэттенде салынған қымбат отель болды. Ол Нью-Йорктегі темір жол вокзалының айналасындағы барлық ғимараттардың иесіз қалғанын және терезелерін жауып тастағанын, сонымен бірге жылжымайтын мүліктің бағасызданғанын байқады. Бірақ күн сайын поездада мыңдаған жағдайлары өте жақсы адамдар жүретін болған. Ойламаған жерден, ол Nuatt жүйесімен келісіп, вокзалдың қасынан бес жұлдызды отель ашты, кейін айналасындағы жылжымайтын мүліктердің бағалары бірден өсіп кетті.

Трамп салынған жобаларын уақытында тапсырып, сонымен бірге бюджетті үнемдеп, салушы ретінде атағы шықты – бұл жылжымайтын мүлік саласында да және тағы да басқа салаларда өте сирек кездесетін құбылыс деуге болады.



**Евгений Чичваркин,
«Евросеть» компаниясының иесі**

Ол 1974 жылы Мәскеу қаласында дүниеге келді. Әкесі ұшқыш болып азаматтық авиацияда қырық жыл жұмыс жасаған, шешесі – Сыртқы сауда министрлігінде және Сыртқы экономикалық байланыстар министрлігінде инженер-экономист болып қызмет жасаған.

1991–1996 жылдары Чичваркин Мәскеудің киім-кешек базарында саудамен айналысқан. Сонымен, бір уақытта

ол Мемлекеттік Басқарма Академиясында «Автокөлікте басқару экономикасы» мамандығы бойынша білім алды. ЖОО-ны бітірген соң, оны әскерге шақырмады, себебі, сол 1996 жылы ол академия жанындағы аспирантураға түсіп, 1998 жылға дейін оқып шықты.

1997 жылы Чичваркин және оның бала кезіндегі досы Тимур Артемьев «Евросеть» компаниясын құрды. Чичваркиннің айтуы бойынша, байланыс салонын ашу жөніндегі идеясы Артемьевтікі дейді, ал өзіне қандай тауар сатса да – «бәрібір». Кейін, Чичваркин және Артемьев туралы «Евросеть» компаниясының қосалқы иегерлері деп жазды, бірақ әр қайсысына қандай үлес бөлінгені туралы ақпарат болмады.

2001 жылы орталық баспасөзде Чичваркин «Евросеть» сауда үйінің басқарушысы ретінде көрсетілген, ал 2002 жылы «Евросеть» жүйесінің директоры ретінде. Ол кезде компания ұялы телефондарды, аксессуарларды және ұялы операторлардың шарттарын бөлшек сату бойынша Мәскеу нарығындағы үздік сатушылардың қатарына кірді. Сол жылы Чичваркин «Евросеть» атты байланыс салондарының санын франчайзинг жүйесі арқылы екі есе (92 дене 200 дейін) көбейтемін деп компанияның ниетін білдірді.

2002 жылы қаңтардан желтоқсанға дейін «Евросеть» 100-ден астам байланыс салондарын ашты, 2003 жылы тағы 117 салон қосылды. 2003 жылдың аяғында «Евросеть» компания тобының векселінің алғашқы траншы шығарылды. 2004 жылы сәуірде векселдің екінші траншы шығарылды, ал қазанда компанияның номиналды сомасы 1 миллиард облигациялы заемы орналастырылды.

2004 жылы компания 800 жаңа байланыс салонын ашты. Келесі жылдан бастап салон емес, жүйенің дүкендері ашылды: 2005 жылы 1934 дүкен, 2006 жылы – 1976 дүкен.

«Деньги» журналының мәліметі бойынша компания айналымы 2005 жылы 2,6 миллиард долларды құрады.

2004 жылы Чичваркин баспасөзде «Евросеть» директорлар кеңесінің төрағасы ретінде көрсетілді.

2005 жылы «Евросеть» ұялы байланыс салондарының жүйесін және Воронеж компаниясы «Техмаркет» сатып алды. «Ресей байланыс салондарының жүйелері» (РБСЖ) арқасында бәсекешілерден алға шығып Ресейдің бөлшек саудамен айналысатын ірі компанияларының қатарына кірді. Сол жылы контрабандалық ұялы телефондардың жанжалы кезінде, кеденмен ұстап алынған «Евросеть» компаниясын құқық қорғау органдары өз бақылауына алды. Чичваркин ойы бойынша, контрабандалық телефондар туралы оның компаниясын «басып тастаудың» сылтауы деуге болды және баспасөз арқылы «әртүрлі тексерістер мен қысым көрсету» де соның себептері дейді.

Кәсіпкер «Евросеть» және «сұр» импорт деген барлық айыптарды жалған деп жариялады. 2006 жылы тамыз айында «Евросетьке» қатысты көтерілген контрабанда туралы іс қылмыстың құрамының болмауына байланысты жабылды.

2006 жылдың мәліметтері бойынша «Евросеть» жүйесінің 3150 дүкені ашылды, ал 2007 жылы олардың саны 12 ел бойынша – Ресей, Украина, Белоруссия, Молдавия, Эстония, Латвия, Литва, Қазақстан, Қырғызстан, Өзбекстан, Армения және Әзірбайжан – жалпы саны 5156 жетті. «Әрине, біз IPO-ға қарай жылжымыз», – деп Чичваркин компания жоспары туралы мәлімдеді. Ол тағы да бір нәрсемен айналысатын ойы бар екенін айтты: «Гипермаркет ашсам, өте жақсы болар еді».

2007 жылы БАҚ айтуы бойынша, «Евросеть» жеке банк сатып алып, банк көрсететін қызметтер нарығына шығатын ойы бар.

БАҚ-ның көбісі байқағаны Чичваркиннің «салмақты кәсіпкерге сай келмейтін ерекше имиджі» еді. «Мені әрдайым ақымақ ретінде қабылдайды», – деп бизнесмен бір сұхбатында айтты, – «Бұрын, мұны есту маған ауыр еді, бірақ бұл өте ыңғайлы». Чичваркиннің қасында және оның компаниясында жүретін адамдар, күшті слоганды, киімдерінің іскер формаларын менсінбей, еске алатын: Евгений маңызды келіссөздерге джинсы және әлем-жәлем жазулары бар және суреттер салынған футболкамен келетін.

«Деньги» журналының мәлімдеуінше компанияның табысқа жетуі мен өркендеуіне қарамастан Чичваркин өзін бай адам қатарына қоспайды. Ол 2006 жылы берген бір сұхбатында «Мен бай болғым келеді. Ақша – бұл мүмкіншілік» деген екен.

Ақшаға арналған жұмыс

Өзінің ақшамен таныстығы туралы басынан кешкен қызықты оқиғаны «D» басылымының ғылыми редакторы Генрих Эрдман баяндап берді. Балалық шағынан бастап ол жиһангездік туралы телевизиялық бағдарламалар көруді ұнататын еді. Ержеткенде ол әлемді өз көзімен көруді ұйғарды. Сол кезден бастап, жиһангездік оның жылдық табысының қомақты бөлігін жұмсауға мәжбүрлейтін әлсіз тұсына айналды. Әртүрлі жағдайларды бастан кешірді: «мен қалтамда тек он шақты (ескі) маркалармен, қайтарға билетсіз, Франкфуртте де болдым, қалтамда құжатсыз, басымда еш ойсыз автомобильге арналған багаж салғышта жатып шекаралардан өттім, өзімнің шетелдік төлқұжатымда күндерді түзетіп, өз қолыммен визалардың қолданыс мерзімін ұзартқан кездерім де болды». Алғашқы сапарларына Генрих мүлдем дайындалған жоқ:

соңғы айының жалақысын алып, достарынан тағы сәл қарыз алып, арманым қайдасың деп тартушы еді. Сапардан оралған соң өзін жоқшылықпен жазалаушы еді, жалақыға дейін әзер күн кешетін, достарына қарыздарын қайтарып, ашқұрсақ жүретін, келесі жалақыға дейін күн санайтын, сөйтіп өзіне өзі келетін, содан соң бәрі қайтадан басталатын еді.

Бірақ мұндай жүйе Генрихты көп ұзамай жалықтырды. Есі дұрыс адамдар «бір ай қыдырып, үш ай ашығамыз» қағидасы бойынша өмір сүрмейтінін түсіну үшін үш реттің өзі жеткілікті болды. «Мен саяхатқа алдын ала, нақтырақ айтқанда жарты жыл бұрын дайындала бастадым. Орташа алғанда алты-жеті ай аралығында мен табысымның 20-25% жинап отырдым. Саяхатқа шығу сәтіне маған достарымнан қарыз алмауға мүмкіндік беретін сома жиналды. Дәл сол кезде мен капитал құруды, дәл айтқанда жинауды ұйғардым. Мен жыл сайын банк көмегімен «еселенетін» депозиттік төлем алу үшін банкке ақша салуды шештім. Мен былайша есептедім. Егер өз жинақтарымды салып, банктердің бірінің қызметін пайдалансам, онда әдетте жылдық пайызбен есептелетін табыс (яғни, жыл ішінде «еселенген») салынған соманың шамамен 10% құрайды. Мысалы, егер мен өз шотыма 50 000 доллар салсам, онда жыл ішінде ол автоматты түрде 55000 долларға айналды, себебі осы соманың оған қосылған 10 жылдық пайызы сәйкесінше осы 5000 долларды құрайды. Осылайша менің 50000 долларым ешқайда жұмсалмайды, оның үстіне оның жыл бойы банкте жатуының арқасында олар маған қомақты бонус – осы 5000 долларды береді, бұл қаражатты мен өзім сүйетін жиһангездікке жұмсай аламын».

Осылайша, Генрих өз ақшасын «жұмысқа орналастырып», өз қалауы бойынша қолдана алатын, тұрақты жыл сайындық табысты қамтамасыз етті.

Ақшаны дәл қазірден бастап басқаруға болады!

Бұл ретте сіздің қолыңызда қанша қаражат бар екені мүлдем маңызды емес. Бұл \$50, және \$500 болуы мүмкін. Осы қарапайым ережелерді орындай отырып, сіз ақшаның нағыз құндылығын түсініп қана қоймай, оларды басқаруды үйренесіз.

– *Алдымен сізде қанша ақша бар екенін санаңыз.* Бірақ сіз келуін күтетін ақшаны санамаңыз. Қолға әлі түспеген ақша, бұл әлі сіздің ақшаңыз емес.

– *Өз жеке капиталыңызды да санаңыз.* Қолма-қол ақшадан қарыз сомасын шегеріп тастаңыз. Егер ол оң болса, сіз дұрыс жолда келе жатырсыз және сізді «ысырапшыл» деп атауға болмайды. Егер бұл сан теріс болса – сізде барынша жылдам шешуді талап ететін проблемалар бар.

– *Әрай сайын сізге қанша ақша түседі.* Оғаш естілуі мүмкін, бірақ мұнда айырмашылықтар бар: араңызда кейбіреулерге ай сайын ата-анасы тек қалта ақшасын береді, бұл ретте осы ақша нақты белгіленген, тұрақты болады, ал кейде ата-аналар қажеттілік пен сұранысқа орай ақша бөледі. Араларыңызда өз күшімен ақша табатындар да болуы мүмкін. Кез-келген жағдайда осы соманы білу қажет.

– *Өз шығындарыңыздың әлсіз тұстарын анықтаңыз.* Мысалы, Ақмарал өз ақшасын негізінен әшекейлерге жұмсайды, оның құрбысы Жібек өз топтамасын жаңа CD-мен толықтырады. Бәкір ақшасын ойын автоматтарына шашса, Ержан Интернет-клубтарына шығындайды. Мұндай әлсіздіктердің қауіпі біздің өзімізге қажетсіз заттарға қалай шығындалғанымызды білмей қалатынымызда болып табылады. Есейген сайын бұл әдеттен арылу қиындай түседі. Біздің ақшамыз негізгі уақытын санадан тыс деңгейде сондай «қара тесіктерге» түседі, ал біз мұны аңғармай қаламыз. Мұндай шығындардың барлығын алып шығарып, олардың әрқайсысын талдаңыз, себебі шығындардың

барлығы мұндай зиян әкелмейді ғой. Мысалы жаңа дискті сатып алуды зиянды әдет деп айтуға болмайды, ал ақшаны ойын автоматтарына шашу кейін нағыз ауруға айналып кетуі мүмкін. Енді сіз осы проблемаларды түсінген соң, оларды бақылау үшін жұмыс істеңіз.

– *Ақшаны бір күн ішінде шығындамауға тырысыңыз.* Бір күнді таңдап, сол күні бір тиын да жұмсамауға тырысыңыз. Өз тілектеріңізді басқарып, осымен ақша үнемдеу қаншалықты жағымды екенін сезініп көріңіз. Өз өміріңізге мұндай қуанышты күндерді көбірек енгізуге тырысыңыз.

– *Сатып алынған заттардың чектерін сақтаңыз.* Көптеген адамдар чектерді қоқыс сияқты, олардың қалайша қажет болатынын аңғармай тастай салады. Біріншіден, бұл шығындарды жүйелеуге мүмкіндік береді, сіздің барлық жұмсаған ақшаңыз көз алдыңызда болады.

Екіншіден, чек сақталса тауарды айырбастауға немесе оны мүлдем қайтаруға болады.

– *Мүмкіндігінен асыра төлемейтініңізді тексеріңіз.* Бұл ұялы байланыс сияқты қарапайым заттарға қатысты болуы мүмкін. Көбінесе ескі тарифтер жаңа ұсыныстардың келуіне байланысты ескіреді және қымбат әрі тиімсіз болады. Ара тұра басқа да мүмкіндіктерді тексеріп тұрыңыз, сіздің қандай да бір қаражатыңыз тартылған салаларды назарда ұстаңыз.

– *Дүкенге бармас бұрын, сатып алынатын заттар тізімін жасаңыз.* Иә, бұл ескі «әжелерден қалған» үнемдеу әдісі өте пайдалы бола алады! Сізге ненің және қаншалықты қажет екенін анықтауға уақыт бөліңіз. Тізімдегі заттарды ғана сатып алыңыз және алдын ала жазылмаған шығындарды шығармауға тырысыңыз.

– *Өз шығындарыңызды есептеңіз.* Бір күн ішінде жұмсалған әрбір тиынды жазып отырыңыз. Бұл сіздің ақшаңыздың қайда кететінін көрсетеді. Күнделікті жазуды жалғастырыңыз. Көп

ұзамай сіз қандай шығындарға назар аударуыңыз қажет екенін түсінесіз.

– *Бюджет құраңыз.* Сіз ай сайын келіп кететін ақшаны анықтаған соң, бұл ағындарды оңтайлы басқару үшін бюджет құрыңыз. Бұл бюджет әртүрлі қаржылық қиындықтар мен проблемалар жолында сізге басшылық қызметін атқаруы үшін жеткілікті түрде шынайы болуы қажет.

– *Қаражат туралы оқыңыз.* Білім – бұл қаржы төңірегінде әңгіме қозғалғанда өте қуатты қару болып табылады. Бүгін сізді қызықтырған тақырыпқа жеке қаражат туралы мақаланы немесе кітаптың бір бөлігін оқып шығыңыз. Келесі күні мұны қайталап, өзіңізді өзіңіз жетілдіруді жалғастырыңыз.

– *Зейнетақыға ақша жинауды қазірден бастаңыз.* Көптеген жасөспірімдер үшін бұл күлкілі әрі қисынсыз сияқты болып көрінуі мүмкін, сіз енді ғана ересек өмірге аяқ бастыңыз, зейнетақы туралы ойлаудың қажеті қанша. Алайда, бай адамдардың тәжірибесіне сүйенсек, біз қарттық туралы неғұрлым ертерек ойланып, қандайда бір нақты қадамдар жасасақ, бізді соғұрлым алаңсыз және тыныш зейнетақы болашағы күтеді. Сіз зейнетақыға қандай соманы жинай алатыныңызды анықтау үшін өз бюджетіңіз бен алған біліміңізді қолданыңыз. Сіз депозит аштыңыз ба, мемлекеттік емес Зейнетақы Қорын пайдаланасыз ба бұл маңызды емес, сіз белгілі соманы бөліп отыруыңыз қажет.

– *Сатып алынатын ірі заттар үшін ақша жинай бастаңыз.* Тіпті өз жалақыңыз болмаса да, мотороллер немесе жаңа сноубордқа ақша жинау әбден мүмкін. Жинақтау шотын ашып, әр ай сайын немесе ақша алған әрбір кезде оған қандай да бір соманы бөліп отырыңыз. Тіпті кішігірім соманың өзі жоқтан жақсы. Мүмкіндігінше осы шотқа бөлінетін ақша сомасын ұлғайтыңыз.

– *Басқаларға қамқор болыңыз. Отбасыңызға, ата-анаңызға жанашыр болыңыз. Кейде ересектерде де қиындықтар туындауы мүмкін. Егер туған туыстарыңыз уақытша ақшадан қысылса, оларға көмектесіңіз! Сонда сіз олардың сізге деген көзқарасы қалай өзгергенін көресіз. Себебі бұл нағыз ересек әрі жауапты адамның қолынан келетін іс.*

«Менің отбасым»: ата-анамен қаржылық қарым-қатынасты дұрыс құруды үйрету

Тапқаныңыздан да аз жұмсаңыз – бұл сіздің пәлсапалық ұстанымыңыз.

Егер әмиян ішіндегісін өз басыңызға төксеңіз, оны сізден ешкім тартып алмайды.

Бенджамин Франклин.

Отбасылық бюджет ұғымы. Баланың болашақ ересек өмірінде қаржылық жоспарлау рөлі.

Отбасылық бюджет дегеніміз не?

Отбасылық бюджет – бұл әдетте бір ай мерзіміне жасалатын, отбасының ақшалай табыстары мен шығындарын реттеу жоспары. Бюджетті жүргізудің басты мақсаты, бұл шығындарды бақылау.

Алайда кейбір ерлі-зайыптылар бюджетті жүргізуді қызықсыз және езбе шаруа, оның үстіне шамамен қанша ақша жұмсалып жатқаны онсыз да белгілі деп санайды. Мәселенің мәнісі де осында, біз шығындарды нақты емес, шамалап білеміз! Табыс пен шығындардың бір қарапайым есебінің өзі шығындардың 20% үнемдеуге мүмкіндік береді. Бұл ай сайынғы шығындар жылына қаншалықты соманы құрайтынын елестете беріңіз.

Бюджетті құру кезінде басшылыққа алудың ең басты қағидасы – бұл есеп және бақылау. Бұл жағдайдың өзгеруін дер кезінде аңдап, қосымша шығынсыз ету үшін қажет. Бір жағынан бұл қажетті қаражаттар мөлшерін көруге, енді бір жағынан ақшалай қаражаттар қашан шығындалғанын жоспарлау үшін қажет. Сәйкесінше, ақша түсімдері қашан жоспарланатынын түсінуге мүмкіндік береді. Яғни ең бастысы – бұл бюджетті құру ғана емес, сонымен бірге ақша қозғалысын жоспарлау. Мерзім аяқталған соң, жоспарланған және алынғанды салыстыруға және қажет болса өзгерістер енгізуге болады.

Әдетте бюджеттің үш типін қарастырады. Ең кең таралғаны – бірлескен – мұнда әкесі мен шешесі (атасы, әжесі сонымен қоса ересек балалары да) тапқанын ортаға салып, белгілі уақыт аралығында (әдетте бір айға) алынған соманы қалай бөлу қажет екенін шешеді. Мұндай әдістің ең басты артықшылығы – бірлікті сезінуде. Бюджеттің мұндай әдісінде балалар отбасы ісіне қатысу құлшынысын және жауапкершілікті ерте сезіне бастайды.

Түскен табыс келісім бойынша отбасы мүшелерінің арасында бөлшекке бөлінетін болса мұндай бюджет үлестік болып саналады. Осылайша әрқайсысында өз қалауы бойынша жұмсай алатын жеке ақшалары қалады.

Жекеше бюджет те бар, мұнда әкесі мен шешесі тек өздері тапқан табысын ғана жұмсайды. Бұл отбасылық жоспарлаудың әдісі Батыстан келген, мұнда әйелдер барынша тәуелсіз және еркектерден кем түспеуге тырысады. Ақшаны бөлудің мұндай типі ерлі-зайыптылардың екеуі де жоғары табыс алатын отбасыларға тән. Алайда бірлескен бюджетте жаңа ғана ақша табуды бастаған балаларға ата-анасы бюджетті жартылай ғана бөліп, ақшаны өз бетімен жұмсауға мүмкіндік береді.

Жинақ

Адамдар өз болашағын қалай жоспарласа да ең орынсыз сәтте тағдыр өз үстемдігін жүргізуді қалайды, жиналған ақша мұндай күтпеген жағдайларда құтқарушы болады. Сондықтан көптеген отбасыларда ақша жинау дәстүрге айналған. Әрбір отбасыда мұның қалайша жүзеге асуы осы отбасы мүшелерінің сауаттылығына байланысты. Біреулер сенімді мемлекеттік банктен депозит салымын ашады, біреу жастығының астына ақшасын тығып қояды. Қандай қағидамен салым салуды ерлі-зайыптылар бюджеттің таңдалған нұсқасына және бір-бірімен қатынасына байланысты өздері шешеді. Кейде ерлі-зайыптылардың бірі немесе екеуі де бір-бірінен жасырын жеке ұсақ шығындары үшін ақшаны тығып жинайды. Егер қалта шығындарына ақша шектелген болса, мұндай жағдай көбінесе бірлескен бюджетте орын алады. Бұл жағдайда ең бастысы – жұбайлардың бірі отбасының қажеттілігіне зиян келтіріп ақша тығып, ол құпияның ашылып, үлкен дауға айналуы сияқты, үлкен жанжалға айналмауы.

Отбасылық бюджет неліктен маңызды?

Егер отбасы шығындарын қадағалауға тырыссаңыз, бірқатар күтпеген деректер ашылады. Бір жас ананың әңгімесін ұсынамыз. «Менің отбасымда біз тапқан ақшамыздан ширек сомаға көп шығынданатынымыз анықталды. Табыстың бұл ширек бөлігі қайдан келетіні – біз үшін жұмбақ күйінде қалды. Азық-түлікке шығын сомасы да біз үшін күтпеген жағдай болды. Мен супермаркетте сапалы азық-түлікті арзанырақ бағамен алу үшін екі сағатымды шығындауға дайын болдым. Алайда қорытынды жасағанда үнемнің түкке тұрғысыз екені айқындалды: дүкендегі екі қосымша сағат бала күтушісінің екі қосымша жұмыс сағатын білдіреді. Нәтижесінде мен күтімшіге тағамдарды үнемдеуге жұмсаған ақшамды төледім».

Мұндай қорытындылар біз өз ақшамызды неге жұмсайтынымызды ғана емес, жалпы біздің өміріміз қалай ұйымдастырылғанын, уақытымыз бен ақшамыз қайда кетінін ойланудың жақсы себепкері болып табылады.

Бюджетті жоспарлау кезеңі көптеген отбасылардың өмірдің ең басты міндеттері мен мәніне ой салуға мәжбүрлейді. Тағы бір жұптың әңгімесіне назар аударайық.

«Біз сандық түрде қанша шығын шығаратынымызды көргенде, олардың елеулі бөлігі санасыз жұмсалғанын көрдік. Сонда жоспарлау уақыты келді. Сол кезде қызықты жағдайлар анықталды. Иә, өзіміздің кең пәтеріміз – біз үшін өте маңызды, машина да, ал өте қажет деп санаған екінші машина туралы арمانымыз өздігінен өшіп қалды. Ол «Демалыс» бөлімін көргенде өшті, бірінші айда онда «ноль» тұрған болатын, екінші айда жалпы шығынның 4% тұрды. Ал біздің ойымызша бірге уақыт өткізу, сондай-ақ оқу, даму, жетілу – мұның бәрі өмірдегі басымдылық болды. Өзімізді білімді, өмірге қызығушылығы бар және өзін өзі жетілдіруші адам санай отырып, біз тіршілікпен күрестің орта деңгейінде – киім, тамақ, үй, баланы қамтамасыз ету деңгейінде тұрып қалдық. Мұның бәрі әрине өте маңызды, алайда өміріміз тек осы «өмір сүрудің төменгі деңгейінде» қалуын қаламайтынымыз анық».

Сондықтан отбасыдағы қандай да бір жоспарлау, соның ішінде қаржылық жоспарлау туралы әңгіме қозғалғанда тепе-теңдікке және өмірлік теңдестікке жету үшін өмірдің барлық салаларына мән беру маңызды екенін түсіну қажет.

Бала отбасы бюджетін жоспарлауға қалай қатыса алады?

«Мен жасөспірім кезімде ата-анамнан ақша ұрлаушы едім, – деп сыр бөлісті бір қыз – Ұят болса да, бұл шындық еді. Себебі менде ақша болған жоқ. Алайда әртүрлі ұсақ-түйек

алғың келеді ғой. Жағдайдың беті ашылғанда мәселе былай шешілді – маған азғана ақша беріле бастады». Бұл әрине, шектен тыс жағдай, бірақ балаға қалта шығынына ақша беру керек пе, және қай жастан беру керек деген мәселе ерте ме кеш пе ата-аналарды мазалайды.

Жасөспірімге ақша беруден бас тартып, ата-аналар жағдайға байланысты баланы өз бетімен ақша табуға итермелейтінін түйсінуі қажет, теріс жағдайда олар оны қарызға батырады, одан да сорақы жағдай жоғарыда айтылған қыз мысалы сияқты, ұрлыққа әкелуі мүмкін. Алайда біз сендердің тек жақсы үлгі болуларыңа құлшынататындарыңа сенеміз. Және тек шынайы ойын ережелерін басшылыққа алатын боларсыңдар.

Әр отбасының қаржылық мүмкіндігі әртүрлі. Егер жасөспірім өз бетімен табыс таппаса, тек ата-анасының берген қалта ақшасын пайдаланса, оның отбасы бюджетіндегі жағдайын пассивті деп айтуға болады. Бұл жағдайда ол үшін жас мөлшеріне тәуелсіз, отбасы бюджетіндегі шығындар жолында ғана «бап» қарастырылады.

Табыс таба бастағанда – жасөспірім қаржы жоспарының отбасы талқылауына қатысуға қабілетті, дербес тұлға ретінде жария етеді. Жоғары сынып оқушысы үшін бірінші жұмыс – әлеуметтік есею кезеңдерінің бірі. Бір жағынан ақша мәселелеріне қатысу шарасын ата-анасы белгілеуі қажет, екінші жағынан бұл шараны жұмыс жасаушы жасөспірімнің отбасының материалдық ауқатына әсер ету деңгейімен анықтауға болады.

Бала ата-анасының ақшасын үнемдеуге қалай көмектесе алады?

Жасөспірімнің білім алуына кедергі жасамайтын тұрақты немесе тұрақты емес табысы болуы мүмкін. Егер тапқан табысы тек оның өзіне ғана жұмсалатын болса да, ата-анасын

ұлы немесе қызының олардан көмек сұрамай, өз қажеттілігін өзінің өтеуі қанағаттандыруы мүмкін. Жасөспірім өз киімін, сондай-ақ оны қызықтырған дүниесін өзі сатып алуына болады. Біз оның үйде тамақтанатынын, сонымен қатар ол үшін ата-анасының көтеретін басқа да (кішігірім) шығындары бар деп есептейік. Тіпті осы жағдайдың өзінде де, оның табысы ата-анасының жүгін жеңілдетеді, себебі оның табысы отбасы бюджетін көбейтпесе де, ең бастысы – азайтпайды! Сүйікті балаңызға арналған жоғарыда аталған шығын «бабы» жоқ. Мұның өзі отбасылық қаржы жүйесін құруға қомақты үлес болып табылады.

Ата-анасына өз баласының дербестігін сезіну қуанышты. Ал егер жасөспірім өз табысының бір бөлігін ата-анасына беріп, отбасының экономикалық өміріне үлес қосса, одан да қуанышты болар еді.

Белгілі бір жастан бастап, балаларды отбасындағы ақша мөлшері толғандыра бастайды. Ата-аналардың ортақ пікірі: оларға тікелей және ашық жауап берген жөн. «Біз неге қымбат және көп ұсақ-түйек әшекейлер алмаймыз деген сұраққа шын жауап береміз. Ал өкпелемеуі үшін аптасына бір рет дүкенге барғанда балаларымыз қалағанды – тәттілер, кішкентай ойыншықтар, шариктер, сабын көпіршіктері, кеңсе заттарын сатып алып беруге тырысамыз». Көптеген ата-аналар балалардың азық-түліктің қанша тұратынын, дүкенге өз бетімен баруын маңызды деп санайды. Және олар кішкентай кезінде өз ата-аналарымен дүкенге қалай барғанын, сол сәтте нені сатып алу маңызды екенін талқылағанын және осылардың бәрі ересек өмірде оларға қажет болғанын айтады.

Саналы әдіс – бала есейген сайын оны отбасының экономикалық өміріне араластыра бастау қажет. 5–8 жастан бастап, балаларда қаржылық машықты дамыту қажет. Осы шақта ақша есебін қалай жүргізу қажет екенін, ақша құндылығы

мен көрсетілімін түсіндіру қажет. Тілекті қажеттіліктен айыра білуді үйрету керек.

Қаржылық машықтарды дамытудың бірнеше жаттығуларын ұсынамыз, ал содан соң біздің ересек болып, мұны қаншалықты меңгергенімізді салыстырып көрейік:

Үнемдей білу

Қалта ақшаңызды үш қорапқа бөліңіз: «Жұмсау», «Үнемдеу», «Беру». Біз нені үнемдейтінімізді және жинайтынмызды ойланыңыз: ақшаны, ескі киімді, естеліктерімізді. Ата-анаңыздан банктің көмегімен ақша жинауды бастауын өтініңіз. Сізді ақшамен жасалатын операциялар қызықтыратын болар, мысалы, ата-анаңыз сізбен бірге сіздің шотыңызға қалта шығынына арналған немесе сыйланған ақшаны салуы.

Ақша есебін жүргізе білу

Өзіңіз жинаған, тапқан және апта ішінде жұмсаған ақшаны есепке алуды үйреніңіз, содан соң алынған сомаларды кестеге жазыңыз. Бұл міндет басқа өздігінен орындалатын машықтарыңызға айналып кетуі қажет, және жағымсыз сезімдер тудырмауы қажет. Ақшаға қатысты мәселелер еш жағдайда мазасыздыққа байланысты болмауы қажет екенін есте ұстаңыз. Өз өміріңіздегі басымдықтарды анықтаңыз және ақшаның қайда кеткенін тұрақты түрде жазып отырыңыз (ит азығына, сүйікті сусындар немесе балмұздаққа). Бұл жаттығуларды бір-екі жыл аралығында орындаңыз. Үйде жиналған ұсақ тиындарды жинаңыз, оларды санап, белгілі жерге жинаңыз. Өзіңізге алғашқы әмияныңызды сатып алыңыз.

Оймен жұмсай білу

Ойыншықтар дүкеніне баруды немесе басқа бір қызықты жағдайды жоспарлағанда, ата-анаңызбен алдын ала қанша

ақша жұмсай алатыныңызды талқылаңыз. Ақшаның қайда жұмсалатынын айқындаңыз, мүмкін нұсқаларды қарастырыңыз: бір қымбат зат алған дұрыс па әлде бірнеше арзан зат алған жөн бе? Үй жануарына арналған бюджетті анықтаңыз.

Ақша туралы әңгіме айта білу

Ата-анаңызға ақшаның не үшін қажет екені жөнінде айтуын өтініңіз. «Біз мұны алуға мүмкіндігіміз жоқ, бірақ мен ақшамызды басқаша жұмсағым келеді», – деп айтуға ешқашан қорықпаңыз, содан соң оның себептеріңізді түсіндіріңіз.

Өз қаражатыңмен өмір сүре білу

Өзіңізге қалта ақшаның бөліну бағдарламасын ойластырыңыз. Егер сіз қалта шығынына берілген ақшаны мерзімінен бұрын жұмсап қойсаңыз, проблеманы өз бетіңізбен шешу әдісін табыңыз.

Ақшаны сала білу

Ата-анаңызбен «Лимонад сату жөніндегі серіктестік» ойынын ойнап көріңіз. Ата-анаңыз сізге қант пен лимонға ақша береді, ал сіз өз еңбегіңізді саласыз – мүмкін бұл болашақта мықты әріптестікке жол ашатын болар.

Кәсіпкерлікті көрсете білу

Кәсіпкерлік жобаларды іске асыруға тырысыңыз (лимонад сату, футболшылар немесе балалар сериалдарының кейіпкерлерінің суреттері бар ашық хаттарды сату).

Ақшаны қайтара білу

Кітапхана мысалында, кітапханадан кітап алу – несие қартасын пайдаланумен бірдей екенін түсінуге тырысыңыз. Сіз

кітапты аласыз, оны сіздің карточкаңызда белгілейді, сіз білім аласыз, ал егер кітапты кітапханаға қайтармасаңыз, ол үшін төлеу қажет болады. Ата-анаңыздан аздаған ақша алып, оны қалта шығынынан қайтарып көріңіз.

Ақшаның көмегімен әлемді өзгерте білу

Бүкіл отбасыңызбен атап өтетін мейрамда тамақты өз ақшаңыздан төлеп көріңіз. Жаңа жылға өз бетіңізбен жақындарыңызға және құрбы-құрдастарыңызға сыйлықтар дайындаңыз.



Табысты адамдардың биографиясы ***Стив Джобс***

Стив Джобс – әлемдік бизнестегі аты аңызға айналған тұлға. Оның қайратының арқасында әлем қарапайым пайдаланушы үшін жеке компьютерлердің не екенін білді. Компьютерлерді қоспағанда Джобс компьютерлік анимациялық мультфильмдер индустриясын жасады, әлемге әйгілі iPod сыйлады, сондай-ақ оның басшылығымен Apple компаниясы iPhone коммуникаторын ұсынды, ол біздің көз алдымызда мобильді индустрияның негіздерін өзгертуде.

Стив Джобс 1954 жылы 24 ақпанда Сан-Франциско қаласында (Калифорния шатында) дүниеге келді. Өкінішке орай, оның анасы баланың әкесі кім екенін білмеді, ал сол кезде бұл жол берілмейтін жағдай еді, сондықтан да ол баланы жас жұпқа – Пол және Клара Джобс тәрбиесіне берді. Стивтің ата-анасы біреуден ілгері, біреуден кейін өмір сүрді. Олар «көк жағалылар» деп аталатындар қатарынан болды, өмір сүру үшін жеткілікті ақша тап-

ты, ал одан да көп табу үшін қарапайым білімнің жеткіліксіз екенін түсінетін.

Бала жасынан бастап Стив Джобс білуге құштарлығымен көзге көрінді. Ол жиі жағымсыз оқигаларға тап болатын. Оның розеткаға шаш түйреуішін тығып, қолын күйдіруінің өзі бір оқиға, бірде ол көршісінің бейне камерасын ұрлап алды, ал кейінірек жасөспірім болғанда, өзінің мотоцикліне мініп, аймақты аралаушы еді.

Стивке мектепте оқу оңайға түспеді. Дәлірек айтқанда, ол ешқашан онда оқығысы келген жоқ. Бастауыш сыныптарда Стив көбейту кестесін жаттаудың орнына, ұстаздарына жағымсыз қылықтар көрсететін нағыз бұзақылар қатарында болатын. Соңынан Стив өзінің қылықтарын айтып, олар үшін ұялмайтынын, керісінше олардың ләззат әкелгенін көрсететін. Бұл Стив мінезінің бір қыры болса керек.

Басқа мектепке ауысуы Джобсқа айла тапқан, керемет ұстаз арқасында оның өмірінің ерекше белестерінің бірі болды. Кейіннен ол жөнге келіп, оқу оқуға кірісті! Оның айласы қарапайым болды: әрбір орындалған тапсырма үшін Стив ұстазынан ақша алды. Көп емес, бірақ төртінші сынып оқушысы үшін жеткілікті болатын. Жалпы алғанда, Джобстың табысы елеулі болды, ол тіпті бесінші сыныпты тастап кетіп, орта мектепке бірден ауысты.

1968 жылы Стив Возняк (Apple-дің екінші негізін қалаушы) университеттік компьютерге сайлау күні дауыстарды есептеудің орнына, әртүрлі саясатқа қарсы ұрандар тастайтын бағдарламалар орнатқаны үшін университеттен шығарылды, Возняк (әдетте оны «Воз» деп атаушы еді) инженерияның нағыз данышпаны болды. Ол үнемі кезекті құрылғыны жинап, енді бірде шашып, әртүрлі микросхемаларды, калькуляторларды және телефондарды тасып жүретін. Ол тіпті өз калькуляторын жасады.

Возняк қыздарға көз салмайтын және өзінің бос уақытын «темірмен» арпалысып өткізетін, 70 жылдардың компьютершісінің классикалық түрі болатын. Возняктың көптеген достары, өзінен кіші болатын.

60 жылдардың соңында Джобстың ортақ досы оны Вознякпен таныстырды. Сонда Воз оған өзі жасап шығарған компьютерді көрсетті (ол тек сызба мен құжат түрінде болатын), Стив Джобс бұл оймен жайнап кетті. Бір қызығы бұл кезде Возняк 18 жаста, ал Джобс небәрі 13 жаста болатын. Бұл уақытта Джобс техникамен әуестенетін, алайда Возбен салыстырғанда бұл істе мүлдем «соқыр» болатын.

Екі Стив тез тіл табысып кетті. Олар өзара ұқсайтын, өмір салты да бірдей, екеуі де көптеген адамдардан, кештер мен қыздардан аулақ жүретін. Олар үнемі өз ойларының жетегінде жүретін. Бұл ретте Возняктың қалжыңбас, көңілді болғанын, ал Джобс керісінше сирек жымыятын, ал күлуінің өзі бір оқиға болатын бала еді. Бірде Стив Джобс өзінің электронды термометрін құрастырмақшы болды, бірақ жинау кезінде оған бірқатар бөлшектердің жетіспейтінін түсінді. Көп ойланбастан, Стив Hewlett-Packard-тың негізін қалаушы Билл Хьюлеттке қоңырау шалып, өзінің проблемасы жөнінде айтты. Джобс оған қажетті бөлшектерді алды. Онымен қоса, жазда бір-екі ай HP-жұмыс жасауға шақыру алды. Стив ашық энтузиазммен жұмыс жасап, үнемі басшылыққа техника ол үшін бәрі екенін көрсетуге тырысты.

Стив батыс жағалауының ең қымбат гуманитарлы колледждерінің бірі Reed College-ге түсуді ұйғарды. Стив Reed-тің әртүрлі курстарына белсене қатысты, соның ішінде каллиграфия бойынша лекциялар курсының ішінде (кейіннен бұл жеке компьютерлердің индуст-

риясына әсерін тигізді, оларда нағыз әдемі шрифтер пайда болады).

Джобс Atari компаниясына жұмыс жасай бастады. Көп ұзамай оған Break Out ойынын жасақтауды тапсырды (Atari сол кезде тек ойынды ғана емес, ойын автоматтарынан жасаушы еді, барлық жұмыс Джобсқа артылды). Бұл жұмыста Стивтің қолданатын бөлшектері 50 аспауы тиіс еді. Әрине, Джобс BreakOut-ты өмірінде құрай алмаушы еді. Сондықтан ол жұмысқа Вознякты тартып, 48 сағаттан соң жұмысын тапсыруға дайын болды.

1975 жылы Altair жеке компьютері ұсынылған болатын. Бұл кезде Стивтің екеуі де немен айналысқысы келетінін түсінді.

Көп ұзамай Джобс пен Возняк компьютерлерге арналған микросхемаларды сату бойынша өз фирмасын ұйымдастыруды шешті, сөйтіп 1976 жылдың 1 сәуірінде Apple Computer компаниясының негізі қаланды. Екі Стив те компанияның 45 пайызына ие болды, ал қалған 10 пайыз Джобс пен Возняктың жаңа бастамасына көмектесуге келіскен, Atari компаниясында Стивпен бірге жұмыс істеген Рон Уэйннің еншісіне тиді.

1976 жылдың күзінде жаңа Apple II толыққанды компьютерін жасап шығарды. Билл Гейтс пен Пол Аллен тұлғасындағы Microsoft жас компаниясы Apple II компьютері үшін Basic бағдарламалау тілінің нұсқасын жасады, ол компьютердің табысқа жетуіне елеулі әсерін тигізді.

Соңынан Apple II компьютері керемет табысқа жетті. Ол көптеген жылдары ең көп сатылатын компьютерге айналды. Сол 1976 жылы Apple кеңсесі орналасқан, Джобстың ата-анасының гаражына Commodore компаниясының өкілдері келді. Олар Apple сатып алуға қызығушылық танытты, алайда Стив Джобс ұсынысы тым «өрескел» болды, және Commodore оған дайын бол-

мады. Мүмкін кейін олар бармақтарын тістеген де болар.

Apple Computer үшін ең бірінші жарнама компаниясын танымал жарнама агенттігі Regis McKenna жасады. Компания басшысы Реджис Маккенді Apple-мен жұмыс істеуге көндіру үшін Стив Джобс күн сайын оның кеңсесіне 3–4 рет қоңырау соғатын.

Сол кезде америкалық мектептердің көбісінде мектептегі міндетті пәндердің бірі Basic бағдарламалау тілін меңгеру болды. Apple II компьютерлері мектептер мен университеттер арасында бұрын соңды болмаған сұранысқа ие болды.

Дәл сол жылдары компьютер тарихының барысын өзгерткен елеулі оқиға болды. Стив инженерлер тобымен Пало-Альтодағы Xerox зерттеу орталығында болды. Шын мәнінде Джобс Xerox-ты жасау құқығын қалай алғанын ешкім білмейді, бірақ көптеген адамдардың айтуынша Стив осының арқасында Xerox компаниясына Apple-ге қомақты соманы инвестициялауға мүмкіндік берді. Қалай болғанның өзінде осы шешуші сапардан кейін Apple компаниясы компьютерлік тінтуір және пайдаланушының графикалық интерфейсі сияқты жасақтауларын алды (бұған дейін барлық компьютерлер терминалдағы консольді командалар көмегімен және оларды енгізу үшін қолданылған пернетақта көмегімен жұмыс жасады).

Стив Джобстың жеңіс шыңына көтерілу жылы 1984 жыл болып саналады. Бұл жылы алмаларының сүйікті сұрыбының құрметіне аталған, Macintosh компьютерінің тұсауы кесілуі тиіс еді. Осы жағдайға орай Apple «Чужой» фильмінің танымал режиссерімен келісім-шартқа отырды. Ол Америкалық футбол бойынша Суперкубок финалының кезінде бір рет қана көрсетілетін жарнамалық ролик түсіруі қажет болатын. Бірақ бұл ролик жарнама тари-

хына ең шулы ретінде белгілі. Суперкубоктағы жарнама дүр сілкіндірді. Ол оның «Қаңтардың 24-де Apple Computer Macintosh компьютерін ұсынады. Сонда сіз 1984 жылдың 1984-ке неге ұқсамайтынын түсінесіз (Джордж Оруэллдың «1984» тікелей баламасы)» фразасы аңызға айналды.

Менің алғашқы капиталым: жастар мен жеке қаражат. Қаржылық жоспарлау дағдылары

Әрбір жасөспірімнің жеке қаражатын жинап жүретін мақсаты, арманы болады. Бұл тарауда оны құрудың және оған жетудің жолдары туралы айтылады.

Мақсатты сауатты қоя білу

- Қойылған мақсат жасөспірімнің осы өмір кезеңіндегі шынайы қажеттілігіне сай келе ме?
- Ол оқу процессіне кедергі жасамай ма? Оның іске асуы қаншалықты мүмкін?
- Мақсатты тұжырымдау үшін ата-анамен, мүмкін, кеңесшілермен, оқытушылармен кеңесу.

– Қымбатты Чешир мысығы! Өтінемін, айтыңызшы, мен осы жерден қайда баруым қажет? – деп сұрады Алиса.

– Ал сен қайда барғың келеді – деп жауап берді мысық.

– Маған бәрібір, әйтеуір бір жерге барсам болды...

– Ендеше... қайда барсаң да бәрібір, – деді мысық.

«Алиса ғажайыптар әлемінде» Л. Кэрролл.

Алтын кілт

Велосипед тебуді үйрену оңай ма? Біреудің: «Оның үйренетін несі бар? Отыр да теп!» деуі екіталай. Жараланған тізе ауыруын және күйінішті жеңу мұның бәрін Марат жыл-

дам әрі оңай бастан өткерді, сөйтіп қайта екі дөңгелекті «асау тұлпарды» жуасытуға кірісті – мұның бәрі қарап отырсаңыз еңбек, мұндай кедергілерден өтпей мақсатқа қол жеткізу мүмкін емес. Сонда бізді осы қиындықтардан өтуге қандай күш мәжбүрлейді? Табандылық, ыстық құштарлық пен бәрі жақсы болатынына сенім! Әрине, алғашқы қадамдар құлау мен жығылусыз болмайды, бірақ тез арада сүйікті велосипедпен басқа балаларды басып озғанда өзіңнің алғашқы талпыныстарың мен қорқынышыңды еске түсіру күлкілі.

Егер осы қызықты процессті формула қалпына келтірсек, мақсатқа жету процесі былайша бейнеленеді: «құштарлық + табандылық = табыс». Мұнда жаңа және таңғажайып ештеңе жоқ, алайда бұл формула тек екі негізі болғанда ғана жұмыс істейтініне назар аудару қажет, бұл – құштарлық пен табандылық. Олардың мағынасын түсіну үшін толығырақ қарастырайық.

Егер ыстық құштарлық пен табысқа іштей бапталу болмаса, «менің қолымнан түк те келмейді» деген ойлар жаныңызды жеп, біздің барлық күшіміз еш нәтижеге әкелмейді. Велосипедпен мысалды еске алайықшы. Егер өз күшіңе, күшіңе ғана емес, өзіңе сенім болмаған жағдайда, велосипед тебуді үйрену сәтсіз аяқталады.

Нәтиже өзінді қалай баптауыңа тікелей байланысты. Әркім «сәттілікті мақсат ету» қанатты сөз тіркесін естіген болар. Дәл осы мақсатқа жетудің ең құнды байламаның кілттерінің бірі болып табылады! Сондықтан да өмірге оң көзқарас пен өзіңе деген сенімнің болуы маңызды. Біз өзіміз біздің табысты болашағымыздың іргетасын дәл қазір қалай аламыз, бұл үшін жай ғана жоспарлау мен ... қиялдаудан бастау жеткілікті. Иә, қиялдау қажет! Құрама Штаттарында бірнеше жылдар бойы жүргізілген психологиялық зерттеулер көрсеткендей, армандап жүріп біз ментальды деңгейде бапталамыз, егер қаласаңыз,

тіпті өз болашағыңызды бағдарламалай аласыз! Көптеген психологтар біздің шынайы өмірімізді өзіміз қолдан жасап, оның ақиқаттылығына сенеміз дейді.

Армандар орындалады

Мысал ретінде ірі әлемдік корпорациямен қызметтестік ететін, бір ғалым өнертапқыштың қызықты тәжірибесін келтіруге болады. Ол жаңа машинаны құрап, оған бар күшін салды, бірақ одан еш нәтиже шықпады. Соңынан ол қиялдай бастады. Ол аталмыш аппаратты жасап шығарғанын елестетіп, осыған керемет қуанды, баланың ойыншықпен ойнағанындай, онымен ойнап, достары мен әріптестеріне көрсетті. Дәл сол кезде ол оны қалай жасау қажет екенін түсіне бастады. Ғалым оймен қалаған нәтижеге уақыт бойынша алға жылжудың қаншалықты маңызды екенін анықтады. Бұл қарапайым процесс оны итермеледі, бойындағы шығармашылық энергияны оятты. Сөйтіп ол тамаша модельді жасап шығарды.

Тағы бір тартымды оқиға ресейлік бір табысты бизнесмен Сергей Филонов туралы болмақ. Ол кішкентай болғанда, ұшуды армандаушы еді. Ержеткенде көптеген адамдар балалық арманы туралы еске алуды қаламайды, бірақ Филонов арманын өмірде қолданып, одан бизнес жасады.

Оның Future Telescom және «Ақпараттық индустрия» компанияларында үлестері бар еді, одан табыс жақсы болатын. Жаңа істі ашу туралы ойланып, Филонов өзінің ұмтылған құмарлығы туралы еске алды. Жеке вертолеттер нарығында Ресейде бірнеше компаниялар жұмыс жасайтыны анықталды, бұл сала бос емес екен. Бірақ бала арманын іске асыруды қолға алған Филоновты бұл тоқтата алмады.

Ол вертолет сатып алып, оны басқаруды үйренді. Кәсіби ұшқыштармен достасты. Бизнесмендермен және вертолетпен ұшатын саясаткерлермен байланыс орнатты. Оның құрған

компаниясы бағасы онша қымбат емес Robinson вертолеттерін сата бастады, екі жылдың ішінде 30 астам машина сатты.

Қалыптасқан нарыққа шыққанда жас компания оның өсіміне оңтайлы сәтті аулады. Алайда бизнесінің табысқа жетуіне оның балалық арманы септігін тигізді. Егер екі жыл бұрын көптеген компанияларда вертолет сатылымы бірлікпен саналса, қазіргі көрсеткіш ондықтардан асады. «Ал ең бастысы, мен өмірімде бірінші рет бизнесімнен ләззат алдым», – дейді Сергей Филонов.

Алдымызға мақсат қоямыз

Сонымен, «мақсат» дегеніміз не? Бұл біз нәтижесіне кәміл сеніп, табандылықпен ұмтылатын, біз үшін ең маңызды болып табылатын дүние. Алайда мақсатты дұрыс қоя білу қажет. Себебі, мақсатқа жету – бұл өз қажеттіліктеріңді жай ғана қанағаттандыру емес, бұл – өзіңді өзің жетілдіру, тұлғаның дамуы, жаңа деңгейге өту. Мақсатқа жету процессінің өзі сол мақсаттың өзіне, біздің күш-жігерімізге, қабілетімізге, міндеттерімізге, көңіл-күйімізге, сенімімізге байланысты ұзақ уақытқа созылуы мүмкін. Бұл процессті келесі түрде елестетуге болады:

1. Өз қажеттілігімізді анықтаймыз.

Өзіңіздің қаржылық жағдайыңыздың анализін жасаңыз да оны жан-жақты бағалауға тырысыңыз. Мұны «қоймадағы қалдықтарды тексеру» немесе «ревизия» деп атауға болады. Бұл кезеңді қалай атауыңызды өзіңіз білесіз, ең бастысы оны қапы жібермеңіз!

Өзіңіз үшін ненің тілектер қатарына, ал ненің қажеттіліктер қатарына жататынын анықтаңыз. Екі тізім жасаңыз: «тілектер» тізімі мен «қажеттіліктер» тізімі.

Бұл тізімдерге бір тармақ енгізбес бұрын, өзіңізге сауал қойыңыз: Мен неге оны қалаймын? Мен неге оны қажет етемін?

Оның пайда болуымен не өзгереді? Мен егер оны сатып алсам, қандай өзгерістер болады (жақсы жаққа ме әлде жаман жаққа ма)? Ал мен үшін шынайы маңыздысы не? Бұл менің ең басты өмірлік құндылықтарым мен артықшылықтарыма сәйкес келе ме?

2. Алдыңызға мақсат қойыңыз.

Өз өміріңізді жоспарлап, мақсат ретінде өз «қажеттіліктеріңізді» таңдаңыз.

Мақсат – бұл шешімі үшін бар күш салынған, нақты міндет. Өз алдыңызға қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді міндеттер қою қажет: бір күнге, аптаға, жылға және өмір бойына.

Қаржылық мақсаттарды таңдау

Егер сіз өз қаржылық жоспарыңызды дұрыс құра алсаңыз, ұзақ жылдарға қаржылық табысқа жетесіз.

Сіз ертең немен айналысқыңыз келеді? Бұл сұраққа жауап беріп, сіз алдыңызға қысқа мерзімді міндет қоясыз.

Жету үшін жыл немесе одан ұзақ уақыт қажет болатын мақсаттар бар – мысалы, демалысқа немесе аздаған қарыздарды төлеуге қаражат жинау.

Қысқа мерзімдерге әдетте екі жылдан бес жылға дейінгі мерзімді мақсаттарды жатқызады. Ұзақ мерзімді мақсаттар бес жылдан астам – ұзақ мерзімге қаржылық жоспарларды құруды талап етеді. Ұзақ мерзімді мақсатқа, мысалы жоғары білім алуға қаражат жинауды жатқызуға болады.

Сіздің қаржылық мақсаттарыңыз:

- Нақты
- Өлшемді

- Қолжетерлік
- Мәнді
- Уақыт бойынша анықталған болуы қажет.

Нақтылық

Дұрыс қойылған мақсаттар әрқашан нақты және келесі іс-әрекеттерді айқындайды. Мысалы: мотороллер сатып алуға жеткілікті ақша жинау (жай ғана ақша жинауды бастау емес).

Өлшемділік

Алдыңызға қойған мақсатқа жету үшін нақты не істеу қажет екенін, сондай-ақ жоспарыңызға жетуге қаншалықты жақындағаныңызды түсіну қажет.

Мысалы: мотороллер 72000 теңге тұрады, ал сізде 36000 теңге бар, – демек, тағы да 36000 теңге жинау қажет.

«Ақшам көп болсын» деген сияқты мақсаттың жүзеге асуы екіталай. Мұндай тұманды тұжырымдар соншалық бұлыңғыр, тіпті сіздің өзіңіз оған жеткен жетпегеніңізді байқай алмай қаласыз!

Қолжетімділік

Сіздің келесі әрекеттеріңіз нақты мүмкін болуы қажет. Мысалы: мен бұл мақсатқа жету үшін бір жыл қажет екенін білемін.

Мәнділік

Алға қойылған мақсаттар дұрыс мағынаға сай болуы қажет. Сіздің қажеттіліктеріңізге жауап бермейтін мақсатқа жету үшін күш салудың қажеті жоқ. Мысалы: сізге 20 футболка сатып алу үшін ақша жинау керек емес!

Уақыт бойынша айқындылық

Белгілі бір күні көздеген мақсатқа жетуге тырысыңыз. Мысалы: мото маусымының ашылуы сәуірде, демек мен мотороллерге алты ай ішінде ақша жинауым қажет.

3. Жаһандық мақсат құру.

Сіз өмір бойына жоспар құруды қазірден бастауыңыз маңызды. Өзіңізге сауал қойыңыз: «Мен бес жылдан, он, жиырма жылдан соң қандай табыстарға жетуді қалаймын?»

Бұл мәселе төңірегінде ойланғанда, сіз жасауыңыз қажет болатын әрекеттер мен қадамдарды елестете аласыз. Көзделген мақсатқа жетудің неғұрлым көп кезеңдерін нақтылаған сайын, соғұрлым көп табысқа жетесіз. Содан соң бірінші, екінші кезекте және ары қарай не жасау қажет екенін жоспарлап, қадамдарыңыздың кезектілігін ойластырыңыз.

4. Әрекеттер жоспарын жасаңыз (шағын міндеттер).

Көзделген мақсатқа бірінші қадам – әрекеттер жоспарын жасау. Жоспардың болуы өздігінен мақсатқа жету болып табылмайды, алайда әрекеттер жоспарын жасау кезінде көзделген мақсаттарды бекіту өте маңызды. Осы үшін мақсаттар тізімі жасалады. Осы саладағы сарапшылар бұл тізімді үйдегі көрнекі жерге қойған дұрыс дейді. Олар туралы өз жақындарыңызға айтуға болады. Қағазға жазылған мақсаттарды қайта оқып, сіз олардың өмірге енуіне жағдай жасайсыз.

Үлкенді кішіден, мүмкінді мүмкін еместен ажыратамыз

Бәлкім Сізде жаһандық мақсат деген не және неге ол міндетті түрде осындай болуы қажет деген сауалдар туындаған болар?

Мәселенің мәнісі мынада, дұрыс қойылған міндет өмірлік басымдылықтарды тәртіпке келтіріп, белгілі вектор қояды, оларға сәйкес сен дамисың, оқисың, ойлайсың, әрекет етесің. Сен өз жаратылысыңды қазір анықтай аласың!

Неліктен негізгі мақсат әдемі машина, компьютер, тамаша телефон бола алмайды? Түптеп келгенде біздің қолымыздағы дүниеміз табысымызды көрсетпей ме?

Бұл бір жағынан дұрыс емес. Біз материалдық әлемде өмір сүреміз. Бізге тамаша телефон, керемет компьютер алып, сәнді киім киген ұнайды. Заттарды сатып алып, оны ләззатпен пайдаланудың еш жамандығы жоқ, алайда өмірдің мақсатын заттарға тіреуге болмайды. Қандай да бір затты сатып алу аралық мақсат, сенің ғаламат жоспарыңның бір кішігірім міндеті болуы мүмкін екенін де назардан тыс қылдырмау қажет. Бірақ бұл міндет негізге айналмауы қажет. Себебі заттар өмірлік құндылыққа ие бола алмайды: сән өзгереді, киім тозады, машиналар сынады, телефондар жоғалады. Жаңа заттарды қуалау – тұлғаны қызықсыз, шектелген адамға айналдыруы мүмкін. Сіздің таныстарыңыздың арасында мұндайлар да болуы мүмкін.

Мұнда келесі оқиға жақсы мысал бола алады.

Тахмина сәнді және әдемі киінгенді жақсы көретін. Ол қиынға соқпайтын, себебі бай адамдардың қызы болатын, сүйікті мамасы мен папасы еш нәрседен кенде қылған жоқ. Өзінің бос уақытын ол танымал дүкендерде өткізіп, өзінің онсыз да үлкен гардеробын жаңа киімдермен толықтыратын. Басқа қыздармен сөйлескен әр кезде, Тахмина оның басынан аяғына дейін сынап қарап шығатын. Адамдарды тек киімі бойынша қабылдап, тұрпатына қарай сыйлап, ол «әдемі орамға» тәуелді болды және өз сенімділігін тек осыдан алатын. Таныс сурет пе?

Бір данышпан айтқан екен: «Егер Мен – мендегі бар нәрсе болса, мендегі нәрсе жоғалғанда – Мен кім болмақпын?» Жақсы айтылған!

Жігітпен/бойжеткенмен қарым-қатынас мақсат бола ала ма?

Өкінішке орай, мұндай нысана қою дұрыс емес. Біз өз жоспарларымызға сәйкес басқа адамдардың сезімдерін ашық және адал басқара алмаймыз. Өз сүйген адамыңды Ғаламның кіндігі етіп белгілеп, қақпанға түсу өте оңай. Біз өз өмірімізді басқа адамға тәуелді етіп ұстаған сайын, өз жоспарымыз бен қағидаларымыздан алшақтай түсеміз. Әрине, басқа жол да бар – қастық ойлау және айла-қулық жасау. Алайда біздің мақаламызда біз тұлға ретінде қалыптасудың тек адал және ашық әдістері туралы сөз қозғаймыз. Сондықтан да өз міндеттеріңізді бұл туралы мүлдем білмейтін адамға артпай, тек өз күшіңіз бен өз мүмкіндіктеріңізге сүйену қажеттігіне сенеміз.

Неліктен үлкен мақсатты көптеген кішігірім қадамдарға (шағын міндеттерге) бөлу қажет?

Біріншіден, бұл саған уақытыңды тиімді ұйымдастыруға мүмкіндік береді. Негізгі міндеттерді сапалы әрі жылдам орындауды үйрену қажет. Алдыңа ғаламат мақсат қойып, бар күш жігеріңді оны орындауға сарп ету қажет деп ойлау ағаттық болар еді!

Екіншіден, сенің ғаламат міндетіңе баратын жолда негізгі тармақтардың бірі – мектепті табысты аяқтау, отбасы істеріне қатысу, тіпті қоғам өміріне араласу да болар, сонымен бірге өз қызығушылығыңды, хоббиіңді ұмытпа. Мұның бәрі сенің өміріңнің құрамдас бөлігі, сенің үлкен мақсатқа жету тармақтарың!

Қиындықтармен күрес

Мақсатқа жетудің белгілі бір кезеңінде біз кейде алынбас қамал болып көрінетін, қиындықтар мен кедергілермен кездесеміз. Осы сәтте өз табысыңа жетуден түңілу қатері туындайды. Яғни, біз бұрынырақ айтқан – «менің қолымнан түк те келмейді» деген ой пайда болады. Нәтижесінде адамдар осылайша мақсатына жете алмайды. Ал еш қиындықтарға мойымастан, алға талпынатын және мұны жолындағы уақытша бөгеттер деп түсінетіндер, нәтижесінде табыс «шыңынан» көрінеді. Демек, біз өзімізге деген сенімімізді жоғалтсақ және өз күшімізге сенімсіздік білдірсек мақсатымызға жете алмаймыз.

Франция королі Людовик XVI ұлы – Луи Шарль туралы танымал оқиғаны мысалға келтіру қызықты болар еді. 1793 жылғы Француз революциясы кезінде әкесі қаза болған соң, сегіз жасар баланы қамауға алады. Алайда Луи Шарльдің азабы мұнымен аяқталмады. Париж коммунасының теңдік рухында «тәрбиелеу» мақсатындағы зұлым ойы бойынша жас ханзаданы етікші жанұясына көмекші ретінде берді. Ол отбасының барлық мүшелерінің аяқ киімін тазалады, ас беру кезінде қызмет жасады, олардың аяғын жуды және әртүрлі қорлайтын жұмыстарды орындады. Қоғамнан оқшаулап, оның корольдік әдеттерін өзгерту, жігерін сындырып, мүлдем бөгде сана мен құндылықтарды сіңіру үшін барлық жағдайлар жасалды. Тәрбиелеу әдістері де сәйкес болды: тамақ бермеу, ұрып-соғу, қайсарлық көрсеткен жағдайда қорлау, егер бала «дұрыс» жүріп-тұра бастаса, ұсақ жеңілдіктер мен ләззат беру.

Алайда оның ерік-жігерін түбегейлі сындыру олардың қолынан келген жоқ. «Мен король болу үшін туылған адаммын!» – деді ол.

Кішкентай ханзада өзінің ерекше міндеті, оның жаратылысы туралы айқын білгені соншалық, ешқандай кедергілер мен қорлықтар оның сенімін мызғытқан жоқ.

Қазіргі мектеп оқушылары үшін одан гөрі жақынырақ және біздің заманымыздағы тағы бір оқиғаны айтып кетейік.

Нұрияның арманы – сахнада кәсіби ән салу болатын. Музыка мектебін фортепиано сыныбы бойынша аяқтаған қыз өкінішке орай, вокалдан жетістіктерге жетпеді. Ол ырғақты керемет сезінетін және есту қабілеті де тамаша еді, бірақ дауысы – төмен және ұяң болатын. Сыныптастары: «Әй Нұрия, бізге ән салып берші, торғай» деп күлетін еді. Тіпті ол вокал бойынша жеке дәріс алмақшы болғанда, мектептегі құрбылары оны бұл құлшынысын қабылдамайтын еді, мұндай дауыстармен тек жер асты өткелдерінде «Жаңғырықтың бэк-вокалы ретінде ғана» ән салуға болады дейтін. Бірақ қыздың сенімді болғаны соншалық, одан кім боласың деп сұрағанда, сенімді және байсалды қалпын сақтап: «Әнші боламын» дейтін. Табандылықпен үш жыл бойы оқу арқасында, Нұрия сәнді клубтарда өнер көрсетуші рок-группаның әншісі ретінде танылды.

Егер сонда да өз күшіңізге сенімділік жетпесе не істеу қажет? Оның жолдарының бірі – саған сенім артатындармен және сенің өзіңе деген сенімділікті күшейтетіндермен араласу. Өз күшінің арқасында табысқа жеткен адамдармен әңгімелесу де пайдалы. Олардың бастан кешкен оқиғалары күш береді және өз қабілетіңізге деген сенімділікті арттырады.

Ең бастысы – өзіңізге және өз күшіңізге сену! «Бұл шаруа сенің қолыңнан келмейді, ол өте күрделі», «мұндай мақсатқа жету үшін, сенің ондай қабілетің жоқ» деген сияқты кертартпа сөздерімен сіздің әлсіздігіңізге сендіруге тырысатындарға құлақ аспаңыз. Шынында да мұндай теріс ойларды жаныңызға жолатпауға тырысыңыз. Барлығы өз қолыңызда! Есіңізде бол-

сын, велосипед сияқты, бастапқыда сіз тек велосипедпен жүру үшін қажетті қабілеттеріңіздің бар екеніне сенесіз, содан соң оқу процессіне өтесіз, нәтижесінде сіз міндетті түрде велосипед тебуді үйренесіз!



Ұлы адамдардың биографиясы Эндрю Карнеги*

Өз байлығының 90% қайырымдылық мақсаттарға жұмсаған, заманауи америкалық филантропиясының және Карнеги болат империясының негізін қалаған, әлемдегі ең бай адамдардың бірі.

Американдықтарды филантроптар ұлты деп бағыл айтуға болады. Американдық отбасылардың 70% өз табыстарының шамамен 2% қайырымдылыққа жұмсайды. Жылына 10 мың доллардан көп табыс табатын азаматтардың тең жартысы қайырымдылықпен айналысады. АҚШ-тың 100 млн. астам тұрғындары тегін ағаш отырғызады, науқастарды күтеді, балалар үйірмесін жүргізіп, тағы да бірқатар пайдалы шаруалар жасайды.

Жеке қайырымдылық қорлары бүгінде қызметкерлер мен кеңесшілерінің ауқымды штаты, бірнеше жыл алдын ала жасалған жоспарлары бар қуатты құрылымдар болып табылады. Ал осы қайырымдылық қорларына негіз болған, зор байлық бастапқыда жеке тұлғалардың еншісінде болған, Морган немесе Рокфеллер сияқты, мұндай адамдарды американдықтар тонаушы-барондар деп атап, еркелете бермейтін. Жаңа үлгідегі

* www.milliarders.com

филантропияның алғашқы қарлығашы Шотландия тумасы, болат империясының негізін қалаушы Эндрю Карнеги болды.

Карнегидің аты аталса, ең алдымен Нью-Йорктегі 1891 жылы салынған ең беделді концерттік зал – Карнеги-холл еске түседі. Жаңалықтар тізбегіне Карнеги Институты мен Университеті жиі ілігеді. Ең басты қайырымдылық «Карнеги» – бұл Нью-Йорктегі Карнеги-корпорациясы. Оған «прогресстің дамуына жағдай жасау және білім мен өзара түсіністікті таратуға» 150 миллион доллар сенімделіп тапсырылған. Корпорация университеттерге, колледждерге, мектептерге тіпті «Сезам көшесі» атты балалар бағдарламасына да ақша бөледі. Қор халықаралық конференцияларды, зерттеушілердің мақалалары мен жұмыстарын қаржыландырады (олардың арасында, мысалы Зигмунд Фрейд бар).

Әлемдегі ең бай адам атанған Эндрю Карнеги 1835 жылы тамыз айында өзінің маталары мен корольдік қорғандарымен танымал болған, Шотландияның орта ғасырлық астанасы – Данфермлинде туылды. XIX ғасырдың орта шенінде қорған ескірді, ал қолмен тоқылатын мата бу станоктарымен бәсекеге шыдай алмай, шығынға ұшырады. Эндрюдің әкесі Уилл Карнеги жұмыссыз қалды және 1848 жылы Америкаға табыс табуға бару жөнінде шешім қабылданды. Саяхат 50 күнге ұласты, тағы бір үш аптадан соң эмигранттар отбасы өзінің көздеген жеріне – Питтсбургке келді, ол сол кезде АҚШ өнеркәсіптік революциясының орталығы болатын еді.

Жан жақта кәсіпорындар құрылысы жүріп жатты, барлығы бірдеңе өндіруге тырысты, ауада ұшқан күйеден көз жасаурайтын, тіпті жарты сағат сайын жуынуға болатын еді. Алайда, 12 жасар Эндрю үшін бұл жерден қолайлы жер жоқ сияқты еді. Ол мектептің 5-6 сынып-

тарына барған жоқ, 4 сыныптық біліммен мақта-мата фабрикасына ораушы болып қызметке кірді. Осылайша ол өзінің еңбек жолын бастап кетті. Оның мансап жолы ең төменнен басталып, 12 жасынан бастап тек жоғары көтеріле берді.

Бастапқыда Эндрю Карнеги аптасына бір жарым доллар алды. Содан соң телеграф кеңсесінде іс қағаздарын тапсырушы болып жұмыс жасағанда – екі доллар алды. 20 жас шағында ол телеграфта білікті оператор және Пенсильван темір жолының Батыс бөлімінің бастығы Томас Скотттың жеке көмекшісі болды, оның бастама-сымен ұйықтайтын вагондар өндіруші, компания акцияларына өзінің 217 долларын салды.

Карнеги әртүрлі кәсіпорындарға қаржы салуды одан әрі жалғастырды және 28 жасында оның табысы жылына 40 мың доллардан асты.

Психолог әрі жазушы Наполеон Хиллдың Эндрю Карнеги сөзінен 1906 жылы жазып алған табыстың алты ережесі былай дейді:

1. Сіз иемденгіңіз келген ақшаның нақты санын анықтаңыз. «Мен бай болғам келеді» деп айту жеткіліксіз. Нақты және айқын болыңыз.
2. Сіз қалаған байлық үшін нені құрбан етуге даяр екеніңізді шын айтыңыз.
3. Сіз бұл ақшаға қол жеткізетін уақытты белгілеңіз.
4. Сіздің тілегіңізді орындаудың нақты жоспарын жасап, оны іске асыруға дайын болу-болмауыңызға тәуелсіз дереу шаралар жасауды бастаңыз.
5. Барлығын жазыңыз: сіз иемденгіңіз келетін ақша санын, ол үшін нені құрбандық ететініңізді, ақшаны табу жоспарын. «20... жылдың 1 қаңтарында менің қалтамда 50 000 АҚШ доллары қолма қол түрде болуы қажет, ол біртіндеп аталған мерзім ішінде менің меншігіме айналады. Бұл ақшаны алып мен барыниша тиімді, әртүрлі

жолдармен және сапалы түрде кеңсе тауарларының саудасымен айналысамын (немесе не жоспарлағаныңызға байланысты – ...қызметтерін ұсынамын). Мен бұл ақшаға қол жеткізетініме сенімдімін. Менің сенімділігім соншалық, мен қазір оны көз алдыма елестете аламын. Мен оны қолымда ұстап тұрмын. Олар мені күтуде. Олар мен бұл сыйды өзімнің болашақ жұмысыма арнауымды қалайды. Маған ақшаны алу жоспары қажет және мен оны жасаған сәтте жүзеге асыра бастаймын».

6. Әр күн сайын – ұйқыға кетер алдында немесе таңертең оянган соң – көзіңіз жабық күйде – өз жазбаларыңызды дауыстап, сезіммен – мағыналы – асықпай айтып шығыңыз. Айтып жатып, ақшаның сіздікі екеніне сеніп, сезініңіз. Барлық кеңестерді, әсіресе ең басты әрі маңызды, ең соңғы – 6 кеңесті бұлжытпай орындаңыз.

Карнегидің бірінші болат құю компаниясы ол 26 жаста болғанда пайда болды. 30 жасында темір жол телеграфшысының қызметінен кеткенде, ол тағы да бірнеше фирма ашты, олардың бірі ағаш көпірдің орнына болат көпірлер салуы қажет еді. Әрине, болат көпірлер үшін материалды Карнеги өзінен өзі сатып алды. Тағы екі жыл өткен соң, фирмалар тізімі телеграф компаниясымен толықты.

Карнегидің іскерлік сезімталдығы ерекше еді. 1873 биржалық дағдарыстың сәл алдында ол өзінің барлық акцияларын сатып, тапқан ақшасын болат өндірісіне салды.

1881 жылы Эндрю Карнеги жылына миллион долларға дейін тапты. 1889 жылға қарай Эндрю Карнегидің болат құю өнеркәсібінің операцияларынан түскен табысы жылына 20 миллион долларды құрады.

1968 жылы Эндрю Карнеги былай деп жазды: «Мен қандай іспен айналыссам да оған шындап берілуге тиіспін, сондықтан мен байқағыштық танытып, маған шындығында да сәйкес келетін өмір жолын таңдауым қажет».

Карнеги өзінің зор байлығын қандай күшпен тапса, дәл сондай күшпен оны тарата бастады. Бұл ретте көпшілік кітапханалары мен шіркеулердегі органдар құрылысына, сондай-ақ университеттердің оқытушыларын, студенттерді және білімге қатысы бар бәрін қолдауға артықшылық берілетін. Қайырымдылық бағдарламасының бір тармағы туған Шотландия мен бейбітшілік үшін күрес болды. Соңғысындағы Карнегидің жетістігі ретінде Гаагадағы Халықаралық трибунал мен Ұлттар Лигасы идеясын жатқызуга болады.

Кітапханалар туралы ерекше айтып өту қажет. Өмірінде Карнегидің сол кезде бөлген 43 миллион долларына Америка мен Еуропада үш мыңға жуық кітапханалар салынды. Өз бетімен оқыған Карнеги барынша көп адамға «жүйелі түрде оқуға және білімін жетілдіруге» мүмкіндік бергісі келді. Ол жаңа ғасырды табыстың кілті білім болатынын түсінді. Жүз жылдан кейін Карнеги салған кітапханаларда қайырымдылықтың ізашарларының мәресін қабылдаған Билл Гейтс онда компьютерлер орнатты.

Өзіңді қалай негіздеу қажет?

Мақсатқа жетуде мотивация өте маңызды орын алады. Бұл бізді мақсатымызға қарай жетелейтін және құлшындыратын дүние. Егер қайтадан велосипед мысалына оралатын болсақ, мақсатқа жету (велосипед тебуді үйрену) мотивациясы ретінде велосипедті жақсы тебетін, Коляға да Маратқа да есесін жібермеу тілегі болуы мүмкін.

Мотивтер рөлі ретінде біздің қажеттілігіміз бен қызығушылығымыз, құштарлығымыз бен эмоцияларымыз, психологиялық мақсатымыз және идеалдарымыз қызмет етуі мүмкін. Мотивтердің бастапқы формалары – қарапайым

материалдық қажеттіліктерге жауап беретін, заттық нысандар.

Бізді алға жетелейтін негізгі мотивтер мыналар. Түсінікті болу үшін біздің сүйікті велосипедімізді алайық.

– *Ыңғайлы!*

Мұнда бізді ең алдымен оның эксплуатациялық сипаттамалары қызықтыруы мүмкін. Бұл қозғалудың ыңғайлы құралы. Онымен мектеп, дүкен немесе досыңыздың үйі болсын, жететін жерге жылдам баруға болады. Мөлшері үлкен емес оны лифтке кіргізуге болады. Ол салыстырмалы түрде жеңіл – сатымен көтеруге болады. Бұл кең тараған тауар – оны қобалжымай ақ автомобильдің дабылысыз дүкеннің жанында қалдырып кетуге болады. Оның багаж салғышы бар, қаласаңыз оған тіпті екі құрбыңызды отырғызуға болады. Оны жинастырып, сол күйінде саяжайға апаруға болады, сондай-ақ қыста гаражда және балконда да сақтауға болады. Жолда велосипедпен жүру үшін – автомобильдік куәліктің болуы қажет емес. Мұның бәрі тек серуендеуге емес, тіпті экстремальды спорт түрімен айналысуға мүмкіндік беретін, әртүрлі модельдердің артықшылығын қоспағанда.

– *Әдемі!*

Мұнда бізді ең алдымен эстетикалық қасиеттер, атап айтқанда заттың сыртқы түрі, тартымды формасы, керемет түстік шешім итермелейді. Эстетикалық мотивтер – ең күштілердің бірі екенін атап өту керек. Сенің велосипедің қаншалықты әдемі болғанына байланысты, мұнда тек жақтау түсі ғана кірмейді, сонымен қатар оның формасы, модел типі, сонымен бірге әртүрлі мүмкін «әшекейлер». Жалпылай айтсақ, біз заттың өте шұғыл қажеттілігіне байланысты емес, оның сұлулығына байланысты сатып аламыз. Сонымен қатар, сұлу заттар жақсы талғамды білдіреді деген пікір қалыптасқан.

– *Керемет!*

Тинейджер үшін ең басты мотив болуы мүмкін! Қандай да бір деңгейде бұл көзделген мақсаттардың көпшілігін айқындайды! Бұл жағдайда, мектеп оқушылары компаниясының арасында онша әдемі емес және тіпті қажеттілігі шамалы заттың белгілі бір топқа немесе қоғамға тиістілігін білдіреді. Сән әсерінен бе әлде сыныптың ресми емес көшбасшысы – Эльвираның қалауы бойынша ма, компаниядағы барлық қыздарда болуы қажет алтын балеткалар туралы оқиға сияқты. Сыныптағы керемет болып көрінгісі келген әрбір қызда оның болуы шарт еді. Керемет қымбат велосипед те ұлдардың арасында бедел нысаны болуы мүмкін. Мұндай супер-байктің иесі – ұлдар мен қыздардың назарын аудартады. Мектепте бедел ұғымы өте күшті. Бұл түсінікті жағдай. Тұлғаның қалыптасуы кезінде қоғамдағы өз орнын түсіну талпынысында, назардың дәл ортасында болу үшін қатал бәсеке жүреді. Ересек өмір жазығын көшіре және жалпылай отырып, бедел мотиві де белсенді жұмыс істейтінін атап өту қажет, бірақ бұл жағдайда артықшылықтар пайдакүнемдік сипатқа ие болады. Тауарды қоғамдағы жағдайын, материалдық байлығын, өз мәртебесін көрсету үшін сатып алады.

– *Жетістіктер!*

Шын мәнісінде, бұл мотив бедел және сән мотивтеріне жақын. Көптеген жасөспірімдер атақ пен даңққа бөленген танымал тұлғаларға, спортшыларға, музыканттарға, ұлы ғалымдарға, бизнесмендерге ұқсағысы келеді. Жасөспірімдер олардың кеңестерін немесе үлгісін қайталауға дайын тұрады, сөйтіп өзінің табынатын тұлғасына ұқсауға тырмысады. Бұл тілек те күшті мотив болып табылады.

Мақсатқа жету кезінде қандай да бір құрбандық қажет болуы мүмкін, бұл мысалы, жобаға бұрын сен достарыңмен компьютерлік онлайн соғысқа арнаған, өзінің бос уақытыңды

арнау. Мұны шын мәнісіндегі құрбандық деп айтуға болмас. Себебі нәтижеге жету үшін мотивация деңгейі өте жоғары, яғни сен өзің құрбан еткен шаруамен айналысқаннан гөрі, жобаны іске асырумен айналысу тілегі күштірек.

Білім алу – болашақ табыс кепілі

– Кеше нет-клубында тағы да бар ақшамның басына су құйдым, «Контр-страйк» ойнадым ... Мен онда жақсылап құмарымды қандырдым! ... Барлығын өлтірдім ... Мен енді террористпін.

– Ал мен түні бойы чатта отырдым. Сондай керемет балалармен таныстым. Оның никі «Стрептоцид» ... Сен білмейсің бе ол не бәле?...

Сізге мұндай әңгімелер таныс болар? Трамвайда, есікалдында, дүкенде. Өзінің болашақ өмірі туралы басын қатырмайтын жастар осылай сөйлеседі. Мұндай мектеп оқушылары заманауи ақпараттық технологияларды, атап айтқанда компьютер мен Интернетті тек ойын сауық көзі ретінде қабылдайды. Олар ақпараттық сайттарды, қызықты кітаптар мен интернет кеңістігінде өте көп басқа да танымдық ресурстарды сирек пайдаланады. – Мен не ботаникпін бе? – деп жиіркенішпен (мүмкін таң қалып) жауап береді мұндай өкіл.

Телекоммуникациялар біздің өмірімізге етене еніп, күнделікті тіршілігіміздің құрамына айналуға бастады. Көптеген мектептер телекоммуникациялық байланыстың бірінші тәжірибесін өткізуде. Соңғы жылдары әртүрлі салаларда білімнің бүкіл әлемдік интеграциясының әдісіне айналған, ғаламдық торларды пайдалану ерекше мәнге ие болып келеді. Мұның бәрі мектептердің электронды пошта, сондай-ақ Интернетке онлайн-кіру арқылы ғалам торының қызметін пайдалануының арқасында. Бұл білім беру жүйесінің дамуындағы маңызды қадам, білім алатын адамға дерек-

тер базасында, сараптама жүйелерінде, компьютерленген мұрағаттарда, анықтамалықтар немесе энциклопедиялардағы ақпараттың керемет көлемі қолжетімді болды.

Алайда, өкінішке орай, жасөспірім үшін – Интернет – бұл ең алдымен он-лайн ойындар, ал азды-көпті ақпараттық ресурстар ішінен – танымал панк-тобының немесе сүйікті футбол клубының сайттары ғана сұранысқа ие.

Мектеп оқушыларына компьютер білімінің әліпбиін үйрету өте оңай. Ал оған интернетті қолдануды үйрету одан да жеңіл. Алайда онда нені таңдайтынын ол өз қызығушылығын басшылыққа алып, өзі шешеді.

Сізде мұндай экспрессивтік кіріспенің не қажеті бар деген сауал туындауы мүмкін. Жауап қарапайым. Мұның бәрі өзіңіздің болашақ біліміңізді дұрыс таңдамаған болсаңыз, біздің айналамыздағы қоршаған әлеуметтік ортада айырмашылықты сезіну үшін қажет.

Әлеуметтік және мәдени орта

Жақсы білім беру деп тек алынған білім ғана емес, осы білімдер алынған жағдай да түсініледі. Қоршаған орта оқу кезінде жақсы шығармашылық жағдай қалыптастыру тұрғысынан, сондай-ақ кейінгі өмір үшін өте маңызды. Студенттік достық, студенттік байланыстар өмір бойы ұмытылмайды – сондықтан олардың сізді кіммен байланыстырғаны өте маңызды. Әрі қарай оқуды жалғастырып, кешегі мектеп оқушысы сапалы түрде басқа ортаға түседі. Өзінің әлеуметтік және мәдени деңгейі бойынша алуан түрлі сыныптастары орнына, ақылды, мәдениетті және табысты жастармен араласатын ерекше атмосфера қалыптасады. Сапалы білім алу бағдары танымал саясаткерлер, актерлер, журналисттер, бизнесмендердің балалары мен немерелерін де қызықтырады. Алайда – олармен

бірге қарапайым отбасының студенттері де оқытынын атап өту қажет.

ЖОО аяқтаған соң, біздің болашақтағы бағдарымызды айқындайтын ең маңызды жағдай – бұл сіздің сапалы білім алуыңыз. Жан-жақты, терең гуманитарлық немесе техникалық білім алған және тілдік дайындықтан өткен, дайын мамандар әртүрлі салаларда жұмыс істеу мүмкіндігіне ие. Олардың үштен бірі жоғары мектептің ғалымдары мен ұстаздарына айналады, енді бір бөлігі мемлекеттік құрылымдарда, саяси қорларда, сараптамалық орталықтарда, бизнес саласында, журналистика және телевизияда жұмыс жасайды. Басқа сөзбен айтқанда, алынған білімнің мықты іргетасы кез келген есіктерді ашып, кез келген мансап құруға мүмкіндік береді.



Табысты адамдардың биографиясы Сергей Брин және Ларри Пейдж

Google негізін қалаушы Сергей Брин мен Ларри Пейдждің тағдыры – ғылыми талант, шығармашылық ізденіс, тәжірибе жасауға құштарлық пен батылдық, табысқа жол салудың тамаша мысалы. Екі жас миллиардердің шынында да қарқынды түрде биікке самғауын Компьютер және Интернет ғасырындағы дәстүрлі америкалық арманның шынайы өмірде жүзеге асуы деуге болады.

Егер Google құрушыларының бірі америка тумасы болса, екіншісі – Ресейден, дәлірек айтсақ, бұрынғы КСРО-нан шыққан. Сергей Михайлович Брин 1973 жылы 21 тамызда Мәскеу қаласында еврей интеллигенциясының отбасында туды. 1979 жылы отбасы АҚШ-қа эмиграцияға кетті. Әкесі Мэрленд университетінде математика профессоры болды, шешесі – Ғарышты зерттеу және аэрона-

втика жөніндегі Ұлттық агенттігінде, NASA ғылыми қызметкер болды.

Америкада Сергей Мэриленд штатында, Адельфиде Монтеessori жүйесі бойынша оқу жүргізілетін бастауыш мектепке (Paint Branch Montessori School) барды. Осы мектептегі оқуын ол өзінің өмірлік табысына бастаған жолы деп санайды. Қосымша білімді бала үйінде алды. Ата-анасы орыс тілінің білімін сақтап қана қалған жоқ, сонымен қатар баласының математика және есептеу техникасына ерте ояңған қызығушылығын әр кез ынталандырып отырды. 1980 жылдары үй жайында компьютердің болуы өте сирек жағдай болғанымен, өзінің ең бірінші компьютері – Commodore 64-ті Сергей тоғыз жасқа толған туған күнінде әкесінен сыйлыққа алды. Көп ұзамай ол сол кез үшін ерекше болған, компьютерде дайындалған және принтерде басып шығарылған жобасын ұстаздарына ұсынып, таң қалдырды.

1990 жылы Элеанор Рузвельт (Eleanor Roosevelt High School) мектебін бітірген соң, Брин математика мен информатиканы Мэриленд университетінде оқыды ал 1993 жылы үздік белгісімен бакалавр дәрежесін алды. Содан соң Ғылымның Ұлттық қоры (National Science Foundation) Бринге жоғары оқу орындарының түлектеріне арналған стипендия берді, бұл Калифорния штатындағы, Стэнфорд университетінде білімін жалғастыруға мүмкіндік берді. 1995 жылы ол магистр дәрежесін алып, докторлық диссертациясы бойынша жұмысын жалғастырады.

Стэнфордта Брин ең басынан бастап Интернет-технологиялары саласында, атап айтқанда іздеу машиналарына қызығушылығын білдірді. Ол құрылымы жасалмаған көздерден ақпарат алу және мәтіндердің үлкен жиындары мен ғылыми деректерден ақпаратты іздеуге қатысты бірқатар жұмыстардың авторы және қосалқы авторы болды. Сонымен қатар, ол HTML форматындағы TeX

мәтіндік процессорын қолдана отырып жасалған, ғылыми жұмыстарды түрлендіруге арналған бағдарламалық құралды құрды.

Сергей Бриннің өміріндегі шешуші сәт 1995 жылдың наурыз айында болды, сол кезде ол информатика саласындағы доктор дәрежесін ізденушілер арасындағы жаңа кездесуде Google-дің болашақ қосарлас президенті, Ларри Пейдж есімді жас ғалыммен танысты. Бринге Пейжді университет аймағында сүйемелдеу тапсырылған болатын. Егер Google мәліметтеріне сенсек, бастапқыда бұл екеуі бір біріне ұнай қоймаған және кез-келген тақырыптарды талқылағанда қатты дауласатын болған. Алайда көп ұзамай, екеуін де деректердің үлкен массивтерінен барынша көп ақпаратты алу проблемасы қызықтыратыны анықталды. Сергей мен Ларри өз колледждерінің жатақханасына арналған Интернет-іздеудің жаңа жүйесін жасап, достасып кетті. Қызметтестіктің келесі маңызды белесі «Интернет-іздеудің ірі ауқымды гипер мәтінді жүйесінің анатомиясы» (*The Anatomy of a Large-Scale Hypertextual Web Search Engine*) еңбегін бірлесіп жасау болды, дәл осында болашақ ғажайып ойдың тұқымы туындаған деседі. Стэнфорд университетінің ғылыми еңбектерінің арасында бұл жұмыс оның тудырған қызығушылығының деңгейі бойынша 10-орынды алады.

1996 жылдың қаңтар айында, докторлық диссертацияны жазуға дайындалып жүріп, Брин мен Пейдж Интернетте ақпаратты іздеудің әдістерін түбегейлі түрде дамытуға арналған, зерттеу жобасына бірлесіп кірісті. Негізінен танымал деректер ең пайдалы болатынын түсініп, жас ғалымдар гипотеза ұсынды, оған сәйкес Web-сайттар арасындағы қатысты талдайтын және қандай да бір беттердің танымалдығына сәйкес нәтижелерді іріктейтін іздеу машинасы бұрынғы жүйелерге қарағанда тиімді болуы тиіс. (Сол сәтте қолданылатын іздеу

құрылғыларында нәтижелер рейтингі әдетте сол сөздің аталмыш бетте неше рет кездесетініне байланысты болатын). Жаңа жүйе «BackRub» атауына ие болды, себебі ол сайттың ақпараттық маңыздылығын бағалау үшін кері сілтемелердің релеванттығы мен санын тексеретін болды. Кейінірек ол PageRank деп аталды.

Іздеу үшін ең маңыздысы жоғары релеванттық деңгейіне ие, беттердің басқа беттерге сілтеме жасаушы, Web-беттердің болуы деп санайтын Брин мен Пейдж өздерінің университеттің зерттеулері аясында осы идеяның дұрыстығын дәлелдеуге күш салды. Осылайша олардың өз іздеу машинасын жасауға ғылыми тезис негіз болды. Бастапқыда іздеу машинасы google.stanford.edu. доменімен Стэнфорд университетінің сайтында орналастырылды. google.com домені 1997 жылдың 14 қыркүйегінде тіркелді. «Google», атауының туындауының өзі қызық, ол жүздік деңгейде 10 білдіретін, «googol», жазылуының өзгертілуі нәтижесінде инвесторлардың «жеңіл қолымен» туындады. (Біріншісі математиктің тоғыз жасар жиегі Эдвард Каснердің (Edward Kasner) ойлап тапқаны болатын). Бастапқыда Брин мен Пейдж өздерінің компаниясына «Google» деген ат қойған болатын, алайда ұсынылған жобаны қарастырушы инвесторлар чекке «Google» деп қате жазды.

1998 жылдың бірінші жарты жылдығында ғалымдар жаңа, болашағы зор технологиямен айналысты. Пейдждің Стэнфорд университетінің жатақханасындағы бөлмесі деректерді өңдеу бөлмесіне, ал Брин бөлмесі – іскерлік кеңсеге айналды. Достар өз идеясын сатуға ниеттенді, алайда одан ештеңе шықпады. Сонда олар бизнес-жоспар жасап, өз компаниясын құру үшін қаражат іздеумен айналысты. Нәтижесінде бастапқы инвестициялардың жалпы мөлшері \$1 млн. құрады. Ақшаны туған-туыстарынан, достарынан, сондай-ақ инвесторлардан алды,

соның ішінде Sun Microsystems компаниясының негізін қалаушылардың бірі Энди Бехтольсхаймнен (Andy Bechtolsheim) \$100000-ға чек алынды.

1998 жылдың ортасында Брин мен Пейджді Стэнфорд университетіндегі өз зерттеулерін тастап кетті (шындығында, Брин қазірге дейін онда демалыс алған болып саналады). Қалғаны, олардың өз сөзіне сүйенсек – тарих. Шын мәнісінде Google тарихы 1998 жылдың 7 қыркүйегінде басталды, сол кезде ол жауапкершілігі шектеулі компания ретінде тіркелген болатын. Оның ең бірінші кеңсесі Калифорния штатындағы, Менло-Паркте орналасқан, достарының бірінің гаражы болды, алғашында қызметкерлер саны 4 адам болатын. Бұл ретте Google іздеу машинасы күніне 10000 сұранысқа жауап беретін, алайда бұл кезде «екінші эшелон» қатарында болғанымен, PC Magazine журналымен 1998 жылдың 100 үздік Интернет сайттары мен іздеу машиналарының тізіміне енді. Келесі жылы компания Пало-Альтодағы жаңа кеңсеге көшті.

Қанағаттанған пайдаланушылар саны күннен күнге жаңбырдан кейінгі саңырауқұлақтардай өсті, «Google» сөзі ауыздан ауызға тарады. Компанияға өз бизнесін дамыту үшін қаражат керек болды. Сол кезде Брин мен Пейджді Google-дің өзінің басты ұстанымы – ақпаратқа ашық қолжетімділікті қамтамасыз ету арқылы әлемді жетілдіруден шегінуге және бақылаудан айрылуға жол бергісі келген жоқ. Мұнда да олардың жаңа технологиялар саласында ғана емес, бизнесті ұйымдастыруда да оңтайлы жолдар табуға қабілетті екені дәлелденді.

1999 жылы олар венчурлы капиталды Sequoia Capital және Kleiner Perkins Caufield & Byers екі компанияны бірдей уақытта Google-ға 25 млн. АҚШ доллары көлемінде қаржы салуға көндірді. «Google тарихы» кітабының бірлескен авторы Дэвид Вайздың (David Vise) айтуынша,

бұл «бөліп ал да билей бер» классикалық тәсілі болды. Ол компания құрушыларына екеуінің де директорлар кеңесіне кіруіне қарамастан, кез келген инвесторлар тарапынан елеулі әсер ету мүмкіндігін болдырмауға мүмкіндік берді. Әріптестердің ерекше ойлай білу қабілеті dot.com-индустриясының шарыққа жеткен кезінде де байқалды. Компания бәсекелестері жарнамаға және «брэнд жасау» үшін маркетингтік компанияларға миллиондарын шашқанда, Google басшылары өздерінің іздеу машинасын одан әрі жетілдіруге және пайдаланушы сұраныстарын барынша қанағаттандыруға күш салды. Бриннің ойынша маркетинг тұрғысында Google тек өз пайдаланушыларына сүйенеді, себебі оның көптеген бөлігі оның іздеу машинасын қолданып, оны таныстарына да ұсынады. Нәтижесінде көптеген жас фирмалардың шығынға ұшырауымен аяқталған, Интернет-секторының құлауы 2000 жылы табыстылық деңгейіне өткен, Google-дің тұрақты өсіміне кері әсерін тигізген жоқ. Бұл табысқа жетуде іздеу нәтижелерінің шетінде орналасқан, «аса байқалмайтын» жарнама мәтіндері ерекше рөл атқарды (жұмыстың алғашқы жылдары компания іздеу нәтижелерінің жарнамамен сүйемелденуіне жол бермейтін).



Табысты адамдардың биографиясы **Билл Гейтс**

Әлемнің кез келген нүктесіндегі кез келген оқушының өзі білетін, тағы бір аты аңызға айналған адам – Билл Гейтс деген атпен танымал, Уильям Генри Гейтс III. Бұл адам өзін өзі жасаған және оның көптеген миллиардтық қаражаты жайында адам сенгісіз әңгімелер өрбиді.

Гейтс 1955 жылдың 28 қазанында Сиэтлда (Вашингтон штаты) корпоративті адвокат Уильям Генри Гейтс II және First Interstate Bank, Pacific Northwest Bell директорлар кеңесінің және United Way ұлттық кеңесінің мүшесі Мэри Максвелл Гейтс отбасында дүниеге келді.

Оның әкесінің айтуына: «Сәби болған кезінде-ақ, Билл өз бесігін өзі тербетуші еді». Тербетпелі бесіктен Гейтс әлсіз және кішкентай болып шықса да, оның рухы күшті болатын. Ата-анасы Биллді жергілікті жеке мектепке беруді ұйғарды. Гейтс грамматика, азаматтық тану және оның өзі еш қажетсіз деп санаған басқа да пәндерден ақсайтын, алайда математика пәнінен ең жоғары бағаларды алушы еді.

Өмір бойы Гейтс өз «менін» бекіту мен тәуелсіздігі үшін күресті. Бұл күрестің ең бірінші құрбандары оның ата-анасы болды. Биллдің анасы – Мэри, мектеп мұғалімі қатал мінезді әйел болатын. Ол өзінің қиқар ұлына өз бөлмесін жината алмаған соң, оны жертөлеге көшірді. Түскі ас кезінде ол Биллді асқа шақырды. Ол жауап бермеді. Соңында шыдамаған ол интерком арқылы сұрады:

– Неге жауап бермейсің? Не істеп жатсың?

– Мен ойланып жатырмын, – деп жауап берді ұлы.

– Демек сен ойланып жатсың ғой? – деп ызаланды анасы.

– Иә, мамашым, мен ойланып жатырмын. Ал сен өміріңде ойланып көрдің бе? – Ұлы жанжалға дайын тұр еді. Гейтс бұл кезде алтынышы сыныпта оқитын еді.

Ұлының бүлігіне алаңдаған ата-анасы психиатр көмегіне жүгінді. Бірнеше сеанстан кейін психиатр былай деді: «Ұлдарыңмен айқастан сіздер жеңілесіздер. Сондықтан мен оған жол табуға кеңес беремін. Тіпті физикалық жазалаудың өзі көмектеспейді. Онымен бәсекелесу мағынасыз және үмітсіз». Гейтстің ата-анасы саналы адамдар болатын еді. Олар кеңеске құлақ түрді.

«Онымен бәсекелесу мағынасыз және үмітсіз» ... Жылдар өтті, америкалық бизнестің көптеген алыптары өз тәжірибесінде «онымен бәсекелесудің» не екенін білді. Екі онжылдық аралығында Вильям Генри Гейтс III көптеген бәсекелестерді шаң қаптырды. Бірақ ең бастысы – әлемдегі ең бай адам компьютер дәуірінің символына айналды.

Мектептің өзінде-ақ 13 жасар Билл Гейтс және оның айырылмас досы Пол Аллен алғаш рет өрескел компьютерлік терминалды жасады. Содан соң олар ол үшін екі бағдарлама жасап шығарды. Ерекше үлгеріммен көзге шалынбаған, ол 9 сыныпты кітаптарға көз салмай-ақ ылғи бестікке (ағылшынша «А» әріпі) бітірді және «қабілеттілікке» тест тапсыру кезінде Американың үздік оқушыларының ондығына кірді, бұл да оның бүлігінің бір түрі болатын. Оныншы сыныпта Билл компьютер ісін оқыған жоқ, оны өзі оқытты. Сол кезде ол өзінің оқу сыныбы үшін бағдарламасын жасады.

Сол жылдары Гейтстің жақын досы священниктің ұлы, Кент Эванс болды. «Біз бірге әлемді жаулап алуды армандаушы едік, – деп есіне алады Гейтс. – Мен қазірге дейін оның телефон номерін жатқа білемін». Билл, Кент және Пол Lakeside Programmers Group компаниясының негізін қалады және жергілікті фирмаларға қызмет көрсете бастады. Дәл сол кезде мектеп қабырғасында жүріп-ақ Пол Аллен Гейтстің алдын орап, барлық істі өз қолына алмақшы болды. Бірақ көп ұзамай, Пол бағдарламалар кодын жасауда оған шаршау мен шалдығуды білмейтін Биллдің қажет екеніне көз жеткізді. Сөйтіп Пол оны шақырды. «О'кей, – деді Гейтс, – бірақ менің бір шартым бар: мен қожайын боламын».

Билл Гейтс сол кезде Гарвардты бітірмегені қызықты жайт. Гарвард университетінің дипломының орнына дүниеге «Майкрософт» компаниясы келді.

Жаңа компания жаңа ғана сәнге айналып келе жатқан жеке компьютерлер үшін бағдарламалық құралдар жасай бастады. «Майкрософттың» дүниеге келуі жайындағы аңыз былай дейді: Аллен 1974 жылы Гарвардтағы Гейтске келе жатып, жолда газет дүңгіршегінен журнал сатып алмақшы болады. Алайда онда көрген дүниесі оның және Гейтстің өмірін мүлдем өзгертеді. «Танымал электроника» журналының мұқабасында Altair-8080 суреті жарияланған, ал оның үстінде ірі шрифтпен «Коммерциялық модельдермен бәсекелесуге қабілетті, әлемдегі ең бірінші компьютер» деп жазылған. Олардың екеуі де олардың алдында қандай көкжиектердің ашылғанын бірден түсінді. Олар «үй» компьютерлерінің нарығы сәлден кейін құлдырып, миллиондаған адамдарға бағдарламалық құрал қажет болатынын түсінді. Бірнеше күннен соң Гейтс Altair өндірушісі – MITS компаниясына хабарласып, Алленмен бірлесіп Altair-де қолданыла алатын Basic бағдарламалау тілінің нұсқасын жасағанын айтты. Гейтс жалған айтты. Сол кезде достар кодтың бір жолын да жазған жоқ болатын. Соның үстіне, оларда Altair-де, оның чипі де болған жоқ. MITS бұл туралы білмей, Гейтстің ұсынысына қызығушылық танытты. Осылайша достар Basic бойынша қауырт жұмысқа кірісті. Гейтс кодпен жұмыс жасаса, Аллен PDP-10 мектеп компьютерінде Altair жұмысын симуляциялады. Бір жарым айдан соң, бағдарлама дайын болды. Аллен оны MITS-ке апарды. Сол кезде ол алғаш рет Altair-ді ұстап көрген еді. Таңғажайып керемет болды – достардың бағдарламасы іске қосылды! Келісім-шарт жасалды. «Бағдарламалық құрал нарығы туындады!» – деп айқайлап жіберді Гейтс. Онымен бірге «Майкрософт» туған еді. Әлемдегі ең бай адам, Билл Гейтстің жеке байлығын есептеудің мағынасы жоқ. Ең биік шыңында ол 120 млрд. долларға дейін жеткен еді. «Майкрософт» акцияларына

биржалық багалардың ауытқуына байланысты Гейтс санаулы секундтар ішінде миллиардтарын жоғалтып, қайта жасады. Мемлекет «Майкрософтпен» соттасады, президенттер Гейтсті құрметпен қабылдайды. Алайда қазір ол ақша табудан гөрі, жоқшылықпен күреске ақшасын жұмсауға ерекше мән беруде. Гейтс өсиет хатына сәйкес оның үш баласының әрқайсы тек \$10 млн. алады. Қалғаны – оның кенже баласы – қайырымдылық қорының ениісіне тиеді.



Табысты адамдардың биографиясы **Генри Форд**

Генри Форд – бірегей тұлға, бұл машина құрылысында революция жасаған – шын мәнінде жеке автомобильді ойлап тапқан адам.

«Форд – десек, автомобильді меңзейміз, автомобиль – десек, Фордты меңзейміз». Өткен ғасырдың 20-жылдары қарапайым американдықтар XX ғасырдың ең үздік бизнесмендерінің бірінің еңбегін мойындап, осылай деп айтушы еді. Генри Форд табысының тарихы – бұл тар жол тайғақ кешуден өткен ирландық текті ауыл баласының заманауи капитализмнің негізін қалаушысына айналу жолы.

Генри Форд алты ағайынды болды. Отбасы өмірі бірсарынды өтуші еді: ата-анасымен бірге балалар үй шаруасын жасады, фермада жұмыс жасады, шошқа бағып, таң атқаннан кеш батқанша егісте ерінбей еңбек етті. Генри әкесінің фермасында мықты шаруа адамы бола алатын еді, бірақ мұны тағдыр жазбапты. Оны құрылғылар мен механизмдер әсері әлдеқайда көп қызықтыратын. Ұл бала үнемі бірдеңені бұрап, құрастырып, үйде кезде-

сетін, қарапайым аспаптар құрылғысын зерттейтін, ағалары мен апаларының механикалық ойынықтарын бөлшектеуші еді. Фордтардың отбасылық аңыздары бойынша үйде жаңа ойыныш пайда болса, балалар оны болашақ авто конструктордан «Тек ойынышты Генриге бермеңдер!» деген айқаймен жасырушы еді.

Жас форд 12 жасқа толғанда әкесі ұлына қалта сағатын сыйлады. Ал ол шыдамай, сол сәтте механизмін көру үшін оны ашып қарады. Сағаттың тісті доңғалағының құрылғысын жылдам түсініп, ол аймақтағы сағаттарды жөндей бастады, сонымен қоса көрші-фермерлердің кофе ұсатқыштарын, молотилкаларын және басқа да механикалық аспаптарын жөндеп беруші еді. Осылайша Генри өзінің алғашқы ақшасын тапты.

Шамамен сол жасында ол оның келешек өміріне тікелей әсер еткен алғашқы «техникалық» толқынысын басынан кешірді. Қаладан фермаға ат арбамен қайтып келе жатқанда аттарды үркітіп, дәл жанынан ысылдаған үлкен өздігінен бумен жүретін машина – локомобиль ызғытып өтті. Сол күні жас Генри Форд өз өмірін механикаға арнайтынына өзі өзіне ант берді.

1879 жылы Форд 16 жасқа толғанда, ешкімге бір сөз айтпастан тағдырын сынау үшін Детройтқа жол тартты. Алдымен ол ағайынды Флауэрлердің кеме салу зауытына көмекші шебер болып орналасты, ал түнде сағат жөндеушінің көмекшісі болып, қосымша ақша табатын. Өмір ауырлап кетті, ақша тамаққа әзер жетуші еді, бірақ Генри мұнда бағасыз сабақ алды. Бірде зауыт инженері жас жігіттің аса ауыр арбаны әзер тартып келе жатқанын көріп: «аяқтарыңның саусақтарына тіреліп тырмыс, сонда бәрі де жақсы болады» деп айқайлады. Форд үлкен жолдасының оған кездейсоқ аяқ астында айтқан сөзін өмір бойы есінде сақтап қалды. Соңынан, ол Американың ірі авто өнеркәсіпшісі болғанда, ол бұл сөзді

өзінің инженерлік зертханасының қабырғасына ойып жазады.

Фордтың әкесінің фермасын тастап, өз өмірін механикалық аспаптарды зерттеуге бағыштаудың алғашқы қадамы сәтсіз аяқталды. «Вестингауз» фирмасының локомобильдерінде механик болып жұмыс істеп, велосипед дөңгелектеріндегі алғашқы арбаны құрастырып, жас жігіт тыныш ауыл өмірімен бірге оған 40 акр жер ұсынған әкесінің кеңесіне мойынсынып, фермаға қайта оралады.

Енді оның арманы ешқашан орындалмастай болып көрінді. Алайда Форд дегенінен қайтса, Форд болмаушы еді. Фермаға оралған соң, әкесі өтінсе де, ол машиналар туралы ұмыта алмады. Болашақ авто конструкторға көмек сұрап көрші-фермер келеді, ол ауыл шаруашылық астық басатын машинка сатып алған болатын. Ол «шайтан» арбасынан өлгенше қорқатын, және оған қай жағынан жақындау қажет екенін де білмейтін. Генри оған көмектесіп, астық басатын машинаны көршінің егісіне жұмыс жасауға шығарды. Сол кезде Форд аймақтағы техника тілін білетін бірден бір адам болды. Ол оған қомақты ақша төлейтін басқа фермаларда жұмыс жасай бастады.

Бірде қаптама зауыты орналасқан, көршілес фермада Генри «үнсіз Оттоны» – бумен емес, бензинмен жүретін машинаны көрді. Егер осы механизмді дөңгелектер мен рөлмен жарақтаса, ол өмір бойы армандаған – автомобиль жасалатынын бірден түсінді.

Детройтта Форд Эдисонның жергілікті электр компаниясына инженер қызметіне кірді. Түнде ол өз үйінің жанындағы кішігірім сарайда жоғалатын, мұнда ол өзінің болашақ автомобилінің қозғағышын құрастырушы еді.

1893 жылы Форд түні бойы көз майын тауысқан, өзінің бірінші моторын құрастырды. Генри өзін бақытты сезінді. Ол моторды арбаға орнатты – осылайша Детройтта бірінші автомобиль пайда болды. «Жұртшылық оған қоғамдық апат ретінде қарады, себебі ол көп шу шығарып, аттарды үркітетін еді, – деп келтіреді Форд сөзін «Вокруг Света» журналы – Мен қалада тоқтағанда үнемі менің арбамның жанында бір топ халық жиналатын еді. Егер мен оны бір минутқа қалдырсам, оны айдап көргісі келетін, бір қызық құмар адам табылатын еді. Соңынан мен өзіммен бірге шынжыр алып жүретінмін, егер арбамды бір жерде қалдырсам, оны шам бағанасына бекітіп кететін болдым».

Эдисонның электр компаниясының қызметінде Генриге басқарушы қызметті ұсынды, алайда Форд егер өз арманын жүзеге асырғысы келсе, оған басқаларға жұмыс істеуді доғарып, өз бетімен жұмыс жасау қажет екенін сезді.

Жас бизнесмен қызметтен кетіп, оның жеке кәсіпорынына қаржы сала алатын компаньондарды іздей бастады. Бірінші жоба сәтсіз болды. Генри құрған «Детройт Автомобайл Компани» фирмасы алысқа барған жоқ – автомобильдерге сұраныс болған жоқ. Фордтың өздігінен жүретін экипажынан адамдар қорқатын еді.

Генри ұзақ уақыт оның жобасына ақша салуға келісетін одақтастар таба алмады, барлығы бас тартты. 1903 жылы ғана ол аңызға айналған «Форд Моторс Компаниді» тіркеді, ал өзі кәсіпорынның бас басқарушысы болды.

Форд сынақ модельдерін — Ford A, Ford B, Ford C, шығара бастады, бірақ олар табысқа ие болмады. Өнертапқыш өз сәтсіздіктерінің себебін іздеуден жалыққан емес, күндердің күнінде оған ғажап ой келді: қарапайым және қолжетімді автомобиль жасау қажет. Тек бай адам ғана емес, қарапайым американдық сатып ала алатын маши-

на. Сән салтанатты өмірге арналған емес, таң атқанда жұмысқа кететін, қарапайым клерктер мен фермерлерге арналған автомобиль. Генри бұл оны байытатын және Америкада машинаны ағылтатын ой екенін бірден ұқты.

Сонымен 1908 жылы дәл сол қоғамдық модель – халық арасында «Қаңылтыр Лизи» деген аяулы атқа ие болған, Ford T жасалды. Бұл автомобиль нарықты дүр сілкіндіріп, XX ғасырдың басындағы Американың нағыз символына айналды. Елеусіз өзгерістермен Ford T моделі 1928 жылға дейін шығарылды. Оның алдында барлығы – қарапайым клерктер мен фермерлерден, бандиттер мен полицейлер бас иді. Бутлегерлер Ford T-да контрабандалық виски тасыды, ал гангстерлер қылмыскерлерді дәл осы машинамен құған полицейлерден қапты.

Генри Детройтта күніне мың автомобильге дейін шығаратын, тек қана Ford T модельдерін құрастыруға арналған жаңа зауыт салуды шешті. «Лизидің» бірінен соң бірін шығаруды бастаған, өнертапқыш автомобиль бағасын \$800-ден \$400 дейін түсіруді ұйғарды.

Бәсекелестер оған банкроттықты болжады, бірақ олар қателесті: Форд шынында да қарапайым американдық үшін автомобильді қолжетімді ете отырып, өндірісін жолға қоя білді.

Қарапайым адамдардан әлдеқайда көп ақша табуға мүмкіндік беретіндей, бай адамдар не істейді немесе қандай күшке ие? Бірнеше қағидалар бар, оларды ұстану табысқа жетуге септігін тигізеді. Олардың бірнешеуінің мысалы:

«Сарапшы» болыңыз

Алдымен таңдалған салада барынша көп ақпарат алу қажет. Осы тақырып бойынша барлық кітаптарды оқып шығыңыз, семинарларға қатысыңыз, аудио-

бағдарламаларды тыңдаңыз. Екіншіден, жеке сіз үшін ең құнды және мәнді тақырыптарға баса назар аударыңыз. Орта білімі бар адамға қарағанда, «сарапшы» көп пайда алады.

Өз қабілеттеріңізді дамытыңыз

Сіз өз жұмысыңызды жақсы жасаған сайын, көбірек табыс табасыз. Барлық қабілеттерді дамытуда екі негізгі жайт бар. Біріншіден, ең үздік болу туралы шешім қабылдаңыз. Екіншіден, үнемі дамып отырыңыз және бұл жолда тоқталмаңыз. Өз біліміңіздің деңгейін қанағат тұтуға ешқашан жол бермеңіз.

Өз ақшаңызды үнемдеңіз

Ақша өз өміріңізді басқарудың қуатты құралы болып табылады. Олардың ағынын бақылауды үйреніңіз, үнемі табыстар мен шығындарды қадағалаңыз. Қаржы саласында өз біліміңіз бен машықтарыңызды жетілдіріңіз. Осы қағидалардың бағытындағы кішігірім қадамдарды қазір жасауға болады.

Біріншіден, сіз таңдаған салада сарапшы болуды ұйғарыңыз. Алдыңызға осы мақсатты қойып, сіз таңдаған салада аз да болса жақсы болу үшін жоспар жасап, күнделікті еңбек етіңіз.

Екіншіден, кез-келген табыстан 10% алып жинауды дағдыға айналдырыңыз. Үнемдеудің және ақшаны жинаудың әрбір актісі Сіздің мінезіңізді өзгертіп, Сізге қаржылық жағынан тәуелсіз болуға мүмкіндік береді.

Жеке табыс

Баяғы уақытта бір отбасыда ұлы өсіп келе жатты. Анасы оны үнемі еркелететін, ал бозбала үй ішіне мүлдем көмектеспейтін. Алайда, уақыты келгенде, әкесі былай де-

ді: – Сен енді ержеттің, қалаға барып ақша тап. Қамқор анасы өзінің «бөбегіне» тамақ салынған түйіншек дайындады. Және көрсетпей, тығып бірнеше тиын салып жіберді. Ұлы үйінен шығып жол тартты, бірақ қалаға емес, өзен маңындағы құмға барып, күні бойы жатып демалды. Үйіне келіп, әкесіне тиындарын көрсетті. Ол қолында олай-бұлай қарастырып, былай деді: – Жалған! Сен оны еңбекпен тапқан жоқсың! – сөйтіп отқа тастай салды. Осылайша бірнеше рет қайталанды. Сонда шешесі ақыл айтты: – Ұлым, сен ертең алыс тауға дейін бар, ал қайтарда жүгіріп кел. Үйге терлеп-тепшіп келгеніңде әкең сенің жұмыс істеп келгеніңе сенер. Бірақ бұл құлықтан соң да оқиға қайталанды. Сонымен, жігіт шынымен жұмыс жасауға бел буады. Кешке үйге шаршап келгенде ол әдеттегідей әкесіне тиындарын береді. Ал ол оларды қайта отқа тастайды. Ұлы терлеп-тепшіп тапқан ақшасының жанып кететінін көргенде жалаң қолмен пештегі отқа қолын салып жібереді: – Мұның не! Мен күні бойы еңбек етіп, таптым, ал сен болсаң, оларды отқа тастадың! Ақылды әкесі ештеңе айтпады. Барлығы да түсінікті болатын...

Жоқтан өзгеге жұмсамай, үлкен дүние сатып алу үшін ақшаны қалай жинауға болады? Сол сиқырлы бірнеше қағаз пайда болуы үшін, өзіңіздің барлық істеріңізді қарастырып, олардың әрқайсысынан пайда табуға тырысу қажет. Ата-анадан алған қалта ақшасын үнемдеудің бірнеше жолы бар:

Сіздің табысыңыз тұрақты болуы үшін, сіздің ата-анаңыз міндетті түрде ақша бөлетін кейбір ойын-сауыққа жұмсалатын айлық ақшаны сызып тастап, бұл ақшаны басқа шаруаға жұмсауыңызға болады.

Егер сіз мектепке қандай да бір көлікпен, бірақ бір-екі аялдама ғана жүретін болсаңыз, ата-анаңыздың жол ақысына берілген ақшаны қалтаңызға сенімді салып, өз денсаулығыңыз

үшін мектепке жаяу баруыңызға болады. Маусымына бір рет әкеңізден жаңа көйлек немесе шалбар сатып беруін сұраңыз, бірақ оны бар ақшаға емес, сәл арзанырақ алыңыз. Егер сіздің әжеңіз болса, оған қонаққа баруыңызға болады. Онда бір-екі апта жұмыс жасап, сіз тек шымырланып, демалып қана қоймай, анаңыздың тамақтануға берген ақшасын үнемдей аласыз, себебі әжеңіз даярлаған асын ішесіз. Егер сіз жақсы жұмыс жасасаңыз, қайтар кезде әжеңіз сізге біршама қаражат беруі де мүмкін, ал ата-анаңыз сіздің қолқабыс етіп, үлгілі мінезіңіз туралы біліп, мұражайға баруға ақша береді деп ойлаймын.

Ең қарапайым және көпшілік үшін ең бірінші қадам – бұл жинақ қобдишасы. Балалық кезінде ақша жинауға арналған әшекейлі қобдишасы немесе қарапайым сиымдылығы болмаған адам сирек. Қалтаны ауырлататын ұсақ тиындарды жинастырып, белгілі бір уақыт аралығында біршама ақша жинауға болады. Әдетте жинақ қобдишаларын оған түскен ақшаны қобдишаны сындырмаса, ала алмайтындай етіп жасайды. Бұл ең қарабайыр әдіс және қомақты ақшаны жинау үшін жарауы екіталай. Оның үстіне негізгі масса құны кішігірім тиындарға келеді, бұл ақшаларды әрі қарай пайдалану ыңғайсыз. Сонымен қатар, бұл үшінші сынып оқушысының футбол добын сатып алуға қаражат жинаудың ең оңтайлы нұсқасы.

Қомақты ақша жинаудың ең салмақты және дұрыс әдісі – банк салымы. Көптеген банктерде депозит шоттарын жасөспірімдер де аша алады. Ал банк салымға қосымша ересек адамға немесе бала атына пластикалық несие карточкасын береді. Осылайша, 14 жастан бастап, жасөспірім өз бетімен депозит рәсімдей алады. Біртіндеп, шотқа ақша сала отырып, белгілі мерзімнен соң, жинақталған ақша мен оған қоса пайыздарды алуға болады. Бұл жағдайда белгілі бір жағдайларда (салым түріне байланысты) ақшаны шоттан алуға болмайтыны плюс әрі минус болып табылады. Плюс

айқын: барлық салынған ақша белгілі бір уақыттан соң жақсы сома түрінде қайтады (әрине, егер банкпен форсмажорлық жағдай болмаса, бұл үшін ірі және сенімді компанияларды ғана пайдалану қажет). Минус сізге ақша өте қажет кезде сіз өз ақшаңызды ала алмайсыз.

Жақын адамдарыңызға сақтауға беру. Банк салымына ұқсас, бұл әдіс егер тұрақты түрде ақша айналымын (бүгін беріп, ертең қайтарып алдыңыз) жасау мүмкіндігі болмаған жағдайда ғана ұтымды. Жақын адамдарыңыз шұғыл қажеттілік жағдайында банктік тұрақтылықпен сізге ақшаны қайтарып беруге қарсылық танытпайтыны сөзсіз оңтайлы. Ал минус, тіпті сақтық деуге болатын жағдай, сіз ақшаны сақтауды сеніп тапсырған бұл адамдарға (немесе адамға) толық сенімнің болуы.

Валютаға айырбастау. Бұл әдіс ақша салымына өте ұқсас, алайда айырмасы бұл жағдайда ақша ақшаға айырбасталады. Мұның минусы бағамды дәл басып айту мүмкін емес, сонымен қоса, сатып алу бағамы сату бағамынан әлдеқайда төмен болады. Сәйкесінше, ақшаның бір бөлігі, тіпті елеусіз болса да желге ұшады.

Жұмыс іздеу

Егер адамның өзі немен айналысуды қалайтынын білмесе, жұмысты іздеу екі есе күрделене түседі. Әрине, кейбір адамдар өмір бойы жұқалап айтқанда, олардың көңілінен шықпайтын жұмыста істей алады, ал басқалар өзінің елеулі ғұмырын өзіне сәйкес жұмысты іздеумен өткізеді. Сіздің өміріңіз бұл екі топтың өміріне ұқсамауы үшін жұмыс іздеу кезінде келесі кеңестерге құлақ асуды ұсынамыз.

Сонымен, егер жұмыс іздеу қажет болса, алайда сіз нақты не іздеу қажет екенін білмесеңіз, кеңес береміз:

Қағаз бетіне сіз немен айналысуға шамаңыз жететінін және нені сүйсініп жасайтыныңызды жазыңыз.

Жұмыс міндетті түрде рухани қанағаттану сезімін әкеліп, ұнауы қажет екенін есте ұстаңыз. Сіз өзіңізді асырап, шоттарды төлеу үшін ғана шығатын жұмысыңыздың сізді бақытты етуі және үлкен мансапқа жетуіңізге септігін тигізуі екіталай.

Сонымен, қағаз бетіне сіз немен айналысуға шамаңыздың жететінін және нені сүйсініп жасайтыныңызды жазудан бастаңыз. Ойыңызға келгеннің бәрін жазыңыз.

Белгілі бір қызмет саласымен өз қабілетіңізді, біліміңіз бен машығыңызды салыстырыңыз.

Әрі қарай, сіздің біліміңіз, машығыңыз, тәжірибеңіз қай салада қолданылып, қай сала сіз үшін қызықты болатынын анықтауға тырысыңыз.

Сізге қызықты болған қызмет саласына қатысты кішігірім сауалнама жүргізіп көріңіз.

Сіздің қызығушылығыңызды туғызған салада жұмыс жасайтын немесе оған қатысы бар достарыңыздан, таныстарыңыздан және шала таныс адамдардан сұрастырыңыз. Бұл саладағы жұмыстың барлық оң және теріс сәттерін анықтаңыз.

Сіз қызығушылық танытқан салада атқара алатын қызметті анықтаңыз.

Сіз өзіңізге қызықты қызмет саласын анықтаған соң, бұл салада қандай бос орындар бар екенін анықтауға тырысыңыз. Әрі қарай Интернеттің, таныстардың көмегімен қандай да бір қызметке байланысты міндеттердің болжамды аясын айқындауға болады.

Қызығушылық танытқан бағдар бойынша көмек алу үшін кадр агенттігіне хабарласу

Мұндай кәсіпқой агенттіктер жасөспірімдерді де еңбекпен қамтамасыз етумен айналысады. Олардың арқасында сіз уақытыңызды үнемдей аласыз, сонымен қатар, агенттік әрқашан бірқатар бос орындарды ұсына алады.

Ұзақ жылдарға жұмыс іздеудің қажеті жоқ.

Біріншіден, оқу мен жұмысты үйлестіре отырып, сізге ұтқырлық қажет. Екіншіден, сіздің білім алу өсіміңіз мансап бойынша өсуді де білдіреді (қалай болғанда да осыған күлшыну қажет). Егер сіз айналысқыңыз келген жұмысты дәл анықтамаған болсаңыз, ұзақ жылдарға бір қызмет түрін іздеуге асықпаңыз. Сол сәтте сізге қызықты болып көрінген жұмысқа келісіміңізді беріңіз. Содан соң жұмыс барысында сіз немен айналысуды қалайтыныңызды шешесіз.

Жеке бюджетті жоспарлау негіздері.

- ***Өз қаражаттарыңызды қалай басқару қажет және болашақта несиелік проблемалардың алдын алу жолдары***
- ***Қаржы стратегиясын құру және өмір бойы оның мониторингінің маңызы туралы.***

Компания және отбасы бюджеті, айырмасы неде?

Кәсіпорын қаражатын басқару неге маңызды? Мұндай сауал ешкімді тұйыққа тіремейді.

Жеке қаражатты басқару неге маңызды? Бұл сауал көптеген адамдарда түсінбеушілік пен күмән тудырады...

Сонда тұрлаулы айырмасы неде? Көптеген сарапшылардың айтуынша, отбасы мен компания бюджетін жоспарлаудың айырмасы елеусіз. Тек ауқымы басқа, ал басқару қағидасы дәл

сондай.

«Мен бюджет жасаймын, бірақ детальді емес, – дейді ірі зауыттың экономика жөніндегі директоры. – Таяудан бері мен Microsoft Money бағдарламасын қолданушы едім, бұл жеке шығындар құрылымын түсінуіме мүмкіндік берді. Қазір бюджет пен шығындар бақылауы жасалады, алайда детальді емес, мен әрбір ұсақ-түйекті ескермеймін. Меніңше, дәл бюджет құрылымын қадағалау қажет. Мен детальдерге баса назар аударуға кеңес бермеймін, себебі әрбір тиынды санап, барлығын үнемдеуге тырысасың, сонда бюджетті сақтау қиындайды, ал бағалы уақыт қоры қосымша үнемдеуге сарп етіледі. Шығындар құрылымын сақтау үшін мен алынатын ақша қаражатын бірнеше бөлікке бөлемін: бірінші бөлім – жинақтау, екінші бөлім – ағымдағы шығындар, үшінші бөлім – демалыс, ойын-сауық және болжанбаған шығындар».

Бір ерлі-зайыпты жұбының отбасылық бюджетінің пайдасы туралы пікірі мынадай: «Біріншіден, бюджет ірі шығындарды, пәтер, машинаны сатып алуды жоспарлауға және жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Яғни, мен ағымдағы табыстар мен шығындардың мұны жасауға мүмкіндік беретінін анық көремін. Екіншіден, бұл өзімізді де шектен шықпауымызға көмектеседі. Түптеп келгенде ағымдағы шығындарға жұмсалатын ақшаны санамауға да болады, бірақ бұл жағдайда ешқашан пәтер-машинаны сатып алмайсың. Неге көптеген адамдар ірі дүниелер сатып алу үшін несие алады? Онда мәжбүрлі түрде банкке ақша қайтару қажет. Ал егер өзіңіз ағымдағы шығындарды бақылауға алсаңыз, несие алмауға да (пайыздарды үнемдеуге) болады».

Компанияда, сондай-ақ жеке бюджетті құрау кезінде жоспарлау шынында да қажет, себебі аз қаражатпен көздеген мақсаттарға жетуге мүмкіндік береді. Ақшаны алуды дер кезінде жоспарлау дегеніміз, бірнеше қаржы институттарының

ішінен ең жақсы шарттарды ұсынғандарды таңдау болып табылады. Сатып алынатын дүниені алдын ала жоспарлау дегеніміз, көптеген ұсыныстардың ішінен ең пайдалысын таңдау болып табылады. Яғни, бұл жеке қаражаттарыңызды тиімді шығындауға мүмкіндік береді.

Шын мәнісінде, өз жұмыскерлері үшін қосымша құн қалыптастырушы табысты, ақылды, білімді адамдардың өзінің жеке ақшасын мүлдем басқара алмауы түсініксіз.

Сірә, жеке әмиянға мұндай салғырт көзқарастың себепкері бүгінгі ұрпақ тәрбиеленген, сол әлеуметтік ортасы болғаны ғой. Әр адам үшін барлығын мемлекет деңгейінде шешкен, жылжымайтын мүлікке жеке меншік құқығы болмаған, қаржылық институттар дамымаған әлеуметтік ортада шынында да басқаратын ештеңе болған жоқ!

Қазір не болды? Нарық дамуда: бүгінгі таңда нарықтың сан алуан кәсіпқой қатысушылары халыққа, атап айтқанда жеке тұлғаларға күннен күнге көптеген қаржы өнімдерін ұсынуда! Халықтың табысы өсуде.

Нәтижесінде көптеген адамдарда басқарылуы қажет активтер (меншіктегі мүлік), пассивтер (міндеттіліктер, қарыздар), табыстар, шығындар пайда болды. Көптеген адамдардың алдында келесі сипаттағы проблемалар тұр:

- Ақша қайда кетіп жатыр?
- Табыс пен шығынды қалайша теңестіруге болады?
- Қымбат бағалы сатылымды қалай жоспарлауға болады, жинаған дұрыс па әлде несиеге алған дұрыс па?
- Несиелеу бағдарламасын қалай таңдау қажет?
- Бос ақшалай қаражатты қайда салған дұрыс?

Әрбір адам үшін қаржы нарығына шығып, қаржы сипатындағы кез-келген қызметті, өнімді сатып алудың шынайы мүмкіндігі пайда болды. Бұл өз кезегінде қаржы білімін

алу қажеттілігін туындатты.

Ақшаны ұстай білу, қаржылық сауатты болу бүгінгі таңда өмірлік және қаржылық жағдайларына тәуелсіз, әрбір адам үшін қажет.

Білім дер кезінде мақсаттар мен артықшылықты анықтауға, жеке қаржылық жоспарларды іске асыруға мүмкіндік беретін дұрыс механизмдер мен құралдарды таңдау үшін қажетті қаржылық стратегияларды зерттеуге мүмкіндік береді. Қаржы жағдайында оң солын танитын адамдар соңынан көптеген жылдар бойы есесін қайтару қажет болатын ағат іс-әрекеттер мен ойланбаған шешімдердің қабылдауға жол бермеу мүмкіндігіне ие болады.

«Жеке қаржыны басқару неліктен маңызды?» деген негізгі сұрақ пәлсапалық мағыналы деуге болатын: Біз не үшін өмір сүреміз? Біз қандай мақсаттарға жетуге тырысамыз? деген сұрақтарға әкеледі. Мұнда ең басты ереже мақсаттарды қисынға келтіру, ал жеке қаржыны жоспарлау және оларды басқару белгіленген мақсаттарға жету жолын көрсетуге көмектеседі.

«Бір жаққа жол тартпас бұрын – сен қайда жеткің келетінін, содан соң – қазір қайда тұрғаныңды түсіну қажет». Қаржылық жоспарлау бізді көздеген мақсатымызға әкелетін ең оңтайлы жолды табуға көмектеседі.

Алайда мақсатқа жету барысында біздің түзу жолдан ауытқымағанымызды немесе егер жолдан адассақ бағытты (мүмкін тіпті, мақсаттың өзін) түзету үшін тұрақты мерзімділікпен біздің жоспарымыздың орындалуын қадағалау қажет, жеке қаражатты басқару қажеттілігі де осы себептен туындаған.

Сыртқы ортаның және қаржы нарықтарының жағдайы үнемі өзгеріп отыратынына байланысты кенже қалмау үшін мүлдем жоспарсыз отырғанша, жеке қаражатты басқарудың

азды көпті кемшілігі болса да болғаны жақсы.

Ал Батыста қалай?

Ағылшын жасөспірімдері осылайша ақша табады

Ақша табу проблемасы тек қазақстандық жасөспірімдер үшін ғана емес, шетелдік құрдастары үшін де көкейтесті мәселе. Әрбір мемлекеттің өз шешімі бар. Ағылшын жасөспірімдері қандай жолдар ұсынады? Лондонның мектеп оқушысы Алиша Явитс өз пікірін ортаға салады: – Қазіргі уақытта тинейджер үшін ақша мәселесі – күрделі проблема. Ақша табудың ең қарапайым жолы – бұл ата-анасынан ақша сұрау. Бірақ меніңше бұл тығырықтан шығу жолы емес. Біз, жасөспірімдер ақшаны өз еңбегімізбен табуымыз қажет.

Алиша ақша табу кез-келген ағылшын жасөспірімінің қолынан келетін іс екеніне сенімді және мұның 8 әдісін ұсынады:

1. Репетитор. Бұл жақсы баға үшін ақша сұрауды білдірмейді. Сен аздаған ақы үшін өзің оқыта аласың немесе біреу үшін үй жұмысын орындай аласың.

2. Курьер. Мектептен соң сен дүкенге кіріп, сатып алушыларға сатылымдарын үйге жеткізуге көмектесуіңе әбден болады. Сенің клиентің егде әйел, тіпті бизнесмен де болуы мүмкін.

3. Лифтер. Екінші ауысымда оқитын жасөспірімдер таңертең лифтер болып жұмыс жасай алады. Белгілі бір уақытта лифтіні қажетті қабатқа жеткізе отырып, сен бұл үшін ақша аласың.

4. Жинау. Кейбір ағылшын тинейджерлері металл сынықтарын, бос бөтелке және қағаздар – жалпы, қайта өңделетін заттарды жинайды.

5. Спорт жаттықтырушысы. Спорттың қандай да бір түрімен кәсіби деңгейде айналысатын жасөспірімдер сағаттық төлеммен адамдарды жаттықтыру арқылы өз машықтарын пайдалана алады.

6. Машина жуу. Автотұрақтарда жасөспірімдер машиналар жуа алады, алайда бұл үшін мықты қажыр мен еңбек ету қажет: себебі көптеген машина иелері олардың машиналарының жақсы жуылғанын қалайды. Бұл қиын, бірақ табысы жоғары.

7. Газет сатушы. Жасөспірімдер метро вагондарында немесе көшеде газет сата алады.

8. Қаланы жайластыру. Ағаш отырғызып, газон кесіп немесе клумбалар түптеп, жасөспірімдер жақсы табыс таба алады.

Өзіңіз байқағандай, ағылшын тинейджерлерінің табыс табу жолдары өте көп. Ресейлік жасөспірімдер лифтіні қабатқа көтеру арқылы табыс таппаса да, кеңес дәуіріндегі оқушылардың арасында танымал болған, бірақ кейінгі кезде ұмытыла бастаған – макулатура мен металл сынықтарын жинау әдісін қолға алуына болады.

Бұл қызықты

Германияда көреген ата-аналар өздерінің балаларына 9 жастан бастап депозиттік шот ашып, онда оқу жабдықтарын сатып алу және қалта шығындарына арналған ақшаны аударады. Өзінің ең бірінші жинақ кітапшасын (Sparbuch) неміс баласы 12 жаста қолға алады.

Ал Ұлыбританияда балалар әрине, ата-анасының келісімімен одан да ертерек, 6 жасында банкте шот аша алады. Және онда өз қолымен қалта шығындары мен «сыйға тартылған» ақшаларын салу мүмкіндігіне ие. Мысалы, Saffron Walden Bs атты ағылшын банкіндегі «Қызыл қоңыз» арнайы салымындағы жылдық пайыздар батыс мөлшерлемесі бойынша өте қомақты –4,55%, ал салымның минимальды сомасы – 1 фунт.

Балада қалта ақшасының болуы оған қандай да бір затты сатып алу туралы өз бетімен шешім қабылдауға мүмкіндік береді. Бірденені сатып беру туралы зығырдан ететін өтініш орнына, бала сатып алатын дүниесін, уақытын және орнын өзі

анықтайды. Соманың шектеулі мөлшері оны басымдылықты анықтап, қаражатты жұмсаудың мүмкін нұсқаларын талдауға мәжбүрлейді.



***Ересектердің жасөспірімдердің төленетін еңбегіне көзқарасының статистикасы
(Қоғамдық пікір қоры)***

ТМД елдерінің азаматтарының жасөспірімдердің ақша қатынастарына қатысу проблемасына көзқарасы қоғамдағы және отбасындағы баланың орны туралы, олардың есеюінің дұрыс әдісі (және уақыты) туралы түсінігі мен еңбек пен ақшаға құндылықты қатысымен және басқа да көптеген себептермен анықталады. Мұнда сауалнама қатысушыларының пікірлерімен үстірт танысқанның өзінде байқалатын, күрделі мүдделер қақтығысы туындайды.

Респонденттердің басым көпшілігі – 94% – егер жасөспірім бос уақытында еңбек етіп, табыс тапса игілік деп санайды. Тек 3% жасөспірімнің жұмыс жасауы – дұрыс емес деп санайды. Сауалнама қатысушыларының төрттен үші бұл ретте жасөспірімдердің тапқан ақшасын ата-анасына беруі қажет деп санайды, ал оның едәуір бөлігі (15%) ақшаны толық ата-анасына беруі қажет екеніне сенімді; 58% бұл жөнінде еңбек ақысының бір бөлігі туралы айтады. Сауалнама жасалғандардың тек 16% ғана жасөспірім өз еңбегімен тапқан соманың барлығын өз бетімен жұмсауына құқылы деген пікірді ұстанады.

Баланың еңбек ету мүмкіндігі туралы әртүрлі әлеуметтік-демографиялық топтардың өкілдерінде айырмашылықтың болмауы заңды, ал жасөспірімнің өзі

тапқан табысын жұмсауына қатысты мәселеде пікірлер қарама-қайшылығы кездеседі, бұл ретте ең бастысы – біз болжағандай, табыс деңгейіне қатысты емес, білім деңгейіне байланысты болып отыр. Орта білімі жоқ респонденттер басқалардан жиі жасөспірімнің тапқан табысының барлығын ата-анасына беруі қажет деп санайды (мұндай пікірді ұстанатындар 30%), тек аз бөлігі өз тапқан табысын бермеуі қажет деп санайды (9%).

Жалпы, сауалнама жүргізілгендер арасында 28% негізінде жасөспірімдерде бос ақша болмауы қажет деп санайды (олардың пікірінше жасөспірімдер ақша ұстай алмайды; ақша олардың тәрбиесіне кері әсер етеді, темекі, ішімдік және есірткілер қолдануға итермелейді). Бұл пікірмен респонденттердің 66% келіспейді – олардың көзқарасы бойынша жасөспірімде ол өзі жұмсай алатын ақша міндетті түрде болуы қажет (олар көбінесе өз ұстанымын жасөспірім қажеттігі мен қызығушылығын қанағаттандыру үшін ақша қажет деп түсіндіреді, және ақшаны ұстау тәжірибесі есеюге, тәрбиеге оң әсерін тигізеді деген пікірде). Айта кетерлігі, бұл мәселе бойынша пікірлер ашақтығы тағы да білім деңгейіне байланысты болып отыр: орта білімі жоқ респонденттер арасында 44% негізінде жасөспірімде ақшасы болмауы тиіс екеніне сенімді, ал жоғары білімді респонденттер арасында тек 18% ғана осындай пікірді ұстанады.

Жалпы, жасөспірімде өз қалауы бойынша жұмсай алатын ақшасы болуы қажет деп санайтын сауалнама қатысушыларының арасында да көпшілігі өте аз сома жөнінде айтады: олардың 52% жасөспірімге айына 1500 теңгеден аспайтын ақша иемденуге болады дейді, 17% – 1500 ден 2000 теңгеге, және тек 20% одан көбірек сома туралы айтады (қалғандары бұл сұраққа жауап беруге қиналды). Сонымен қоса, негізінде жасөспірімде басы бос ақшасы болмауы қажет деп санайтын, респон-

денттер жасөспірімдердің өздері табатын ақшаға бұл ұстанымды қолданбайды: олардың үштен бір бөлігі ғана ата-анасына тапқан табысының барлығын беру қажет деп санайды.

Еуропалық тәжірибе

Экономикалық психологияның халықаралық журналы әртүрлі жастағы балалары бар ата-аналардың қалта ақшасына қатысты пікіріне арналған британдық ғалым Адриан Фернхемнің зерттеуін жариялады. Үш жүз ағылшындық ата-ана өз балаларына берілетін ақша туралы бірқатар сұрақтарға жауап берді.

Зерттеу нәтижелері көптеген ата-аналардың (88%) балаларына қалта ақшасын қатаң жоспар бойынша беретінін көрсетті. Бірінші жеке ақша (аптасына шамамен бір жарым доллар) қыздар мен ұлдарда орташа алғанда алты жарым жас мөлшерінде пайда болады. Әрі қарай сома мөлшері мен баланың жас мөлшері арасында сызықтық тәуелділік қалыптасады – 17 жасар британдық жасөспірім, ата-анасынан шамамен 10 жыл бұрын аптасына 10 доллар алатын болған.

Аздаған статистика

Қалта ақшасы қандай да бір отбасы ішіндегі жағдайға қалай байланысты болады? Бір қызығы, жалғыз ата-анасының тәрбиесіндегі балалар, өздерінің қатарластары, әсіресе «дәстүрлі», тек әкесі жұмыс істейтін отбасынан шыққан балаларға қарағанда көбірек ақша алады. Егер мектеп оқушысы ата-анасының берген «жәрдемақысын» азсынса, әкесінен сұрағанша, шешесінен үстемақы сұраған тиімді екен. Себебі шешелері балаларына қаржылық көмек көрсетуге бейімірек болады.

Жалпы жағдайда, еуропалық ата-аналар балаларының ақша жинағанын мақұлдайды, және балаларының басқа балаларға қарыз бергенін немесе қарыз алғанын қаламайды. Орта тапқа жататын ата-аналар жұмыс табының ата-аналарына қарағанда «қалта ақшасы» ұғымына түсіністікпен қарайды және балаларын ерте жастан бастап-ақ жеке қаражатын басқаруға бейімдейді. Бір қызығы, жұмысшы отбасыларында қыз балаға қарағанда, ұл балаға көбірек қалта ақшасын беру қажет деп саналады.

Еуропалықтардың шамамен 3/4 ақшаны апта сайын беру қажет деп және балаларын бір затты сатып алуға ақша жинау ниетін ынталандыру қажет, сондай-ақ оқудан бос кезінде жұмыс істеп ақша табуды бастау қажет деп санайды. Бір қызығы, Германия тұрғындары балалары сегіз жастан бастап табыс табады деп күтеді. Ал Британдықтар 10 жас бұл үшін қолайлы кез деп санайды.

Ата-аналардың жартысынан аз бөлігі балаларының қайырымдылыққа ақша жұмсауын ынталандырады. Ересектердің жартысына жуығы оқудағы табысы үшін балаларына отбасылық тариф бойынша ақшалай сыйақы берілуі тиіс деп санайды. Ата-аналардың бұл тобы бастауыш сыныптардың өзінде мектеп оқушыларына осындай сыйақылар бере бастайды.

Еуропалықтар олардың балалары білім алуды аяқтап, толық жұмыс аптасы бойы еңбек етуге кіріскенде ғана қалта ақшасын беруді тоқтатуды жоспарлайды.

Енді статистикадан тәжірибеге көшейік. Сіздің назарыңызға сізден балаңызға ақша ағынын қалай ұйымдастыру туралы бірнеше қарапайым кеңестер ұсынамыз.



Табысты адамдардың биографиясы* **Джон Рокфеллер**

Ең танымал америкалық бизнесмендердің бірі. Орасан зор мұнай империясы «Стандард Ойл Компани», «Рокфеллер-қоры» және басқа да көптеген компаниялардың негізін қалаушы. Ғылым мен білімге қаржыландыруды жүзеге асырған қайырымдылық қордың негізін қалаушы.

Әлемде сан-алуан рекордтар болады – рекордтық салмақ, рекордтық жылдамдық, рекордтық биіктік, рекордтық тереңдік. Ал егер әлемдік рекордтар кестесіне «әмиянның рекордтық қалыңдығы» бағанын енгізсек, онда алдыңғы жолдарда, тіпті бірінші жолда америкалық миллиардер Рокфеллерлер отбасы әлемдегі ең бірінші орынды иеленетін еді. 88 миллиард доллар бүгінде осы фантастикалық отбасылық байлықты басқарушы бес ағайынды Рокфеллерлер бақылауында.

Джон Дэвисон Рокфеллер — үлкені 1839 жылы дүниеге келіп, тоқсан сегіз жас шағында 1937 жылы қайтыс болды. Рокфеллер жанұясының өмірбаянын жазушыларының бірі әдетте ұл балалар ағаш аттарға қызығатын шағында отбасылық миллионның негізін құраған – Джон Рокфеллер – мүлдем басқа бейімділігін көрсеткенін айтады. Жеті жасар бала шешесінен камин үстінде тұрған көгілдір фарфор табақты сұрап алып, кәмпит пен ойын-сауыққа алған бақыр тиындарды жинай бастады. Мүмкін өмір баян жазушы асырып айтқан болар. Алайда Рокфеллердің өзінің айтқаны осы. Өзінің мемуарларында ол былай жазыпты: «менің бала кезімде өткен

* www.homearchive.ru

сынақтарымының бірі бірнеше күн қатарынан көршімнің картобын қазу болды. Ол өте іскер әрі табысты фермер болатын. Мен сол кезде шамамен 12 жаста болсам керек. Фермер маған күнде бірнеше бақыр беруші еді. Мен бұл аздаған соманы ақша жинайтын қобдишама жинап, бір күні жүз күн қатарынан картоп қазып тапқан табысымды мен егер банкке елу доллар салсам, саусағымның ұшын да қимылдатпастан таба алатынымды түсіндім. Бұл ашқан жаңалығым мен ақшаның құлы болмай, ақшаның маған жұмыс істеу қажет екенін түсіндім».

Ерте жастан бастап ол бизнеспен айналысты: барлық тілектерін Рокфеллер бір ұлы мақсатқа бағындырды – бұл міндетті түрде бау еді. Ол өзін ғаламат бизнес-машинасына, іскерлік идеяларды өндіру, қол астындағы қызметкерлерді пайдалану және бәсекелестерді шаң қаптыру аппаратына айналдырды. Оған кедергі жасауы мүмкін жағдайлардың барлығы түп тамырымен жойылды, ал оның жай ғана ауқатты адам емес, әлемдегі ең бай адамға айналуына, Рокфеллер керемет ішкі түйсігі мен орасан күшті іскерлік сезіміне – тіпті Джонды өзінің бес саусағындай білетін анасының өзі байқай алмаған қасиеттері әсер етті.

Джон он алты жасқа толғанда, Кливлендке жол тартады: жақсы киінген бозбала ірі фирмаларды аралап, қожайындармен кездесуін өтінеді. Бұл аптасына алты күн, алты апта бойы созылады – Джон Рокфеллер бухгалтер орнын іздейді. Далада аптап ыстық болса да, қалың қара матадан тігілген костюм мен қара галстук таққан жас жігіт бір кеңседен екінші кеңсеге қайсарлықпен жүріп отырады – Фермаға оралу Рокфеллердің ойында жоқ. 26 қыркүйек күні «Хьюитт энд Таттл» фирмасы оны бухгалтердің көмекшісі етіп алды – бұл күнді Рокфеллер өзінің екінші туған күні ретінде санайтын.

Рокфеллердің жолы болды – оңтүстік штаттар Одақтан шығатынын хабарлады, сөйтіп азаматтық соғыс басталды. Федералды үкіметке жүз мыңдаған мундирлер мен винтовкалар, миллиондаған оқ-дәрі, тау-тау болып үйілген сүр ет, қант, темекі мен галета қажет болды, сөйтіп Рокфеллер бастапқы капиталы төрт мың доллар болатын брокерлік фирманың бірлескен иесі бола отырып, қомақты қаржы жасап алды. Содан соң ол байлықтың нағыз қайнар көзінің үстінен түсті. Кешке қарай барлық үйлерде, Вандербильттер мен Карнеги сарайларынан бастап, қытай эмигранттарының лашығына дейін керосин шамдары жағылатын еді, ал керосиннің мұнайдан жасалатыны белгілі. Рокфеллердің компаньоны Морис Кларк былай деуші еді: «Джон өмірде тек екі нәрсеге – баптистік дін мен мұнайға сенуші еді»; түні бойы ол түсінде жерде үңірейген мұнай ұңғымаларын көруші еді.

60 жылдардың соңына қарай Пенсильвандық темір жол оның жолдарының бойынша орналасқан нью-йорктік және филадельфиялық мұнай айдаушы зауыттарының мүдделерін қолдап, өндіруші облыстардан шикі мұнай тасымалын монополизацияламақшы болды. Кливлендтік мұнай айдаушылардың көбі олардың шикізатқа жетуіне кедергі жасалуынан қауіптенді. Рокфеллер болса, Кливлендтік компаниялар – *New York Central's Lake Shore* және *Jay Gould's Erie Railroad* компанияларына бейімделуді жалғастырып келе жатқан екі темір жолмен келіссөздер жүргізіп, бұл жағдайдан пайда таба білді. Өзінің әріптесі Генри Флэглермен бірге олар ресми жарияланған темір жол тарифтерінен 30–75 пайыз жасасырын жеңілдік алуға, ал есесіне тұрақты жүктердің үлкен көлеміне уәде берді. Бұл тұрақты, болжамды бизнес тасымалдаушыларға еңбек өнімділігінде елеулі жетістіктерге жетуге септігін тигізді. Нәтижесінде Пенсильвандық темір жол басқа көлік компаниялары үшін қауіп төндірмейтін болды.

Рокфеллер әлемдегі ірі мұнай өңдеушісі болса да, ол теміржол тарифтері бойынша жеңілдіктер орнына уәде етілген қажетті жүк көлемдерін қамтамасыз ете алмады. Сонда ол басқа Кливлендтік мұнайшылардың жолдамаларымен өз жеткізілімдерін үйлестіре бастады. Оның бәсекелестікті үйлестірумен алмастыру қасиеті, бастапқы төмен шығындар мен жоғары табыстар көптеген ойыншылардың мұнай айдаумен айналысуға қызығушылығын арттыруына қарай, күшейе түсті.

1870 жылы Джон Рокфеллер Кливлендте өзінің *Standart Oil Company* кәсіпорынының негізін қалады. Рокфеллер ешқашан дауысын көтермейді, күйіп-піспейді, ешқашан түрі өзгермейді – оны ызаландыру мүмкін емес. Бірде оған алқынған мердігер баса көктеп кіріп, жарты сағат бойы тоқтамастан айқайлайды. Осы уақыт бойы Рокфеллер үстелден бас көтерместен отырды, ал ызаға булығып, қып-қызыл болған адам шаршағанда, сабырлы қалпында еңсесін көтеріп, ақырын ғана сұрайды: «Кешіріңіз, мен сіздің не айтқаныңызды түсінбедім. Қайталай алмайсыз ба?...»

Рокфеллер жақсы қожайын болды – ол жалақыны басқаларға қарағанда көбірек төледі, жақсы зейнетақы тағайындады, ауырғандарға ақы төледі – алайда оған қарсы келгендерді аямайтын еді. Өзінің қарамағындағыларға оның жылы сөзі әрқашан дайын тұратын, сонда да олар одан қорқатын. XIX ғасырдың 80-жылдары оның компаниясы \$ 18 000 000 (қазіргі баламасы — \$ 265 000 000) бағаланды. Рокфеллер елдің ең бай әрі қуатты адамдарының жиырмасына кірді.

Ұсақ мұнай компаниялары кедейленіп, ірі капиталисттер Рокфеллерге өз акцияларының пакетін беретін: көп кешікпей ол мұнай нарығындағы монополистке айналды және жиырмасыншы ғасырдың басында стратегиялық

тауарға айналған мұнайға өзінің, шамадан тыс бағасын белгілей бастады. Жарыс басталды: ұлы державалар бірінен бірі асырып үлкен линиялы кемелер сала бастады, олар отын ретінде мұнайдан алынатын мазутты қолданды. Standart Oil Company трансұлттық компанияға айналды, оның мүддесі бүкіл жер шарына тарады, Рокфеллердің қаражаты ондық, содан соң жүзден аса миллион доллармен саналды. Ғасырлар тоғысында ол әлемдегі ең бай адам болып саналды: газеттер Рокфеллер мүлкінің сегіз жарым миллиард долларға жуық болғанын жазды.

Протестанттық дінге сәйкес байлық биік дәреже емес, ал қарыз – Рокфеллердің тапқан табысының бір бөлігін ол тарата бастады. Ай сайын Рокфеллерге көмек сұраған елу мыңға жуық хаттар келіп түсетін – ол мүмкіндігінше оларға жауап беріп, адамдарға чектер жіберетін. Ол Чикаго университетін салуға жәрдемдесті, стипендиялар тағайындап, зейнетақылар төледі – мұның бәрін Рокфеллер Standart Oil Company-ға қажетті мөлшерде керосин мен жанармай үшін төлеуге мәжбүрлеген, тұтынушы төледі.

Өз балаларын тәрбиелеу де парыздарының бірі болды: оларға үлкен дүние-мүлікке мұрагерлік ету қажет болды, ал бұл үлкен жауапкершілікті талап етті. Рокфеллер Құдайдың берген сыйын желге ұшыруға болмайтынын түсінді және барынша балаларын еңбекке, қарапайымдылыққа және көнбістікке баулыды.

Джон Рокфеллер – үлкені үйде нарықтық экономиканың макетін жасады: ол өзінің қызы Лаураны «бас директор» етіп тағайындады және балаларына егжей-тегжейлі бухгалтерлік кітапты жүргізуді бұйырды. Әр бала бір өлген шыбын үшін екі цент, бір қарындаш ұштағаны үшін – он цент, және әнмен айналысқан бір сағат үшін – бес цент алды. Кәмпит жемеген бір күн екі цент тұрса, әрбір ке-

лесі күн он центке бағаланды. Балалардың әрқайсысында өзінің бақшасы болатын еді – он жұлынған арамшөп бір пенни тұратын еді. Рокфеллер – кішісі ағаш жарған бір сағат үшін он бес цент табатын, ал қыздарының бірі түнде үй ішін аралап, шамды сөндіргені үшін ақша табатын еді. Таңғы асқа кешіккені үшін кішкентай Рокфеллерлерге бір цент айыппұл салынатын, олар күніне бір түйір ірімшік алатын, ал жексенбі күні олар Інжілді ғана оқуға рұқсат берілетін еді.

Джон Д. Рокфеллер өз бәсекелестерін жұтып, тікелей интеграцияланған корпорацияны құрып, өнімін керемет бақылаушы, өз дәуірінің жалғыз адамы болған жоқ. Тресттер, монополиялар, «спруттар» жаппай пайда бола бастады. Рокфеллер тек өз ісін тиімді жүргізіп, іс жүзінде өзінің алып кәсіпорнын басқару үшін заманауи басқарушылық ұйымды ойлап тапты. Әрине, ол алдыңғы қатарлы технологияларға сүйенді. 1885 жылға қарай, *Standart Oil Company* Манхэттендегі Бродвейдегі №26 үйге өзінің жаңа штаб-пәтерін көшіргенде телеграф пайда болған еді. Бұл ұлттық коммуникациялық желіде революциялық бетбұрыс болды; жүз жылдан соң Интернеттің пайда болуымен бірге мұндай бетбұрыс байланыс жүйесінде де болады.

Standart Oil Company-дің штаб-пәтеріндегі шыны үстел үстінде отырып, Рокфеллер өзінің кәсіпорнымен байланыс орнатып, әр сағат сайын, тіпті одан да жиі байланысқа шығып тұра алатын еді. Микробасқару қауіні ұшқын көрсетті. Алайда кемеңгер Рокфеллер бұл еліктеуге берілмеді. Бизнесмен өзінің жеке түйсігіне, даралығына сеніп және үрей жетегімен өзінің империясын жалғыз басқаруға ұмтылған жоқ. Рокфеллер *Standart Oil Company*-ді комитеттер көмегімен басқарды: өндірістік комитет – өндірісті, сатып алу комитеті – сатылым-

дарды басқарды. Бүгінгі таңда мұндай басқару – кез-келген менеджменттің аксиомасы; бұдан жүз жыл бұрын Рокфеллер комитеттерінің жүйесі әжет, тұтастай жиналған кәсіпорынды тиімді бақылау үшін арнайы жасалған батыл қадам болды.

Джон Д. Рокфеллер-үлкені орасан зор капиталдарды адамға қызмет етуге мәжбүрлеп, аңызға айналды. Тіпті жасөспірім кезінде ол ақшасын баптист шіркеуіне қайырымдылыққа беретін. Ен байлыққа ие болып, Джон ақша тапқан жылдамдықпен, сол ақшаны таратып беретін. Ең төмен багалар бойынша өзінің өмірінде Рокфеллер мен қорлар оның атынан қайырымдылық мақсаттарына 530 миллион долларды – сол кездің өзінде үлкен дүние болатын қаражатты жұмсап, сонымен қоса одан 35 миллион доллар алды. Рокфеллердің санитарлық комиссиясы ондаған мың жұп аяқ киімді жай ғана тарату арқылы АҚШ-тың оңтүстігінде бір тарихшымен «жалқаулық микробы» деп аталған, анкилостомидозды жойды. Ол оның қаражатына ашылған Медициналық зерттеулер институты – тек медициналық зерттеулерге арналған әлемдегі ең бірінші институт (бүгінде Рокфеллер университеті) одан да күрделі аурулармен күресуге көмектесті. Қартайған Рокфеллер қайда болмасын жүрген жерінде қалтасынан бес және он центтік монеталарды алып айналасындағыларға уыстап таратушы еді. Ол үнемі өзімен бірге қорын алып жүретін еді.

Бірде миллиардер егер ол өзінің өмір бойы таратқан барлық ақшасын өзінде қалдырса, сол кезде үш есе бай болатынын есептеді. Алайда бұл мәселенің академиялық мәні бар: Джон Д. Рокфеллер үшін алу да беру де бір алынатын теңгенің қос жағындай еді.

Жеке табыс

Жұмыс және білім: іргетасты қалау

Көптеген бозбалалар мен қыздар кәмелеттік жасқа толмай қандай да бір оңды жұмысқа орналасу мүлдем мүмкін емес деп санайды. Бұл аңызды жоққа шығаруға асығайық. Нарықтық экономиканың дамуының қысқа мерзімінің ішінде әртүрлі салаларда міндетті түрде білікті болмаса да, мамандар қажеттілігі туындады. Көптеген жоғары сынып оқушылары үшін – бұл тек ақша табу мүмкіндігі ғана емес, сонымен бірге ол маман ретінде дамуға құлшынатын және білім алғысы келетін салада өз мансап жолын бастау мүмкіндігі болып табылады.

Алайда көптеген студенттер үшін жұмыс туралы ой қуаныш сезімін тудырмайды. Көптеген студенттер тек бітіретін жылы ғана жұмысты іздеу туралы ойланады, ал мансапты дамыту туралы мүлдем ойланбайтындары да болады. Олар негізінен оқу кезінде толық жұмыс күніне орналасу мүмкін болмағандықтан, диплом алғанша жұмыс және мансап туралы салаңдамауға болады деп ойлайды. Бұл бекер. Мансапты бастауды жоғары оқу орнын аяқтағанша кейінге қалдыру біздің уақытымызда ысырапшылдық деуге болады.

Мектептің жоғары сыныптары мен студенттік жылдар – бірегей мүмкіндіктер шағы. Ең алдымен, бұл әртүрлі салаларда өзінді сынап көріп, өзіңе қызықты саланы тандап, сонымен қатар жас маман үшін қажетті машықтарды дамыту мүмкіндігі.

Егер жылдам және жеңіл табыс табу мүмкіндігін ұмытып, сіз таңдаған мамандықтың қыр сырын игеруді бастасаңыз, тіпті 15 жаста болса да жас әрі белсенді мамандар үшін барлық жерлерде есік айқара ашылады.

Мысалға ең танымал әрі беделді мамандықтарды келтірейік.

Журналистика

Әлия Университеттің журналистика факультетіне түсу үшін 10 сыныптан бастап дайындалды. Ол оқуға түсуге дейін қандай да басылымдарда авторлық мақалалардың болуы қажет екенін білді. Жастар газетіне репортерлік мақалалар жазу Әлия үшін қиынға түскен жоқ. Жастар мәдениеті туралы кішігірім мақалалардан бастап, бойжеткен өзінің шеберлігін көлемді шолу жасап, шыңдай бастады. Машықтарға ие болып, «қолын жаттықтырып», Әлия өзінің сүйікті редакциясының буырқанған өміріне жылдам сіңісіп кетті, әртүрлі маңызды таныстықтар орнатты. Бұл тағы да бір-екі басылымға мақала жазуға мүмкіндік берді. Мектеп қабырғасынан шықпай-ақ, бойжеткен журналист деген мәртебелі атаққа ие болды. Оның қосалқы жұмысы негізгі оқуына кедергі болған жоқ, ал еңбегі үшін алған қаламақысы Әлияның ЖОО түсу үшін репетитор ақысын төлеуге мүмкіндік берді.

Қалай журналист болуға болады?

Сіз таңдаған мамандықтың өзіңізге қаншалықты лайықты екенін түсіну үшін, алдымен қажымай еңбек етпес бұрын бұл мамандық туралы барынша біліп алыңыз. Осы тақырыптағы пайдалы әдебиеттерді оқып шығыңыз. Егер мол ақпараттан соң журналист болу ниетіңізден айнымасаңыз, іс-әрекет етуге көшуге болады. Сізді қызықтырған тақырыпқа аудандық газеттерге тырнақ алды жарияланымдардан бастаңыз. Сіз не болмасын: жануарлар, спорт, мектеп өмірі, ата-анамен қарым-қатынас және тағы басқалар турлы неғұрлым көп ақпаратқа ие болсаңыз, соғұрлым өзіңізге оңай болады. Өзіңіздің тұңғыш шығармаңызға кіріспес бұрын, тәжірибелі журналисттердің мақаласын қарап, оқыңыз. Материалды жазып аяқтаған соң, сіз үшін пікірі маңызды болатын, жақын адамдарға оқытып көріңіз. Сын айтылса, табандылықпен

кабылдаңыз, себебі тағы бір сыннан – редакцияда өту қажет болады. Егер материалыңыз бірінші рет жарияланбаса, егер редактор сіздің еңбегіңізді қызылмен шатпақтаса және материал қызықты болып көрінбесе қажымаңыз. Тағы да жазыңыз. Сіздің еңбегіңіз жақын арада бағаланады (велосипед есіңізде ме?)! Сіз неғұрлым көп талпынсаңыз, неғұрлым көп қағазды «құртсаңыз», сіздің қаламаңыз ұштала түседі және шеберлігіңіз арта түседі. Мақалаларыңыз жарияланған соң, босаңсымаңыз, жаңа тақырыптарды күтпеңіз, өзіңіз ұсыныңыз. Редакцияда идеялар атқылаған, жас энтузиасттарды жақсы көреді. Өз мақалаларыңызды жинастырып жүріңіз, бірақ кішігірім хабарлар, сұхбаттар мен репортаждарды жазумен шектелмеңіз. Журналистикада ең бастысы басқалардан үйрену. Сіздің шығармашылығыңыздың қалыптасуына әріптестеріңіздің тәжірибесі көмек беруі мүмкін. Жас ағаштың үлкен әрі мықты болып өсуі үшін көп нәрсе қажет: күн сәулесі, жандандыратын жауын, аптаптағы көлеңке мен күтім. Мұның бір бөлігін сіз өзіңізге өзіңіз бере аласыз, сонда сіз тек жоғары ғана өсе бересіз. «Журналист болу» – сіз үшін арман емес, орындалатын мақсат болуы қажет.

Экономика

Мысалы, банктердегі экономист сияқты күрделі мамандықта машыққа ие болу үшін экономикалық ЖОО-ның талапкері де жұмысқа орналаса алады. Көптеген желілік банктерде құжат айналымының қыр сырына сүңгуге дайын жастар қажеттілігі туындайды. Күнделікті хаттарды жүйелеп, құжаттарды саралап сіз таңдаған мамандық туралы көп мағлұмат ала аласыз. Кейбір банктерде сізді тіпті жауапты қызметке – депозиттерді тексеру жөніндегі маман ретінде алуы да мүмкін, онда есеп формасын сақтап, клиенттер, ұстаушылардың құжаттарын мұқият тексеру қажет. Бұл жұмыс ерекше дайындықты та-

лап етпейді, бірақ банк жұмысының жүйесін ішінен көріп, түсінуге мүмкіндік береді.

Қалай экономист болуға болады

Оқуға қатысты. Егер жоғары сынып оқушысының мақсаты қаржы, несие, ақша айналымы саласында теориялық білім алу, қаржы құжаттарының деректерін және жұмыстағы әртүрлі есептер түрін пайдалана білуді үйрену болса, ол Астана, Алматы, сондай-ақ республиканың басқа да қалаларындағы ЖОО-ның «Экономика», «Қаржы және несие», «Банк ісі» және басқа да факультеттерінде оқуды таңдай алады.

Түлектер мемлекеттік органдарда, сондай-ақ жекеше компанияларда, соның ішінде банктерде, зейнетақы, сақтандыру, брокерлік және басқа да компанияларда қызмет ете алады.

Бағдарлама жасаушы

Келешегі мол мамандықтар тізімінде ақпараттық технология (Information Technologies, IT) бағыты ерекше орын алады. Бұл сала әлемді өзгертіп, оның әрі қарай дамуында негізгі рөл ойнауын жалғастырып келеді. Біз бұрынырақ әңгіме еткен Билл Гейтстің өшпес даңқын еске түсіріп көрейікші!

Компьютерсіз өмірімізді елестете алмаймыз, ал оның қыр сырын меңгерген адамдар – қашан да қажет. Канада, Германия және басқа елдерде шетелдік IT-мамандарға әрқашан жасыл шам жанады, тек бос орындарды толтырса болғаны. Компьютеризацияға қоғамның қарсылық көрсетуі мағынасыз. Ал бұлай болса, әлемге күннен күнге көп IT мамандары қажет. Бұл ең алдымен жүйелік әкімгерлер, бағдарлама жасаушылар, веб-дизайнерлер және үлкен, сондай-ақ кішігірім компаниялардың компьютерлік жүйесіне қызмет көрсетуші, көрінбейтін майданның басқа да жауынгерлері. Олардың барлығы біліктілігі мен жұмыс тәжірибесіне ие болса –

ғаламдық еңбек нарығында үлкен сұранысқа ие. Мысалы, АҚШ-тың Ақпараттық технологиялар қауымдастығы АҚШ-та ІТ саласында 10,4 млн адам жұмыс істесе де тағы да 900 мың позиция бос тұрғанын айтады, бұл ретте олардың жартысы сәйкес үміткерлерді таба алмауда. ІТ-шылар өте жоғары жалақыға үміт артады. АҚШ-та олар қызметі мен біліктілігіне байланысты жылына \$60-115 мың алады. TMP Worldwide зерттеулеріне сүйенсек, Лондонда ІТ-директорлар 202 мың фунт стерлинг тапса (GBP), қарапайым веб-дизайнер 47 мың табады. Салыстыра кетейік: Ұлыбританиядағы медбике орташа алғанда жылына 18,3 мың GBP табады. Австралиялық ЖОО түлектері жылына 36 мың австралиялық доллар (AUD) жалақыға үміт арта алады. Ал егер аспан асты тұрғындарын алатын болса, Oracle компаниясын құрушы Лэрри Эллисон табысын \$47 миллиардқа жеткізді.

Қалай бағдарлама жасаушы болуға болады?

Қазақстанда компьютершінің мамандығы қазіргі таңда беделді және ақысы жоғары болып саналады. Бұл саланың мамандарына сұраныс күннен күнге артуда. Сондықтан көптеген студенттер екінші-үшінші курста оқып жүріп-ақ табыс табуға кіріседі, жұмыс табу олар үшін қиындық туғызбайды. Жоғарғы сынып оқушылары үшін де өз потенциалын іске асыру мүмкіндігі бар. Бұл ретте табыс табуды бағдарламалық құрал жасау саласында бастау міндет емес.

ІТ-мамандықтың бес айқын басымдығы бар. Біріншіден – жұмыс қызықты, өзін өзі дамыту мүмкіндігі мол. Екіншіден – көп табыс табуға болады. Үшіншіден – жұмыссыз қалу қаупі төнбейді. Төртіншіден – кез-келген елде жұмыс істеуге болады. Бесіншіден – сіз шын мәнісінде қажетті адам боласыз, адамдарға көмек бересіз, көптеген адамдар үшін мұны түйсіну өте маңызды. Енді қайда және қандай шарттар-

да осы бағыттағы мамандық бойынша білім алуды анықтау кезі келді. IT саласында қызмет ету үшін баланың логикалық ойы дамыған, математикалық дайындығы жақсы, ағылшын тілін меңгерген (компьютер қауымдастығының әмбебап тілі) және компьютермен «сен» дейтіндей қатынаста болуы қажет. Соңғы шарт проблема туғызбайды: қазір көптеген жанұяларда компьютер бар және балалар мектеп қабырғасында жүріп-ақ оны игеру мүмкіндігіне ие. Ал математикадан жақсы білім – бұл мектепте дұрыс білім алу мәселесіне қатысты. Егер мектеп қарапайым емес, физика-математикалық бағытта болса жақсы. Егер балғын бағдарлама жасаушы математикалық олимпиадаларға қатысып, сәйкес марапаттауларға ие болса, тіпті жақсы. Мектептен соң – бірнеше мүмкіндіктер бар. Қазақстандық техникалық ЖОО-на немесе басқа университеттің кез-келген басқа болашағы зор факультетіне түсуге болады.

Алайда, өмір бойы оқу қажет. Себебі бағдарламалардың жаңа нұсқалары тұрақты түрде шығып тұрады, жабдықтардың сипаттамасы жаңарып тұрады. Мұның бәрін қадағалап отыру қажет, бұл салада қандай да бір бағдарламаларды меңгеру туралы сертификат алуға әкелетін қысқа курстардың кең таралғаны да сондықтан.

Жастар өз бизнесін ашады

Әрине, қалталық ақшаны одан гөрі қарапайым жолмен табуға болады. Бүгінде оның мүмкіндіктері орасан зор! Сіздердің біріңіз үшін уақытша табыс болып көрінген іс уақыт өте келе нағыз бизнеске айналуы мүмкін.

Мысалы, Денис сияқты. Ол сегізінші сыныпты аяқтаған соң, бірден автомобильдерге техникалық қызмет көрсету станциясына механик болып жұмыс істеуге кірісті. Бірнеше жылдардан кейін тәжірибе жинақтап, жеткілікті ақша тапқан

соң, ол өзінің меншікті автосервисін ашты. Оның барлық жұмыскерлері өз қожайынынан едәуір ересек еді. «Бірақ, жігіттердің менімен қарым-қатынасы жақсы болатын, мені сыйлайтын еді – деп есіне алады Денис. – Олар іс жүзінде менің жақсы маман екенімді көретін, ал біздің ісімізде жас мөлшерінен гөрі осы маңыздырақ».

Денистің жолымен бүгінде көптеген жастар жүріп келеді. Бұл ретте, кәмелеттік жасқа жетпеген жасөспірімдердің өзі кәсіпкерлерге айналуы да сирек жағдай емес. Юрий небәрі 15 жаста, бірақ ол бүгінде өзінің меншікті туристік бизнесін дамытуға күш салып жатыр. Өзірше өзінің фирмасына қожалық ету құқығына ресми түрде ие бола алмаса да, ол үшін жасымайды. «Менің үлкен әріптесім бар, ол маған байыппен қарап, менің ісімді балалық ермек ретінде қабылдамайды», – деп түсіндіреді Юрий.

Мансаптың ерте басталуы бүгінгі миллионерлердің көпшілігіне тән. Ірі азық-түлік желісінің иесі студенттік шағынан бастап, азық-түлік өнімдерін жеткізумен айналысатын. Ал бір танымал сауда орталығының бұрынғы иесі 20 жасқа толмай тұрып, бизнеспен айналыса бастады.

Шағын және орта бизнесмендер арасында жастар одан да көп. Туристік фирманың иесі Евгений қазір 33 жаста. Бірақ ол өз бизнесін – су асты саяхатын ұйымдастыруды 24 жасында бастаған болатын. Евгенийдің айтуынша жас мөлшері мен уақыттың қатысы жоқ, өз бизнесінді жас кезде және ересек кезде, 90-шы жылдардағы дүрмекте де, қазіргі уақытта да ашу қиын іс. «Ал идеяның тың немесе ескі болуы басқа шаруа. Қазіргі таңда мәселе дәуірде емес, идеяның жаңашылдығында».

Ал бағдарламалық құралмен айналысушы танымал компаниялар тобының бас директоры, 36-жасар Андрейдің ұйғаруынша, бизнесті бастау қазір оңайырақ, себебі ол 90 жылдардың басында 19 жас шамасында болғанда, біраз

қиындықтарға кезіккен еді. «Қазір бәріне ортақ ережелер қалыптасты, бизнес өркениетті сипат алды». Андрейдің бірінші бизнесі өзінің құрған, орфография мен грамматиканы тексеруге арналған бағдарламалық өнімді таратуға байланысты болды. Сол кездегі негізгі қиындық – халықтың төлем қабілеттілігінің төмендігі және пираттық әдіспен – тегін алуға болатын зат үшін төлеуді қаламау болатын еді. «Сәл кейінірек, мен консалтингпен айналыса бастағанда кәсіпорындардың өзі кәсіби қызмет үшін төлеуге даяр еместігін байқадым. Мен әріптестеріммен бірлесіп, нарықты қалыптастыруға мәжбүр болдым», – дейді Андрей.

Жас бизнесмендерге әдетте бизнестің тіс қаққан майталмандары құрметпен қарайды. Көптеген жас адамдар біздің заманымызда жақсы іскерлік айламен ерекшеленеді және іс жүргізуде ғана емес, оларды қызықтыратын қызмет саласындағы қыр-сырды меңгерген».

Ең бастысы – ақша табу құлшынысы мен табысқа құштарлық. Қуатты және алдына нақты мақсат қойған жастар тек құрметке лайық. «Өмірге наразы және өзінің табыс табуға селқостығын аспан жұлдыздары мен саясатқа тірейтін қырықтан асқан жатыпшіерлермен салыстырғанда, қуатты жастар тек ұтымды көрінеді» – дейді Денис.

Ал Евгенийдің айтуынша ол көп нәрсені жастардан үйренуде. Сонымен қатар, оның ұйғаруынша мәселе кәсіпкердің жасында емес, бар қиындықты адам өзі мен қоршаған орта арасына жасанды кедергілер қойып туындатады.

Ғаламторды игереміз

Қазіргі жас кәсіпкерлердің көпшілігі бизнестегі өз жолын олардың ізашарлары сияқты саудадан, бірақ негізінен виртуалды кеңістікте бастайды.

Интернет-дүкендерден басқа, заманауи бизнестің болашақ тарландары IT-саласына барып, бағдарламалық құралды немесе веб-дизайнды құрумен айналысады. Мұндай тар бағыт көптеген жас бизнесмендердің өз күштеріне ғана сенетінімен түсіндіріледі. Олар бастапқы капиталды да ата-анасынан сұрамай, өз күшімен табады.

Ал интернет-бизнесті бастау үшін көп ақшаның қажеті жоқ. Өз фирмаңызды тіркеп, желіде өз ресурсыңызды ашу үшін бірнеше жүз доллар жеткілікті. Қалғаны бизнесменнің талантына байланысты, себебі веб-дизайн студиясын үйдегі компьютер алдында отырып ақ басқаруға болады.

Өз интернет-бизнесіңізге жұмсаған бастапқы салымды жұмыстың бірінші айында-ақ өтеуге болады, ал содан соң 70-80%-дық пайдаға қол жеткізуге болады. Әрине, ғаламдық торда кішігірім дүкен ұстап, керемет мол табыс алу мүмкін емес. Кішігірім интернет-дүкеннің орташа айлық табысы бірнеше мың долларға жетуі мүмкін. Ересек бизнес үшін көп емес, бірақ табысты жас кәсіпкердің өз ісін бастауы үшін жеткілікті.

Интернет-бизнес жалпы әлемдегі бизнестің, соның ішінде кәсіпкерлердің жасы бойынша да ең жас түрі болып саналады. Әлемдік тәжірибеде өз капиталын ғаламтордан тапқан алғашқы миллионерлер пайда болды. Бұл ретте өте табысты бизнесмендердің орташа жас мөлшері жиырма жас шегінен сәл ғана асады. Олардың көбісі дүние жүзіне танымал.

Жаңа мүмкіндіктер алдында

Бизнес-майданында табысқа жеткен шетелдік вундеркиндтердің мысалы Қазақстанда 18–24 жас аралығындағы жас бизнесмендердің жаңа толқыны пайда болады деп үміт артуға мүмкіндік береді. Олар өз текшесін ашып, жаңа өнімдер іске қосу тәуекелінен қорықпайды. Бизнес жасарып, дами бастай-

ды, бұл орайда әлемдік тәжірибе көрсеткендей бұл процесс Қазақстандағы жаңа технологиялардың дамуына тікелей тәуелді.

Азамат өз бизнесін университетте оқып жүріп бастаған. «Мектепті бітірген соң, ересек өмірге аяқ баса бастадық, ұсақ-түйектер үшін ата-анамнан ақша сұрағым келген жоқ», – деп еске алады ол. Сонымен қоса, Азамат темір тұлпарды армандаушы еді. «Мен күніне бір плейерді сатудан бастаған едім, күні-түні жұмыс істеуші едім. Бірақ жұмысым маған ләззат әкелетін, мен оған барлық бос уақытымды сарп етуге дайын болатынмын» – деп ағынан жарылды бизнесмен. Университетті аяқтаған соң Азамат одан да жоғары деңгейге өтіп, интернет-дүкенін ашты.

Нұржан мен Алексей әлі студент болғанына қарамастан, өзінің жеке ісін ұйымдастырды. «Дизайн студиясы» – бір бизнесінің бірнеше бағытына арналған жалпы атау. Интернет-сайттарды жасаумен қатар жігіттер фотобанк арқылы лицензиялы фотосуреттерді сатумен айналысады. «Алдымен ақша қажет болатын, сондықтан біз интернет-сайттардың дизайнымен айналыстық. Ал ісіміз алға жүре бастағанда – фотосуреттер банкін аштық, мұнда әрбір адам өз суретін сату үшін жүктей алады», дейді Алексей. Жігіттер олардың тумасы әлі ақша да данқ та әкелетініне сенімді. «Бұл жобаға бір жылдан сәл ғана асты, бірақ біздің тұрақты клиенттеріміз бен автор-фотографтарымыз бар. Енді шегінуге жол жоқ» – деп сендіреді Нұржан.

Дмитрий өз бизнесін екі жыл бұрын бастады, сол кезде ол біреуге жалданып жұмыс істеуді жан дүниесі қаламайтынын түсініп, қызметтен кетуді ұйғарды. «Сенде ақша да атақ та болмағанда, саған қарым-қатынас та сондай: шауып барып – шауып кел дегенге саяды», – дейді Дима. Ол өз ісін ноль-

ден бастады: бұрынғы жұмысында орнатқан байланыстарынан басқа ештеңе болған жоқ. Дмитрийдің пікірінше, кез-келген жаста өз бизнесіңді ашу қиын емес. Қиындықтар сен оны дамытып, көркейткің келгенде басталады. «Бизнес – балаң сияқты: ол бүкіл күшіңді сарп етеді. Достарыңмен кездесуге немесе жеке өміріңді құруға да уақыт жетпейді». Алайда мұндай ыңғайда қайтым да жаман емес. Дмитрий үшін бұл негізгі табыс, оның осы табысы өзімен бірге төрт қызметкерді асырауға мүмкіндік беріп отыр.

Хоббиіңізді бизнеске айналдырыңыз

Кейде веб-дизайнер Раушан сияқты, өзіңіздің хоббиіңізге жаңа көзқараспен қарау да жеткілікті. Бір жыл бұрын ол Қытайда болып, маджонг ойынына құмартты. Үйге оралған соң, мен бұл ойынның мұнда кең таралмағанын байқадым. «Сонда мен бұл ойынның сатылымымен айналыссам қалай болады деп ойладым. Қытайға барып, маджонг сатып алып, үйге әкелдім. Интернет-сайттар арқылы сатуды жөн көрдім.

Бірінші партиясы (1000 дана) екі айдың ішінде тарап кетті. Табысты қадам қанаттандырып, басқа да бейтаныс ойындарды сатуға болады деген ойға жетеледі. Содан соң Раушан қытай шахматы сяңцы, го, жапон шахматы сеги және әртүрлі бас қатырғыштарды тіпті көршілес елдерге де сата бастады. Мысалы, Ресей үшін бұл тауар мүлдем экзотикалық болып саналды.

Шынын айту керек, Раушанның сайты керемет үстеме табыстар әкелмейді, бірақ бұл жағдай қожайынды аландатпайды: ең бастысы бұл іспен айналысу қызықты. Бұл әдістің негізгі артықшылығы да осында: ең маңыздысы нәтиже емес, жұмыс процессінің өзі. Бастапқы капиталды жинау және өзінді жаның сүйген бизнеске арнау үшін жұмыс істеу қажет.

Интернет – кеңістігінде табыс табу

Интернетте табыс табу – бұл ертегі емес, шындық. Интернетте табыс табу мүмкіндігінің түрлері бүгінгі таңда өте көп. Танысу сайттарында, ақпараттық сайттарда, бос қызмет орындарын ұсынатын кәсіби сайттарда жұмысқа алуан түрлі шақырулар алуға болады.

Көптеген адамдар Интернеттегі жұмыс – бұл оңай әрі жеңіл ақша деп санайды. Әрине, бұл сөздің жаны бар деуге де болады.

Алайда Интернет көмегімен жасалатын жұмысты шартты түрде арнайы дайындықты талап етпейтін және орындалуы белгілі білім мен білікті талап ететіндерге бөлуге болады. Сонда да Интернеттегі жұмыс өзіне тән қиындықтары бар екенін есте ұстаған жоқ.

Көптеген адамдар интернет-жұмыстан үлкен және жылдам ақшаны күтеді, себебі көптеген сайттар сіз жұмыс істеуді бастаған соң 500 ден 5000\$ дейін табуға болады деп сендіреді. Шамамен 500-1000\$ мөлшердегі табыс сомасын ғаламторда жұмыс жасаудың үшінші-төртінші айынан кейін күтуге болатынын айту керек. Интернеттегі жұмыстың бірінші айындағы сома негізінен 10... 100\$ төңірегінде. Әрине, бірден бәрі оңайға соқпайтыны белгілі.

Қашықтан жұмыс (интернет-жұмыс) жасау ерекшеліктерін қарастырайық:

- өз компьютеріңіздің алдында тыныш жағдайда үйде жұмыс жасау;
- тек өзіңізге байланысты жақсы тұрақты табыс;
- жұмыстың оңтайлы уақыты – күніне жарты сағаттан бірнеше сағатқа дейін;
- кез келген бос уақытта жұмыс жасауға болады;
- ешқандай басшылық жоқ;

- көптеген компаниялар белгілі жұмыс көлемі орындалған соң бірден төлейді;
- жұмыс қаржылық нәтижені бірден емес, біршама уақыттан соң ғана әкеледі.

Интернеттегі дайындық талап етпейтін жұмыс

Сонда мұнда не үшін ақша төлейді? Жарнама үшін! Ақшаны «демеушілер» – жарнамасының Торда көрсетілуін қалайтын сіз бен фирмалар арасындағы компания-делдалдар төлейді. Бұл барлық қатысушылар үшін ыңғайлы – сіз ақша аласыз, жарнама беруші қатысты түрде кішігірім ақыға өз жарнамасын көрсету үшін үлкен аудиторияны, ал делдал-фирма – жарнама берушіден белгілі бір пайыз алады. Жарнама қызығушылық танытқан аудитория арасында көрсетілсе, сонда оның тиімділігі жоғары болады. Сондықтан, қандай өнімдердің жарнамасы сіз үшін қолайлы болатынын таңдап, дәл соны көрсету үшін ақша ала аласыз. Ешкім сізді жарнама берушілер сайтына кіруге, олардан жарнамалық хаттар алуға, анкеталар толтыруға, жай тіркелуге мәжбүрлей алмайтынын есте ұстаңыз. Сондықтан олар бұл үшін ақша төлеуге мәжбүр.

Бұл жұмыс па әлде жоқ па? Иә, Интернеттегі жұмыс – бұл сіз қарапайым фирмада жұмыс істегеніңіз сияқты. Себебі сіз бұл үшін белгілі бір күш жұмсап, іс-әрекеттер жасайсыз, көбіне ақылы болатын, желіде өз уақытыңызды жоғалтасыз. Дәл осы үшін – оның мүддесіне әрекет еткені үшін жұмыс беруші ақша төлейді. Сондықтан желі арқылы тапқан табысыңызды нық сеніммен жалақы деуге болады.

Неден бастау қажет!

Ақша табуды бастау үшін сіздің белгілі әрекеттеріңіз үшін ақша төлейтін компания-демеушіде тіркелу қажет. Бұл жай

ғана жарнамалайтын сайттарды немесе баннерлерді қарау, сондай-ақ жарнамалық хаттарды алу, сайттарға кіру, анкеталар толтыру, әртүрлі әлеуметтік сауалнамаларға қатысу және тағы басқалар болуы мүмкін.

Тапқан табысты қалай алуға болады? Көптеген демеушілер шетелдік компаниялар болып табылады, сондықтан олар доллармен төлеп, сіздің тапқан ақшаңызды пошта арқылы атаулы чекпен жолдайды, ал оны сіз банкте қолма-қол ақшаға айналдыра аласыз. Алайда соңғы кездері көптеген компаниялар тапқан ақшаны едәуір жылдам алуға мүмкіндік береді: ол WebMoney, E-gold жүйесі арқылы, несие карточкасына (мысалы, VISA) немесе сіздің банкке аударма жасайды.

Енді сізге сәйкес демеушіні таңдап, онда тіркеліңіз. Тіркелген соң сізде демеушінің сайтына кіру үшін жеке логиніңіз бен пароль болады! Осыдан соң міндетті түрде өз логиніңіз бен пароліңіз арқылы демеушінің сайтына кіріп, барлық жұмыс ережесімен танысуыңыз қажет. Егер демеуші WebMoney немесе E-Gold арқылы төлесе бұл орайда ұсынылған тапсырманың үлкен бөлігі тек АҚШ тұрғындарына («USA only») арналады, демеушіде тіркелу кезінде америкалық адресті көрсетуге кеңес береміз. Бұл жағдайда (америкалық адресті қолдансаңыз) барлық тіркеулерді АҚШ тұрғыны ретінде жүзеге асыру қажет, кері жағдайда тіркеу есепке алынбайды және сізді сервистен алып тастауы мүмкін. Ал қайта талаптануды тек 14-15 күннен кейін қайталауға болады. Әрине, төлем жүйелерінің өзінде тіркелу кезінде (WebMoney, E-Gold, PayPal және т.б.) өзіңіздің шынайы деректеріңізді батыл көрсете аласыз. Компанияда немесе сервисте тіркелу («sign up» немесе «register») – бұл форманы толтыру және оны кейіннен деректер базасына енгізу, кейде софтты жүктеу немесе басқа әрекеттер орындау қажет. Әдетте осыдан соң пошта арқылы тіркеу табысты аяқталғаны жөнінде баяндалатын растау келеді, ал кейде хатқа жауап

беріп, немесе хаттағы сілтеме бойынша кіріп, аккаунтты іске қосып тіркеуді растау қажет – мұның бәрі форманы дәл сіздің толтырып, мұны саналы түрде жасағаныңызды дәлелдеу үшін қажет. Сонымен, Сіздің E-Gold және WebMoney жүйелерінде электрондық шоттарыңыз бен пошталық жәшігіңіз бар, «көмекші» софт жүктеліп, орнатылған дейік. Егер осылай болса, уақытты шығындамай іске кірісу қажет!

1-Әдіс: Сайттарға кіру

Интернетте жұмыс жасауды дәл осы әдістен бастауға болады. Мұнда демеушілер әртүрлі сайттарға кіру үшін ақы төлейді. Бұл табыс табудың ең қарапайым түрі. Жай ғана тіркеліп алыңыз, содан соң өз аккаунтыңыздан браузердің арнайы терезесін іске қоса аласыз, онда сайттар өзгеріп тұрады. Бұл автоматты түрде немесе қолмен басқару арқылы жүргізіледі. Сайттарға көп рет кіре отырып, сіз кіру санын санауға арналған есептегішті айналдырасыз. Бұл кішкентай кулық бір жағынан қожайынның кіру санын санауына мүмкіндік бермейді, бірақ есесіне іздеу орындарының алдыңғы орындарына жылжытады және олар осы үшін ақша төлеуге дайын.

2-Әдіс: Хаттарды оқу

Бұл қызмет алдымен пошталық демеушілерді қызықтырады. Мұндай компаниялар әдетте көп хат жолдамайды – аптасына 10... 20, бұл параллельді түрде басқа да демеушілермен жұмыс жасау мүмкіндігіне береді, сонда табыс сомасы едәуір ұлғаяды.

3-Әдіс: Тіркелу

Тіркеу үшін ақы төлейтін демеушілер Сізге әртүрлі бағдарламаларда тіркелуді ұсынады, бұл да елеулі түрде олардың өнімдерін алға жылжытады.

4-Әдіс: Анкеталар толтыру

Тіркеу кезінде анкета-хаттар жолданатын пошталық жәшігіңізді көрсетіңіз. Мұндай анкетаны толтырып, толтырылған анкетаны жолдау үшін хаттағы сілтемені басу қажет.

5-Әдіс: Тарату

Тарату – бұл табыс табудың өте жақсы көзі. Тарату жасап оны жүргізу үшін сайттың болуы міндетті емес. Арнайы таратулар қызметін қолдануға болады, мысалы www.maillist.ru, www.content.mail.ru немесе www.subscribe.ru. Таратулардың бұл үш қызметі жеткілікті.

Сіздің табысыңыз тарату жасаудан және онда тұрақты түрде сапалы материалдарды жариялауыңыздан құралады. Нәтижесінде, Сіздің таратуыңызға күннен күнге қатарлары көбейетін жазылушылар жазылады. Сіздің жазылу парағыңызда 1 000 астам жазылушылар болғанда одан табыс алуға болады.

Сіз кез-келген әріптестік бағдарламада тіркеле аласыз және әрбір шығарылымда жазылушыларға қандай да бір коммерциялық ұсыныспен танысуды ұсына аласыз. Нәтижесінде, егер жазылушы үшін өнім қызықты болса, ол оны сатып алады, ал сіз өз пайызыңызға ие боласыз. Сіз тауарды өзіңіздің әріптестік сілтемеңіз бойынша ұсынуыңызға байланысты, осылайша сіз сервис ережесін бұзбайсыз, және сәйкесінше Сіздің таратуыңызды жаппайды.

Табыстың екінші көзі – бұл таратуда мақалалар немесе жасырын жарнамасы бар басқа ақпаратты жариялау болып табылады. Таратуда тікелей жарнаманы жариялауға болмайтындықтан, Сіз жарнама берушімен таратуда өзінің мақаласын жариялап, қолтаңбасында оған қажетті жарнаманы орналастыру жөнінде келісесіз.

6-Әдіс: Интернет-дүкендер арқылы тауарлар мен қызметтерді сату

Тиімділігі бойынша емес, көлемі бойынша екінші – әртүрлі Интернет-дүкендер көмегімен өнімдер немесе қызметтерді сату болып табылады. Алайда табыс табудың бұл әдісі басқалардан ерекшеленеді, себебі сіз сататын өнімге қосымша шығынды талап етеді. Бұл мүмкіндік мысалы бұйымдар мен жабдықтарды тігіп, тоқитын және өзінің еңбегін тегін тарату туралы армандайтын, қолөнершіге қолайлы болуы мүмкін. Бірақ көп сенім туғызатын және дүкен қожайыны Никпен жасырынатын емес, Интернетте танымал тұлға болып табылатын дүкенді таңдау қажет.

Бұл қалай болады?

Сіз Интернеттің ешбір сегментінде сарапшы емессіз делік. Сіз сайтты қалай құру қажет екенін білмейсіз, оны хостингке қалай жүктеп, танымал ету қажет екенін білмейсіз. Соған қарамастан, Сіз тоқылған сөмкелер ұсынасыз.

Бұл жағдайда Сіз өз ақпараттық өніміңізді қандай да бір қызықты қолөнер төңірегінде құра аласыз. Осыдан соң, Сіз басқа адамдардың авторлық жұмыстарын сатуға қабылдайтын Интернет-дүкендердің қожайындарымен байланысасыз да, өз ақпараттық өніміңізді олардың дүкендеріне қосасыз.

Болды! Мұндай нұсқада сіздің жұмысыңыз осымен аяқталды. Енді дүкеннің қожайыны Сіздің ақпаратыңыздың саудасымен, сәйкесінше сіздің өніміңізді өткізумен айналысады. Сіз ештеңе жасамай, біреулердің сіздің сөмкелеріңізді сатып алуын күтіп отырасыз да, өз еңбегіңізбен тапқан ақшаңызды аласыз.

Бұл әдістің жалғыз кемшілігі дүкеннің қожайыны сатылымның пайызын алуы болып табылады. Яғни, әрбір сатылған сөмкеден ол өз пайызын алады. Ал оның қаншалықты болуы нақты Интернет-дүкенге байланысты болады.

7-Әдіс: Делдалдық және іздеу

Интернетте ақша табудың осы әдісінің мәнісі мынада – Сіз мәміле жасау кезінде делдал қызметін атқарасыз. Меніңше – бұл Интернетте сайтсыз табыс табудың ең қарапайым түрі.

Сіз кез-келген мәміленің делдалы ретінде әрекет ете аласыз. Бұл үшін Сізге ештеңені оқып, ештеңені сатып алудың қажеті жоқ. Сіз өз затын сатқысы немесе жасағысы келетін адамды және оны сатып алатын немесе жасай алатын адамды бірден табасыз. Сіздің негізгі табысыңыз – сатып алу бағасы мен сатылым бағасы арасындағы айырма.

Пайыз мөлшерін өзіңіз белгілейсіз.

Міндет – сайттары бар және онда сілтемелерді орналастыру орындарын сатуға ниетті адамдарды табу болып табылады. Сондай-ақ өз сілтемелерін басқа сайттарға салуды қалайтын адамдарды табу қажет.

8-Әдіс: Форумдар, блогтар

Бұл табыс табудың өте қызықты әдісі деуге болады, ол негізінен Интернетте форумдар мен блогтарда сөйлесуді жақсы көретін адамдарға қолайлы.

Бұл табыс көзінің негізгі мәні Сіздің жай ғана форумдарда араласуыңыз болып табылады. Алғаш қарағанда Сіз үшін ешқандай табыс жоқ сияқты. Алайда тереңге үңіліңіз.

Форумдарда араласа отырып, аккаунт баптамаларында сіз форумдағы өзіңіздің әрбір постыңыздың астында автоматты режимде жарияланатын қолтаңба файлы жасай аласыз. Қолтаңба файлында кез-келген жарнамалық қосымшаны тіркей аласыз. Сіз қандай да бір өнім немесе қызметтің әріптестік бағдарламасына сілтемені жаза аласыз, өз қызметтеріңізді қолтаңба файлы арқылы сата аласыз, қолтаңба файлында басқа адамдардың жарнамасын орналастыра аласыз және

мұның барлығы, әрине, жарнама берушінің сыйақысы есебінен жасалады.

Осылайша, жай ғана сөйлесуден ақша табуға болады.

Блогтар да осыған сүйенеді. Сіз блогта қандай да бір жаңалыққа комментарий бересіз де осыдан соң өз қолтаңба файлыңызды тіркейсіз. Бір жағынан блогта мұндай жарнаманы орналастыру блог әкімшілігі үшін ұнай қоймайды. Екінші жағынан, блог авторы, егер сіздің комментарийіңіз мағыналы болса және комментарийдің өзін басып кетпейтін, агрессиялы жарнаманы қамтымаса, өшірмейді. Сондықтан, егер блогта бір нәрсені жарнамалағыңыз келсе – мағыналы комментарийлер жазыңыз.

9-Әдіс: Аукциондар

Сонымен сайтты талап етпейтін табыс табудың соңғы түрі – бұл аукциондар. Оның мәні мынада – Сіз аукционда қандай да бір тауарлар немесе қызметтерді сатасыз, делдалдықпен айналысасыз немесе келесі сатылымдар үшін қызықты лоттар сатып аласыз.

Аукционда келесі жұмыс түрімен айналысуға болады – бұл өз қалаңызда сату үшін лотты сатып алу. Сонымен қатар мысалы қандай да бір автордың шығармалар жинағы сияқты, жеке сатуға немесе бөліп сатуға болатын қызықты үлкен лоттарды сатып алуға болады.

10-Әдіс: Сіздің блогыңыздағы жарнама.

Бұл үшін интернетте тым болмаса бетіңіз, атап айтқанда блогыңыздың болуы қажет. Көптеген компаниялар жеке порталдық коммерциялизациялау мақсатында Сіздің блогыңызда осы порталдың жарнама берушілер баннерін орналастыруды ұсынады.

11-Әдіс: Тест-драйв

Сізге қызмет немесе өнімді тестілеу ұсынылады, осыдан соң Сіз өз оқырмандарыңызбен өнім/қызмет туралы әсерлеріңізбен бөлісесіз. Бұл жарнаманың түрі жарнама берушімен жеке талқыланады.

12-Әдіс: Рефераттар

Схема өте қарапайым – көптеген фирмалар сіздің олардың жүйесіне жаңа пайдаланушылар әкелгеніңіз үшін ақша төлейді. Пайдаланушыны сізбен идентификациялау үшін әріптестік сілтемелер қолданылады – қалыпты адресстен соң әріптер жинағын немесе сандарды теру қажет.

Ұсынылған әдістер көрсеткендей, Интернетте ақша табу жеңіл, тек жұмыс істеуге құлшыныс пен көңіл болса болғаны. Өте көп адамдардың Интернетте табыс таба алмауының негізгі себебі – өте қарапайым. Олар бір батырманы басып, сол мезетте төбеден жауындай ақша жаудыратын батырманы іздейді. Өкінішке орай, мұндай батырма жоқ.

Интернеттегі арнайы машықтар мен білімді талап ететін жұмыс

Дәстүрлі әдістермен қатар, Интернетте өз біліміңіз бен машығыңызды қолдана отырып жұмыс жасау мүмкіндігі бар. Мұндай Интернет табысты Сіз келесі позицияларда қызметтер ұсыну арқылы таба аласыз.

Контексті жарнама

1. Әріптестік бағдарламалар.
2. Тапсырыспен мақалалар жазу.
3. Киберквостинг (оларды ары қарай сату мақсатында «әдемі» домендік аттарды тіркеу).
4. Инвестициялық демеушілік жобаларда табыс табу.
5. Сайттар құрып, верстка жасау.

6. Баннерлер жасау (статистикалық, сондай-ақ динамикалық).
7. Сайттарды оңтайландыру және іздеу жүйесінде алға жылжыту.
8. Бірегей ақылы on-line сервистерді құру.
9. Өз сайтында мәтіндік сілтемелерді сату.
10. Сілтемелердің ақылы каталогын құру.
11. Баннер үшін ақылы орындарды сату.
12. Трафикті қайта бағыттауда (дорвейлерді құру) табыс табу.
13. Расселинг –хостингті қайта сату.
14. Мәтіндерді басқа тілдерге аудару (мысалы, орыс тілінен қазақ тіліне)

Бұл толық тізім емес. Сонымен қатар Сіз бір әдіспен шектелмей, бірнеше қолайлы әдісті таңдай аласыз. Бос уақыт болған жағдайда және қаласаңыз, Интернеттегі табыс қарапайым жұмыс табысын алмастыра алады және тұрақты, сондай-ақ жоғары кірісті табыс көзіне айналуы мүмкін.

Бұл табыстардың көбісі фриланс ретінде жүзеге асады. Бұл тапсырушы, жұмысшы қатысуымен Интернет көмегімен орындалатын кез-келген жұмыс.

Фриланстың негізгі мәні – іс жүзінде Мәскеуде орналасқан фирма қандай да бір тапсырысты орындау үшін Астанада тұратын адамды өзіне тұрақты жұмыс жасау үшін жалдай алады. Яғни, бұл қашықтықтан жұмыс жасау.

Тапсырысшы мен тікелей жұмыскер бір бірін арнайы сайттар арқылы іздейді, бағасы, міндеттер мен мерзімдер туралы келісімге келеді. Осыдан соң жұмыскер не жасау керектігі айтылатын, нақты техникалық тапсырма алады. Жұмыс орындалған соң, тапсырыс беруші жұмыскерге адал еңбекпен тапқан ақшасын төлейді.

Фриланс негізінен тапсырысқа мақалалар жазуды білдіреді.

Алайда осы жолмен басқа да қашықтықтан жасалатын жұмысты орындауға болады.

Виртуалды табыс туралы тарауды аяқтай отырып, интернет арқылы табыс табатын америкалық бір қыздың басынан өткен қызықты оқиғаны еске түсіргім келеді.

Эшли Коуллс қарапайым жоғарғы сынып оқушысына ұқсамайды. Мүмкін бұл оның жылына 1 млн. доллар табыс әкелетін бизнесті 17 жасынан бастап басқаруына байланысты болар. Эшли өзінің анасынан 8 доллар қарызға алып, 14 жасында ашқан WhateverLife.com сайтына басқарады. Бүгінде сайт жыл сайын шамамен миллион доллар табыс әкеледі. Бұл ақша Эшлидің үлкен үй сатып алып, оның бірінші қабатына өз компаниясының кеңсесін орналастыруға мүмкіндік берді.

Эшлидің графикалық дизайнға қызығушылығы әлеуметтік порталдардың танымал бола бастауына тұспа тұс келді. Эшли Myspace.com-да жарияланатын, өзінің достарының беттерінің дизайнын жасады. Эшлидің сүйікті жүрекшелерінің бейнесі бар суреттері көңілді әрі әсерлі болып шықты. Сонымен қоса онда сайттың бағытын айқындаушы танымал өлең жолдары жазылатын. Барлығы WhateverLife.com көмегімен 3 мың беттің дизайны жасалды, олардың үштен бір бөлігін Эшлидің өзі салды.

Күнделікті сайтқа шамамен миллионға жуық адам кіреді. Бұл жағдай жарнама берушілердің назарын аудартты. Алғашқы чекті Эшли 2 мың 700 долларға алды. Екіншісі 5 мың доллар және үшіншісі 10 мың доллар болды. Алғашқы ақша келгенде Эшлидің анасы осылайша тұрақты ақша табу мүмкін екеніне күмәнданған болатын. Алайда Эшли оның қолынан бәрі келетініне сенімді болды. Оның айтқаны келді. Чектер бірінен кейін бірі ағылып жатты, бизнесі өсе берді, соңында олар қазір

тұратын, төрт жатын бөлмелі үй сатып алу үшін жеткілікті ақша жинады. Эшли өзінің анасы Линданы бизнесін басқару үшін көмекші етіп алды. Линда өз қызын мақтан тұтады. Ол бұрын Эшлидің телефон арқылы пиццаға тапсырыс беруге де қысылатын ұялшақ болғанын айтады. Ал бүгінде ол бизнесмендер алдында презентациялар жасайды.

Жасөспірімдер үшін табыс табудың басқа да жолдары

Ең аз төленетін – жарнамаларды жабыстырушы ісінен бастайық. Сізге күніне үш-төрт сағат жұмыс істеу қажет болса да, сіз осы уақыт ішінде жарнама тақталарына және бағаналарға мыңға жуық хабарландырулар жабыстыруыңыз қажет екенін есте ұстаңыз. Ал мұның оңай емес екенін айта кету қажет. Көбінесе мектеп оқушысы бірнеше күн жұмыс істеп, жұмысты тастап кетеді, себебі бұл жұмыс физикалық күшті емес, қажырлықты талап етеді. Мұндай жұмыс үшін жалақы күніне \$2–5 басталады. Төлем күнделікті, сондай-ақ айлық болуы мүмкін.

Енді, үнпарақтарды таратушыларға келейік. Бұл жұмыс аса ауыр емес және көп уақытты шығындамайды. Осы қызмет түрімен айналысуға көптеген оқушылар қарсы емес, алайда үнпарақтар өткен адамдарға емес, жақын маңдағы қоқыс жәшігіне тасталады деген сенімсіздікке байланысты, оларды мұндай жұмысқа ала бермейді. Табысы орташа есеппен жарнама жабыстырушылар табысындай болғанымен, бұл жұмыс әлдеқайда жеңілірек.

Егер екі нұсқа да ұнамаса, қоғамдық тамақтандыру желісінің қандай да бір торабына жұмысқа баруға болады. Онда табыс жақсы төленеді, бірақ көптеген адамдардың бақылауында жұмыс істеу қажет болады. Мұнда өзіндік мансап сатысының да болуы мүмкін. Көбінесе, мұндай жұмыс

еден жуушыдан басталады – үстел үстіне тазалап, еден жууға тура келеді, алайда тікелей асханадағы жұмыскерге дейін өсуге болады. Мұндағы жұмыстың тағы бір артықшылығы, сізді мекеме есебінен тамақтандырады. Сондықтан ақша да табасыз, оның үстіне қарныңыз да тоқ болады. Қоғамдық тамақтандыру қызметкерінің табысы жұмыс сағатына байланысты \$200-ден 300 аралығында болады.

Егер курьер болып жұмыс жасағыңыз келсе, жақсы табыс табу үшін сіз қала картасын игеруге ғана емес, күніне ең кем дегенде бес тапсырысты жеткізуге дайын болуыңыз қажет. Әрине, егер жасыңыз 16 жасқа толмаса және дәрігер анықтамалығы болмаса, кейбір ұйымдарда сізді курьер қызметіне қабылдамауы да мүмкін. Жалақы \$150–400 төңірегінде (не жеткізуіңізге байланысты) болады.

Мектеп оқушысы үміт арта алатын жұмыстардың арасындағы барлық жұмыстардың ішіндегі ең табыстысы – бұл промоутер. Мұнда айына \$600 дейін табуға болады (Промо-акция жүргізуші компанияға байланысты). Көбінесе жарнамалайтын затыңызға байланысты сізге костюм кигізіп, бетіңізді бояуы және осы тауардың қандай жақсы екенін бар дауысыңызбен айқайлатып, гипермаркетті аралатқызуы мүмкін. Егер күш салсаңыз, жақсы ақша табуыңызға болады. Ал егер жұмыс ұнаса, келешекте сіздің табысты менеджер болуыңыз мүмкін.

Өзіңіз байқағандай, мектеп оқушысы үшін табыс табу жолдары көп емес, алайда кәметке толмаған балалардың өз қалта ақшасын табуына мүмкіндік беріп, олардың түзу жолдан таюына жол бермейтін осындай жұмыстардың болуының өзі жақсы емес пе.

Ересектер балалардың дербестікке жетуіне тікелей қатысуға тырысады. Мысалы, курьер қызметінде 40 шақты студент пен

оқушылар қызмет етеді. Бұл компания олар үшін ыңғайлы және қолайлы кесте бойынша жұмыс істеуіне мүмкіндік береді.

Балалар тапсырыс берушілерге газеттер апарды, орталықтың әртүрлі бөлімдерінің тапсырысы бойынша іскерлік құжаттарды жеткізеді.

– Мен күніне төрт сағат жұмыс істеймін және осы үшін айына \$200 аламын, – дейді Миша. – Маған көбінесе ата-анамның берген қалта ақшасы жетпейді, сондықтан мен өзімді өзім қамтамасыз етуге бел байладым. Маған мұндай жұмыс өте ұнайды, себебі достармен қыдыру, аулада футбол ойнау, киноға бару үшін жеткілікті уақыт қалады.

Орталық аймағындағы тазалық пен жайлылық үшін әкімшілік-шаруашылық бөлімінің балалары жауап береді. Оларды әрқашан аулада су құйғыштары мен сыпырғыштарымен кездестіресіз.

– Бұл менің алғашқы жұмыс орным, – Антон бір ай бұрын әкімшілік-шаруашылық бөлімге жұмысқа тұрды. – Мен компанияға демалыс кезінде ақша табуға келген едім.

Компьютерлік тестілеу маған көгалдандыру мамандығы сәйкес екенін анықтады. Енді мен орталықтың аймағындағы гүлзарлар мен ағаштарын күтемін, түскен жапырақтарды жинаймын. Өзіме өте ұнайды, келесі жылы жұмыс істеуге дәл осында тағы келемін деп ойлаймын.

Жаңа қызмет – менеджер көмекшісінің орнына – 12 адам орналасты. Бұл жұмыстың артықшылығы қай бөлімде еңбек етуді өзіңе таңдауға болады.

– Менің міндетіме келушілерді қабылдау, жұмыс іздеп жүрген балаларға қандай бос орындардың бар екенін түсіндіру, оларға құжаттарды дұрыс толтыруға көмектесу, қызметке кіргендерді компанияның деректер базасына енгізу жата-

ды, – дейді еңбекпен қамту жөніндегі менеджердің көмекшісі Ира. – Кейбір балалар әрбір жаз сайын жұмыс іздеуге келеді, себебі мұнда олар тұрақты жалақысы бар қызықты жұмыс табатынын біледі және жұмыс берушінің адалдығына сенімді болады.

– Бала кезімнен дәрігер болуды армандағаныма қарамастан, 3 жыл бойы газет тілшісі болып қызмет етемін. Журналистика мен үшін – өзімді таныту әдісім, хоббиім десе болады, ал дәрігерлік іс – менің алдыма қойған мақсатым, өз өмірімді арнағым келетін іс. Қазір мен медициналық жоғары оқу орнының студентімін, оқу мен жұмысты бірге атқарамын. Дәрігер болмас бұрын медициналық жоғарғы оқу орындарының студенттері өзін әртүрлі салаларда сынайды деп ойлаймын.

Медициналық институттардың ақшаны қажет ететін, бірақ өз саласында жұмыс жасай алмайтын бірінші курс студенттері не істейді? Креативті, белсенді, талантты жастар метро промоутерінен бастап ірі фирмадағы веб-дизайнеріне дейін әртүрлі мамандықтардың шыңдарын бағындыруға асығады.

Танысым Леша хабарландыруларды жабыстырады, бұл біздің тығыз оқу кестесі мен бүкіл қаланы аралайтын жүрісімізді ескеріп, өте қолайлы ойластырылған. Жұмыс істеген айларында ол соңғы модельді, қымбат бағалы телефон сатып алды, бұл үшін қиналған да жоқ, оқуына да кері әсерін тигізген жоқ.

Жоғары сынып оқушысы Ирина косметиканы таратушы болып жұмыс істейді. Ол басқа қыздарға каталогтар таратады. Бойжеткен әр сатылымнан пайыз алады, осылайша оның еңбек ақысы оның қарым-қатынас жасау, тауарын жарнамалау және сатып алушымен тіл табысу қабілетіне байланысты. Айына ол әдетте, \$150 кем таппайды.

Бірінші курс студенті Иван сақтандыру агенті болып жұмыс жасайды. Оның міндеті – адамдарға сақтандыруды сату, осылайша ол түсірген түсімінен өз пайызын алады. Айта кетерлігі, ол бұл салада белгілі жетістіктерге жетті.

Болашақ стоматолог Костя зертханада санитар болып қызмет етеді – препараттардың тазалығын, микроскоптардың бүтіндігін қадағалайды және ғылыми қызметкерлерге көмектеседі. Ол айына шамамен \$250 табыс табады.

Өздеріңіз байқағандай, таңдау бар, тек өзіңіз қалаған жолды таңдасаңыз – жеткілікті.

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ

Мемлекеттік білім беру гранты дегеніміз не?

Мемлекеттік білім беру гранты – бұл кәсіптік білім алуға төлеу үшін, оқу құқығына ие болған студенттерге берілетін ұлттық валютадағы ақша сомасы. Грант Қазақстан Республикасының заңнамасымен қарастырылған шарттарда ақысыз және қайтымсыз беріледі. Мемлекеттік білім беру грантын алған студенттерге сонымен қатар стипендия төленуі де мүмкін.

Мемлекеттік білім беру гранттарының саны мен мамандықтар тізімі жыл сайын Қазақстан Республикасының Үкіметімен (31 наурыздан кешіктірілмей) анықталады және республикалық басылымдарда жарияланады. Мемлекеттік білім беру гранттары үздік оқу үшін «Алтын белгі» белгісімен марапатталғандарды қоспағанда, Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес байқау негізінде бөлінеді, ал «Алтын белгі» иелеріне түсу емтихандарсыз мемлекеттік білім беру гранттары беріледі.

Байқау өткізілген жағдайда грант алуға артықшылықты құқыққа сонымен бірге ата-анасының қамқорлығынсыз қалған балалар мен жетім-балалар, бірінші және екінші топ мүгедектері, медициналық-әлеуметтік сараптау комиссиясының қорытындысына сай сәйкес білім беру ұйымдарында оқу қарсы көрсетілмеген бала жасынан

мүгедектер мен үздік білім туралы құжаттары (куәліктері, аттестаттары, дипломдары) бар азаматтар ие болады.

Грант алған бақытты жандар олар таңдаған мамандық бойынша кадрлар дайындауға лицензиясына ие болған, Қазақстан Республикасының жоғары оқу орындарына қабылдау туралы өтініш бере алады. Өтінішті беру ЖОО оқуға қабылдау үшін негіздеме болып табылады.

Олардың тізімдемесі республикалық басылымдарда әрбір жылдың 1 шілдесіне дейін жарияланады.

Мемлекеттік білім беру гранты бойынша мамандарды даярлауды жүзеге асыратын жоғары оқу орындары түлектерді еңбекпен қамтуға жәрдем жасауы қажет.

Егер студенттер мемлекеттік тапсырыс бойынша оқып, оқудан шығарылса, олар мемлекеттік білім беру гранты бойынша оқу құқығынан айрылады.

Мемлекеттік білім беру гранты негізінде білім алатын тұлға басқа оқу орнына ауысатын болса, мемлекеттік грант мөлшері оның мөлшерін үлкейтпестен түзетілуі қажет.

Грант бойынша білім алушы студентке академиялық демалыс берілген жағдайда, ол білім алу құқығын сақтайды және оның оқуын қаржыландыру демалыс мерзімінен кейін қайта басталатын демалыс кезеңі аралығында тоқтатылады.

Білім беру гранттары нақты мамандықтар, тіл бөлімдері және оқу нысандары бойынша байқау негізінде ҰБТ (ұлттық бірыңғай тестілеу) немесе абитуриенттер өтініш берген мамандық кезектілігіне сәйкес кешенді тестілеу нәтижесіндегі сертификаттар баллдары бойынша беріледі.

Білім беру гранттарын алуға байқау жүргізу кезінде келесі тұлғалар артықшылықты құқыққа ие:

– «Алтын белгі» белгісімен (үздік диплом) марапатталған тұлғалар;

– тізімдемесі білім беру саласындағы уәкілетті органмен анықталатын, соңғы үш жыл ішінде республикалық және халықаралық орындаушылар байқауы мен спорттық жарыстардың (бірінші, екінші және үшінші деңгейлі дипломдарымен марапатталған), жалпы білім беру пәндері бойынша халықаралық олимпиадалар мен ғылыми жарыстардың жеңімпаздары (бірінші, екінші және үшінші деңгейлі дипломдарымен марапатталған),

– сондай-ақ таңдалған мамандығы олимпиада, байқау немесе спорттық жарыс пәніне сәйкес болған шартта ағымдағы жылдың жалпы білім беру пәні бойынша республикалық олимпиадалар мен ғылыми жарыстардың жеңімпаздары (бірінші, екінші және үшінші деңгейлі дипломдарымен марапатталған).

Қайырымдылық гранттары, стипендиялар

Арнайы мемлекеттік стипендия

Бұл стипендия жекеше, сондай-ақ мемлекеттік жоғары оқу орындарының студенттеріне тағайындалады. Олар Қазақстан Республикасы Президентінің академиялық гонорарынан құрылады және әрқайсы айына 2 мың теңге бойынша 6 стипендия көлемінде белгіленеді.

Стипендия алу мүмкіндігіне аздаған адамдардың ғана қолы жетеді. Оны тек барлық оқу кезеңі аралығында жоғары нәтижеге қол жеткізген, ЖОО-ның күндізгі бөлімінің соңғы оқу курсында оқитын, ғылыми-зерттеу жұмысымен айналысатын, сондай-ақ оқу орнының қоғамдық өміріне белсене араласатын студенттер ғана алады.

Арнайы стипендияны алуға кандидатураны ЖОО-ның Ғылыми кеңесі ұсынады.

«Болашақ» халықаралық стипендиясы*

1993 жылдың қараша айында Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың бастамасы бойынша «Болашақ» халықаралық стипендиясы тағайындалды. Бірінші рет посткеңестік кеңістіктегі мемлекет тарихында талантты жастардың мемлекет есебінен шетелдерден білім алуларына мүмкіншілік туды.

Бүгінгі таңдағы жас және талантты қазақстандықтар үшін дүниежүзінің 30 мемлекетінің 630-дан астам жетекші жоғарғы оқу орындарында білім алуларына мүмкіндік бар, ал «Болашақ» бағдарламасының түлектері мемлекеттік қызметте, білім және денсаулық жүйесінде, ұлттық компанияларда қызмет атқарып, батыстың менеджмент пен стандартын өз салаларында енгізуде.

Халықаралық стипендияға үміткер бірыңғай ұлттық тестілеуде 90-нан жоғары балл алуы қажет. Құжаттарды Халықаралық бағдарламалар орталығына поштамен немесе мына мекен-жайға әкелуі қажет: Астана қаласы, Иманбаев көшесі, 16.

Байқауға қатысу үшін үміткер 18 жасқа толуы қажет. Алдымен сіз білім алғыңыз келген шетелдік университетпен хабарласуыңыз қажет. Іріктеу байқауына қатысу үшін жоғары оқу орнының шақыртуы мен көзделген жетекшінің келісімі, сондай-ақ онымен келісілген ғылыми жұмыстың толық жоспарын ұсыну қажет.

«Болашақ» бағдарламасының негізгі қағидаттары:

- үміткерлерді дайындаудың жоғары деңгейі;
- елімізде және одан тыс жерлерде бағдарламаның оң бейнесін сақтап қалу;

* www.bolashak.kz, www.edu-cip.kz

– конкурстық іріктеуді ашықтық және әділдік қағидаттары бойынша өткізу;

– стипендия иегерлерін әлемнің үздік университеттеріне жіберу.

Бүгінгі таңда елімізде ғылым мен инновация саласында ұзақ мерзімді бағдарламалар жасалып, іске асырылуда, ұлттық ғылыми зертханалар мен орталықтар құрылуда, холдингтер мен ұлттық компаниялар түріндегі өндіріс интеграциясы жүруде. Алайда бұл шаралардың барлығы тығырыққа тіреледі – бұл білікті ғылыми және педагогикалық кадрларды, техникалық және медициналық мамандықтар саласындағы мамандардың жеткіліксіздігі.

Бұл проблеманы шешу үшін «Болашақ» бағдарламасы аясында жыл сайын «Болашақ» халықаралық стипендиясын тағайындау үшін басым мамандықтар тізімі жасалады (Тізім). Тізімді жасау кезінде Қазақстанның мемлекеттік органдары мен мекемелерінде, ұлттық компанияларда және мемлекеттік холдингтерде, жоғары оқу орындары мен ғылыми-зерттеу орталықтарында шетелдік білімі бар кадрлар қажеттілігіне талдау жүргізіледі. Сонымен қатар, әртүрлі салалар мен бағыттарда ұзақ мерзімдік мемлекеттік дамыту бағдарламаларына баса көңіл аударылады.

2008 жылы Тізімдегі 89 бекітілген мамандықтардың ішінде техникалық мамандықтардың саны 52 атауға жетті, сондай-ақ Тізімге 23 гуманитарлық және 14 медициналық мамандықтар кірді.

Бірнеше басым бағыттарды атап өтейік:

1. Биотехнология (гендік инженерия, молекулярлық биология, генетика, биоинженерия, вирусология, иммунология)
2. Нанотехнология
3. «Авиазымыран құрылысы» саласындағы инжиниринг
4. Ғарыштық техника және технология

5. Әуе көлігінің қозғалысын басқару
6. Ұшу аппараттары мен қозғалтқыштарын техникалық пайдалану, тіршілікті қамтамасыз ету жүйесі мен әуе кемелерін қорғау
7. Ұшу аппараттарын ұшуда пайдалану
8. «Теңіз техникасы және технологиясы», «кеменің күш және энергетикалық қондырғылары, кеме жасау»
9. Теңізде кеме жүргізу
10. Атомдық өнеркәсіп
11. Мехатроника
12. Телекоммуникациялар
13. Статистика
14. Көлік тасымалдары саласындағы басқару
15. Халықаралық құқық
16. Адам ресурстарын басқару
17. Мемлекеттік саясат

Коммерциялық және коммерциялық емес қорлар

Мемлекеттік стипендиядан басқа, көптеген қорлар студенттерге шетелде білім алудың кең бағдарламасын ұсынуға дайын. Ұйымдар жыл сайын қандай да бір ЖОО-да оқу кезінде стипендия алуға байқау жариялайды.

Студенттермен қатар, мектеп оқушылары да қатыса алатын, жарыстар аясында берілетін, басқа да қызықты ынталандыру стипендиялары бар.

SIFE ***ғаламдық жастар ұйымы*** (Students In Free Enterprise немесе «еркін кәсіпкерліктегі студенттер») – әлемнің қырықтан астам елдерінде 1500 астам университеттерді қамтиды. SIFE мақсаты «еркін кәсіпкерлік идеяларын және нарықтық экономика қағидаларын тарату» мақсатында студенттерден мүмкіндігінше көп командалар құру болып табылады.

TIFE (Teenagers In Free Enterprise) SIFE «кіші» жоба болып табылады, ол бес жыл аралығында Қырғызстанда Орталық Азия Америкалық университетінің SIFE командасымен іске асырылып келеді.

Бұл ұйымның қызметінің ерекшелігі ол тинейджерлер арасында тұрақты түрде жарыстар өткізіп тұрады, бұл жарыстарда мектеп оқушылары өзінің бизнес-жобаларын ұсыну мүмкіндігіне ие болады.

Байқау қатысушыларының негізгі міндеті – бұл 10 000 АҚШ долларына бизнес-жоспарды құру. Командаларға мерзімдер беріледі, әдетте бұл бірнеше апта. Осы уақыт аралығында балалар бизнестің таңдалған бағытын зерттеп, үйлестіруші қолдауымен нарық анализін жасауы қажет. Жеңімпаз-жоба шынайы, сапалы жасалған және табысты болуы қажет. Оған мектеп оқушылары мен студенттер қатыса алады.

Еуропа Кеңесі мен Еуропалық Одақтың Құрылтай органдары Қазақстанда білім беру жүйесін дамыту бойынша ауқымды жұмыс жүргізбекші. Ұлттық еуропалық құрылымдарының жастар саясатының білім беру, қозғалыс еркіндігі, еңбекпен қамту және кәсіби дайындық, жастарды ерікті қызметке тарту, жастардың ақпараттық технологияларды игеруі, мәдени даму, ЕО елдерінің және басқа мемлекеттердің жастарының жақындасуы, жастардың азаматтық белсенділігін ынталандыру, адам құқығын қорғау саласында білім беру, мәдени аралық диалогқа жағдай жасау сияқты негізгі бағыттары бар.

Жастар саясатын жүзеге асырудың келесі әдістері қызығушылық тудырады:

– ЕО-ғы білім беруді төлеу жүйесі (білім беру үлесіне ЕО мүшелері мемлекеттік бюджеттің 9-дан 16% дейін бөледі). Ақылы жоғары білімді көптеген елдерде табысы орта және жоғары жанұялар аз қамтылған жанұяларға қарағанда жоғары ақы төлейді, ал аз қамтылған жанұялар гранттар, несиелер,

жәрдемақылар, салық жеңілдіктері есебінен оқу төлемінен толық немесе жартылай босатылады;

– ЕО білім беру бағдарламалары («Эразм», «Комет», «Сократ», «Леонардо да Винчи», «Минерва» и др.), студенттер, оқытушылар және жас ғалымдармен «алмасуға», олардың тілдік тәжірибелерін жетілдіруге бағытталған.

Осы бағдарламалардың бірінің мақсаты Еуро одақ елдерінің ТМД елдерінің жастар байланысын күшейту болып табылады:

– Еуропалық жастар қорымен арнайы құрылған жастар жобасын қаржыландыру;

– халықтар арасындағы бірлік пен төзімділікті тәрбиелеуге, ксенофобиямен күреске, жастарды мәдениет пен концессиялар диалогына тартуға және т.б. бағытталған бағдарламалар мен жобалар. Еуропада мұндай бағдарламалар негізінен мемлекеттік құрылымдардың үйлестіру ролімен әртүрлі үкіметтік емес ұйымдардың күшімен іске асырылады және байырғы тұрғындардан тұратын топтар мен мигранттар өкілдерінен, сондай-ақ ұстаздар мен сарапшылардан тұрады.

Әртүрлі қорлар мен ұйымдар білім берумен алмасу бойынша Еуропа елдеріне шақырады.

Осындай қорлардың бірі «Ержан Тәтішев қоры» ҚҚ болып табылады. Қор жоғары оқу орындары түлектері, қаржы, экономика және банк ісі саласында магистр деңгейін алуға ниетті жас мамандар үшін, Гарвардта және Лондонның Экономика мектебінде оқуға білім беру гранттарына байқау жариялайды.

Бағдарлама мақсаты – қаржы, экономика және банк ісі саласында магистр деңгейін алғысы келетін, жаңа білім мен білікті игеруге құлшынысы бар, көшбасшылықтың айқын қасиеттеріне ие жастарды қолдау.

Бағдарламаға қатысу үшін Лондонның Экономика және Саяси ғылымдар Мектебінде (LSE) және Гарвард Университетінің Бизнес Мектебінде (HBS) магистр атағын алғысы келетін, жас мамандар, жоғары оқу орындарының түлектері шақырылады.

Бағдарламаға Қазақстан азаматтары, сондай-ақ Әзірбайжан, Армения, Белоруссия, Грузия, Қырғызстан, Ресей, Тәжікстан, Украина азаматтары да қатыса алады.

Іріктеуден өткен және LSE және HBS оқуға қабылданған тұлғалар LSE және HBS магистратурасында оқу үшін грант алуға үміткер бола алады.

«Білім-Орталық Азия» Білім беру Қоры жыл сайын ынталандыру стипендияларының Орталық-Азия Қорының бағдарламасына қатысуға байқау өткізеді. Бағдарлама бакалавр, магистр немесе ғылым докторына күндізгі бөлім ақылы негізде білім алып жатқан студенттерге нақты қаржылық қолдау көрсету үшін құрылған.

Жобаның негізгі мақсаты – Қазақстанның жоғары оқу орындары мен бизнес секторының тиімді байланысын орнату және дамыту. Бұл ЖОО-на кәсіби мамандарды даярлады жетілдіруге, түлектер үшін еңбекпен қамту проблемасын жеңілдетуге, және осылайша заманауи еңбек нарығының талаптарына қарқынды жауап беруге мүмкіндік береді.

Жоба келесі мамандықтар бойынша білім алатын студенттерден өтініштерді байқау арқылы іріктеу негізінде жүргізіледі: менеджмент, қаржы, мұнай және газ өнеркәсібі, геология. Байқау жеңімпаздарына Қазақстанның жетекші ЖОО-да бір жылдық оқу құнын толық немесе жартылай өтеу үшін стипендия ұсынылады.

FLEX – жоғары сынып оқушыларына арналған коммерциялық емес алмасу бағдарламасы, бұл бағдарламаны құруға

АҚШ сенаторы Билл Брэдли мұрындық болған. Бағдарлама толығымен АҚШ үкіметімен қаржыландырылады. Өткен 16 жыл ішінде 19 мыңнан астам жоғары сынып оқушылары FLEX бағдарламасы бойынша Америкаға барып, сонда америкалық мектептерде оқып, америкалық қабылдаушы жанұяларда бір жыл тұрды.

Бағдарлама қамтамасыз етеді:

- Қатысушының америкалық қабылдаушы жанұясында тұруын;

- АҚШ орта мектебінде оқуды;

- АҚШ-тағы тұратын үйі мен мектебіне дейін және кері қарай тегін жол жүруді;

- Ай сайынғы стипендияны;

- АҚШ-қа келгенше дейін туындаған ауруларды емдеуді өтемейтін медициналық сақтандыруды.

Бағдарлама қатысушыларын іріктеу Халықаралық білім беру жөніндегі Америкалық кеңес өткізетін ашық байқау негізінде, білім беру және халықаралық алмасулар саласында жоғары білікті мамандардан тұратын, АҚШ-тағы тәуелсіз комиссиялармен жүзеге асырылады. АҚШ үкіметімен қолдау жасалатын және Еуразия мемлекеттерімен өзара түсіністікті дамытуға бағытталған, алмасу саласындағы барлық бастамалар сияқты, FLEX бағдарламасының қатысушыларын іріктеу төмендегі тізілген талаптарға жауап беретін, барлық жоғары сынып оқушылары үшін ашық және тегін болатын, байқау негізінде жүргізіледі.

Байқауға қатысқысы келетіндердің барлығы міндетті:

1. Олардың елдері үшін белгіленген жас мөлшері/сынып* талаптарына сай келу:

- Қазақстанда –9, 10 сынып оқушылары және лицейде немесе колледжде 1-жыл оқушы, 1992 жылдың 1 қаңтарынан бастап 1994 жылдың 15 шілдесіне дейінгі мерзімде туғандар;

– Түркменстанда – 1992 жылдың 1 қаңтарынан бастап 1994 жылдың 15 шілдесіне дейінгі мерзімде туған, оқушылар.

2. Байқаудың өткізілу сәтінде орта мектепте оқу.

3. Бағаларының жақсы және үздік болуы.

4. Бұрын ағылшын тілін оқу және байқауға қатысу сәтінде жақсы білімін көрсету.

5. Америкалық кіру визасын беру бойынша талаптарға жауап беру.

6. Әзірбайжан, Армения, Грузия, Қазақстан, Қырғызстан, Молдова, Ресей, Тәжікстан, Түркменстан немесе Украина азаматы болу және ол байқауға қатысқан елде шетелдік төлқұжат алу.

Мүмкіндіктері шектеулі балалар да байқауға қатысуға шақырылады.

Samsung Electronics компаниясы MS (Master of Science) Genius Scholarship Program GSP-SNU және MBA (Master of Business Administration) Genius Scholarship Program GSP-SKK халықаралық стипендиялы білім алу бағдарламасына жоғары курс студенттері, аспиранттар мен жоғары оқу орындарының түлектерін қабылдаудың ашылуы туралы жариялайды.

MS Genius Scholarship Program GSP-SNU бағдарламасының мақсаты – әлемнің алдыңғы қатарлы ғылыми-зерттеу орталықтары үшін электроника және компьютерлік техника саласында жетекші мамандарды дайындау.

Samsung компаниясының MS Бағдарламасының артықшылықтары:

1. Компьютерлік техника және электроника магистрі бағдарламасы бойынша күндізгі білім алу формасы (өндірістен қол үзіп 2 жыл).

2. Samsung Electronics компаниясының зертханаларында ғылымның алдыңғы шебінде ғылыми-зерттеулік жұмыстарды жүргізу.

3. Ресейлік университеттерде алған іргелі білімдерді коммерциялық өнімді құруға бағытталған қолданбалы зерттеулерді жүргізу үшін қолдану.

4. Оқу аяқталған соң Samsung Electronics компаниясының ғылыми-зерттеу орталықтарында қызметке орналасу.

5. Samsung Electronics компаниясының елдері арасында ұшу және оқу шығындарын өтеу.

6. Seoul National University студенттік қалашықта тұрғын үйді ұсыну және оқу уақытында стипендия төлеу (айына 1000 АҚШ доллары).

К.И. Замараев атындағы халықаралық қайырымдылық ғылыми қоры Ресей, ТМД және алыс шетелдің ірі ғылыми орталықтарында қысқа мерзімді ғылыми тәжірибе жинақтаудан өту үшін 2009 жылғы Қордың атаулы стипендияларын ізденушілерге байқау жариялайды.

Байқауға химиялық катализ, физика химиялық беткей, зерттеудің физикалық әдістері саласында және аралас салаларда зерттеулермен айналысушы, 35 жасқа дейінгі жас ғалымдар қатыса алады.

Ізденушілер өзінің тәжірибе алатын жерлерін өздері ұсына алады.

Тәжірибе жинақтау мақсаты – осы ғылыми бағытта біліктілікті арттыру, ғылыми зерттеулердің жаңа заманауи әдістерін игеру.

Ресей бойынша стипендиялар мөлшері айына 37 мың рубль. Алыс шетелдер үшін – 67 мың рубль. ТМД елдерінің бағдарлама қатысушылары тарапынан стипендияны қоса қаржыландыру мүмкін.

Байқауға берілген өтініште анкетадан басқа, жас ғалым жұмыс жасайтын құрылымдық бөлімше басшысының қолы қойылған, ғылыми тәжірибе жинақтау қажеттілігінің не-

гіздемесі, сондай-ақ мөрмен куәландырылған, Институт директорының қолы қойылған хат жолдануы қажет.

Үндістандық Технологиялар Институты (ИТ) Рурки қ. (Үндістан) су ресурстарын дамыту, Суды ирригацияны және Гидрологияны Басқару сияқты салаларда Үндістан Үкіметінің ИТЕС стипендиялы бағдарламасы бойынша гранттар ұсынады.

Курстардың екі түрі ұсынылады:

(1) Технология Магистрі дәрежесіне екі жылдық курстар.

(2) Сертификат алуға бір жылдық курстар.

Кандидаттар ағылшын тілін жақсы білуі қажет, себебі оқу ағылшын тілінде жүргізіледі. Бұл бағдарламалар бойынша қабылдау үшін минимальды біліктілік талаптары: Физика/Химия/Геология/География/Геофизика немесе Қоршаған орта туралы Ғылым бойынша магистр деңгейі немесе екі жылдық жұмыс тәжірибесі. Курстар 20-21 шілдеден басталады. Су ресурстарының гидрологиясы бойынша шетелдік қызметкерлер үшін қарастырылған орын саны – 10 және Су ресурстарын Дамыту Басқармасы бойынша – 20 орын.

Еуразия және Орталық Азияда студенттерді алмастырудың халықаралық бағдарламасы (Global UGRAD). Бұл АҚШ Мемлекеттік департаментінің Білім беру және мәдени бағдарламалар бөлімінің бағдарламасы. UGRAD бағдарламасы Армения, Әзірбайжан, Белоруссия, Грузия, Қазақстан, Қырғызстан, Молдова, Ресей Федерациясы, Тәжікстан, Түркменстан, Украина және Өзбекстанның жоғары оқу орындарының күндізгі бөлімдегі 1, 2 және 3* курс (* 5 жылдық немесе 6 жылдық жүйе бойынша білім алушы) студенттерге АҚШ-тың университетінде немесе колледжінде дәреже алмай 1 академиялық жыл аралығында оқуды ұсынады. Барлық қатысушылар ашық байқау негізінде іріктеледі.

Мамандықтар: Бухгалтерлік есеп, Ауыл шаруашылығы, Антропология, Биология, Бизнес, Химия, Ақпараттық технологиялар, Қылмыстық құқық, Экономика, Білім беру, Инженерлік іс, Табиғи ресурстарды басқару, Геология, Сервис және туризм саласында басқару, Халықаралық қатынастар, Журналистика, Бұқаралық коммуникация, Заңтану, Физика, Саясаттану, Психология, Әлеуметтану, Қалалық жоспарлау, Америкатану.

Басқа да мамандықтар қарастырылуы мүмкін.

Бағдарламаның барлық қатысушылары:

АҚШ-тың университетінде немесе колледжінде 1 академиялық жыл аралығында оқу оқиды; Бірінші семестр аралығында АҚШ территориясындағы түскен қалаларында 20 немесе одан көп сағатты волонтерлі жұмысқа арнайды; Екінші семестр аралығында кәсіби тәжірибеден өтеді.

Өтініш беру сәтінде 1 курста оқитын студенттер қабылдаушы жанұяларда немесе жатақханаларда тұрады және екі жылдық колледждерде оқиды. Өтініш беру сәтінде 2 және 3 курстарда оқитын студенттер жатақханаларда тұрады және төрт жылдық колледждер мен университеттерде оқиды.

Бағдарлама толық қаржыландыруды қамтамасыз етеді және сонымен қатар:

Америкалық J-1 визасын алуға қолдау;

АҚШ-тағы қабылдаушы университеттен туған қаласына дейінгі жолды және кері төлеу;

Жартылай медициналық сақтандыру;

АҚШ-та оқуды төлеу;

АҚШ-та тұруды және тамақтануды төлеу;

Айлық стипендияны;

Оқу әдебиетін сатып алу қаражаты мен

Бағдарлама түлектері үшін кәсіби өсімнің кең мүмкіндіктерін ұсынады.

ГЛОССАРИЙ

Авальды несие

Банк несие, төлемдер, жеткізілімдер және т.б. бойынша кепілдік беру формасында клиент міндеттіліктері бойынша жауапкершілікті өз мойнына алатын несие формасы.

Автоматты түрде жаңартылатын несие

Белгілі мерзім аралығындағы банк несиесі, бұл мерзім аралығында біртіндеп немесе бір мезетте несие құралдарын таңдауға және несиені толық немесе ішінара өтеуге жол беріледі. Несиені өтеу шотына енгізілген сомалар несие сомасы толық өтелгенше қайта қарызға алына алады. Несиелік келісімнің қолданыс мерзімі өткен соң «оқ» әдісімен қарыздың негізгі сомасының төлемі жүргізіледі, сондай-ақ несие бойынша қалған пайыздар төленеді. Кейде несиені өтеу ол бойынша пайыздар мен негізгі қарыз сомасының бір бөлігінің төлемдері формасында жүргізіледі.

Агрессивті инвестициялық стратегия

Мақсаты максималдық табысқа жету болып табылатын, портфельді басқару әдісі. Агрессивті инвесторлар портфелінде акциялардың үлес салмағы тәуекелі аз қарыздық міндеттіліктер пайызына қарағанда жоғары.

Азаматтық жауапкершілік

Сақтандыру объектісін қолдану немесе оған иелік ету нәтижесінде үшінші тұлғалардың денсаулығына, өміріне және мүлкіне тигізуі мүмкін зиян немесе залал үшін үшінші тұлғалар алдындағы жауапкершілігі. Азаматтық жауапкершілік сонымен қатар шарттық міндеттерді бұзған немесе абайсызда құқық бұзған жағдайда туындауы мүмкін.

Аккаунт

Сіздің атыңызға, лақап атыңызға немесе e-mail-ға тіркелген, жобадағы шот.

Акция

Акция – бұл акционерлік қоғам капиталына белгілі ақша сомасының салынғанын куәландыратын, және дивиденд түрінде компанияның табысының бір бөлігін алуға және кәсіпорынды басқаруға қатысуға иесінің құқығын бекітетін, эмиссиялық бағалы қағаз. Акциялар ірі табыс алу үшін өзінің капиталын тәуекелге тігуге дайын, инвесторлар үшін ең оңтайлы қаржылық құрал. Акцияның екі түрі бар: артықшылықты және қарапайым. Артықшылықты акция – бірінші кезекте белгілі дивиденд алуға құқық береді. Акционерлер жиналысында дауыс беру құқығы АҚ Жарғысына және Қазақстандық заңнамаға сәйкес анықталады. Қарапайым акция – акционерлік капитал бірлігі, ол бойынша дивидендтер артықшылықты акциялар бойынша дивидендтер төленген соң төленеді. Бұл акциялар бойынша дивидендтер мөлшері АҚ қызметінің тиімділігіне және акционерлердің жалпы жиналысының шешіміне тәуелді. Қарапайым акцияның иесі АҚ қызметіне қатысты барлық мәселе бойынша акционерлер жиналысында дауыс құқығына ие.

Андеррайтинг

1. Несиені өтеу мүмкіндігін бағалау. Андеррайтинг Несие берушімен (банкпен) белгіленген тәртіпте, тікелей Заем алушының төлем қабілетін зерттеу мен талдауды, сондай-ақ ипотекалық несиеге өтініш бойынша оң шешімді қабылдау немесе қарызды ұсынудан бас тартуды білдіреді. Несиені өтеу мүмкіндігін бағалау кезінде үш негізгі сәт белгіленеді: заем алушының несиені өтеу қабілеті (заем алушының табыс деңгейін бағалау), заем алушының несиені өтеу дайындығы (заем алушының несиесі тарихын талдау) және кепілге қойылатын мүлік несиесі беру үшін жеткілікті қамсыздандыру болатынын анықтау (мүлікті тәуелсіз бағалау нәтижелерін талдау).

2. Бағалы қағаздарды көпшілік жариялау бойынша әдетте олардың қызметін инвестициялық банктер орындайтын делдалдар арқылы орналастыру. Соңғылары бағалы қағаздарды шығарушы компаниялардан алдын ала белгіленген баға бойынша сатып алады және содан соң оларды жоғары бағамен жеке немесе институционалды инвесторлар арасында орналастырады.

3. Акцияларға жазылу.

4. Жылжымайтын мүлікті сақтандыруға қабылдау.

Аннуитетті төлем

1. Аннуитетті төлем — уақыттың тең бөліктері сайын несиелік міндеттемелер бойынша тең мөлшерлі аударымдар.

2. Заем алушының қарызды төлеу үшін төлейтін мерзімді (жылдық немесе ай сайынғы) төлем; заем және ол бойынша пайызды амортизациялауға арналған.

Атаулы пайыздық мөлшерлеме

Инфляцияны ескермей есептелген пайыздық мөлшерлеме.

Ауыспалы мөлшерлемесі бар заем

Пайыздық мөлшерлеме бойынша ұсынылатын заем, ол есептік мөлшерлеме немесе LIBOR сияқты, базалық пайыздық мөлшерлемеге тәуелді ауытқып тұрады.

Ашық инвестициялық қорлар

Ашық қорлар инвесторларға қорлардың жарналарын талап ету бойынша, яғни инвестор ақша салғанда немесе алғанда сатуға және сатып алуға мүмкіндік береді. Бұл әдетте күнделікті болады (жұмыс күндерінде), және қордың жиынтық активтері қаражаттардың құйылуы немесе қайтуы шамасына қарай өседі немесе азаяды.

Бай (buy)

Сатып алу (қор нарығында трейдерлермен қолданылады).

Банк бақылауы

Банктің берілген несиелерін мақсатты қолданылуы немесе төлем қабілетсіз борышкердің оны банкрот деп танығанша қаражаттарын шығындауын бақылауға алуы.

Банк қарызы

Пайыз төлемімен несиеге ұсынылған банктің ақшалай қаражаттары.

Банк мөлшерлемесі

Пайызда өрнектелген, ақша қарызын пайдалану үшін банкке төленетін төлем мөлшері.

Банктік несие

Банктердің ақшалай формада ұсынылатын несиесі. Банктік несие қатаң мақсатты және жедел сипатқа ие. Әдетте банктер

несиені қамсыздандыруды талап етеді. Банктік несие меншікті және тартылған капиталдан ұсынылады және қарыздар беру, вексельдерді есепке алу және басқалар түрінде жүзеге асырылады.

Банкроттық

Төрелік сотпен борышкердің ақшалай міндеттіліктер бойынша несие берушілер талабын толық көлемде қанағаттандыра алмауының және (немесе) міндетті төлемдерін төлеу бойынша міндеттерін орындау қабілетсіздігінің танылуы.

Бастапқы инвестициялар

Инвестор бірінші капитал салымы ретінде өзара ортақ қорға енгізуге міндетті сома.

Батч (Batch)

Төлем жүйелеріндегі аударым номері.

Бекітілген пайыздық мөлшерлемесі бар заем

Заем алушымен төленетін мөлшерлемесі оның бар мерзімі аралығында бекітілетін заем.

Бид (bid)

Сатып алуға ұсыныс.

Бондтар (bonds)

Облигациялар.

Бульён (E-bullion)

Вебмани (WebMoney, WM) төлем жүйесі – төлем жүйесі

Бұқалар

Жоғарылауға ойнаушы, трейдерлер.

Бұқалар нарығы

Дамушы нарық.

Біріктірілген несие

Ай сайынғы қарыздық төлемдерді азайту мақсатында басқа несиелерді біріктіретін немесе қайта қаржыландыратын несие.

Дисконтты тармақ

1. Несие сомасынан бір пайыз
2. Несие берушінің несие беру кезінде алатын төлемі.

Дискретті пайыздар

Белгіленген және бірдей уақыт интервалдары үшін есептелетін пайыздар.

Есептеу мерзімі

Пайыздар есептелетін, уақыт интервалы.

Жазатайым жағдай

Сақтандырылған тұлғаның шарт мерзімі аралығында орын алып, үшінші тұлғалардың қылмыстық әрекеттерін қоспағанда, ЖКО, өрт, жарылыс, табиғи құбылыстар нәтижесінде дене жарақаттарына (өлімге) әкелген, кенеттен тыс қысқа мерзімді сыртқы оқиға.

Жауапсыз несие

Несие беруші мен заем алушының келісімінсіз шарттары өзгертіле алмайтын несие. Бланкті несие.

Бағалы қағаздармен немесе материалды құндылықтармен қамсыздандырылмайтын несиесі. Бланкті несиелерді банкпен ұзақ мерзімді іскерлік қатынастары бар және жоғары төлем қабілетті клиенттер пайдаланады.

Жедел аванс

Алдын ала мәлімдемемен белгіленген мерзімде несиесі берушіге қайтарылуы тиіс пайыздық несиесі.

Жедел несиесі

Әдетте өзгермелі пайыздық мөлшерлемелі болатын, өтеу мерзімі 2-ден 10 жылға дейін мерзімді құрайтын және өтеу алдын ала жасалған кесте бойынша жүргізілетін банктік несиесі.

Жеке тұлғалардың скорингі

Клиенттердің табысы, жас мөлшері, отбасылық жағдай сияқты, әртүрлі сипаттамаларына негізделген, несиелеу тәуекелін бағалау әдісі.

Жеңілдікті несиесі

Нарықтық деңгейден төмен мөлшерлеме бойынша ұзақ мерзімге берілетін несиесі.

Заем алушының төлем қабілеттігі

Заем алушының дер кезінде несиені өтеу қабілеті. Табыстар мен шығындар анализін шамалайды.

Заем алушы

1. Қарыз берілетін тұлға немесе кәсіпорын.
2. Ұсынылған несиесі төлемін, алынған қаражаттардың қайтарылуын кепілдеуші, міндеттіліктерді өзіне алған, заем, несиені алушы.

Заем алушының несиелік тарихы

Несиелік мәмілелердің шартынан туындайтын міндеттіліктерді орындау және қарыз алу ережелерін заем алушы қаншалықты жақсы орындайтынын куәландырушы деректер. Клиенттің қаржылық жағдайын, несиелерді қайтару тиынақтылығын және т.б. сипаттаушы, банктің ішкі құжаты.

Заклад актісі

Компанияның немесе жеке тұлғаның оған тиесілі мүлкін өзінің қарызына кепілге қоюға келісімін растайтын және қарызын төлемеген жағдайда кепілге қойылған активтеріне иелік құқығын несие берушіге беретін қарыздық құрал. Заклад актісі борышкермен есеп айырысу сәтіне дейін несие беруші қолында болады, содан соң ол жойылады. Заклад актісі компанияның барлық мүлкіне бір дана түрінде шығарылады.

Инвестициялар портфелі

Бұл қорды құрайтын әртүрлі қаржылық активтердің жиынтығы.

Инвестициялық декларация

Инвестициялық декларация қор ережелерінің бір бөлігі болып табылады және қорды құрайтын қаражаттарды инвестициялау бағыттары мен негізгі мақсаттарын ашуға бағытталған.

Инвестициялық жарна

Бұл қорды құрайтын мүліктегі оның иесінің үлесі. Заңды түрде инвестициялық жарна оның иесінің басқарушы компаниядан осы жарнаны сатып алуын талап ету құқығын білдіреді. Және ол Қор Ережелерімен қатаң анықталған мерзімде оны орындауы қажет. Жарна иесінде болғанда, ол оған нақты ақша түсірмейді. Оларды тек пайдан айрылып,

яғни басқарушы компанияға оны сатып алу бағасы бойынша «қайтарып» табыс табуға болады. Жарнаға акциялар сияқты, дивидендтер немесе облигацияларға сияқты пайыздар есептемейді. Соған қарамастан, ол «инвестор оны сатып алған бағасы мен басқарушы компанияның жарнаны сатып алу бағасы арасындағы оң айырма түрінде» табыс әкеледі. Егер айырма теріс болса, инвестор шығын көтереді. Бұл ретте нарық факторлары немесе сәтсіз басқару нәтижесінде ақшаны жоғалту тәуекелін үлесші өзіне қабылдайды.

Ипотекалық агент

1. Ерекше қызметі ипотекамен қамсыздандырылған несиелер (заемдер) талап ету құқығын және кепіл актісін сатып алу болып табылатын, мамандандырылған коммерциялық ұйым;

2. Ипотекалық өтеумен облигациялар эмиссиясын жүзеге асыру құқығы ұсынылатын ұйым.

Ипотекалық бағалы қағаз

Кепіл актілерімен қамсыздандырылған бағалы қағаз.

Ипотекалық бағалы қағаздар

Бір немесе бірнеше ипотекалық несие бойынша міндеттіліктер көмегімен қайта қаржыландырылатын, эмитенттің борыштық бағалы қағаздары.

Ипотекалық банк

Ипотекалық несие мен ипотекаларды қайта сату да маманданған банк.

Ипотекалық вексель

Ипотекалық несие мен ол бойынша пайыздарды өтеудің жазбаша міндеттілігі. Ипотекалық вексель негізгі қарыз со-

масы, пайыздық мөлшерлеме, өтеу шарттары көрсетілетін, жай вексель түрінде болады. Ипотекалық вексель несиені қамсыздандыруға ұсынылған меншікке құқықты береді.

Ипотекалық қарыз коэффициенті (loan to value ratio)

Ипотекалық несие сомасы (ипотекалық қарыздың негізгі сомасы) мен сатып алынған жылжымайтын мүлік арасындағы ара қатынас.

Ипотекалық өтеу

Ипотекамен қамсыздандырылған несие шарты бойынша талап ету құқығы.

Иық

Заем қаражаттары.

Кепіл

Азаматтық құқықта – кепіл берушінің меншігіндегі және заемды өтеуді кепілдеуші ішінара немесе толық қамсыздандыру болып қызмет ететін мүлік немесе басқа да құндылықтар. Кепіл кепілді ұстаушыға заттай күйінде немесе кепіл міндеттілігі түрінде алуға құжатты түрде бекітілген құқық түрінде беріле алады.

Кепіл беруші

1. Тұрғын үйді сатып алуға несие (заем, қарыз) алушы;
2. Жылжымайтын мүлік кепілі туралы шарттың (ипотека туралы шарттың) ипотекамен қамсыздандырылған, міндеттілік бойынша қарызгер болып табылатын, тараптарының бірі;
3. Несие берушіге оның алдындағы өз міндеттіліктерін қамтамасыз ету мақсатында өзіне тиесілі мүлкін беруші заңды немесе жеке тұлға.

Кепіл ұстаушы

Атына мүлік немесе бағалы қағаздар кепілі рәсімделген, кепілмен міндеттілік қамсыздандырылған несие беруші. Кепіл ұстаушы кепілге қойылған мүлікке кепіл құқығының иегері болып табылады.

Кепілденген қарыз

Ақша мәнінде тепе-тең кепілге ұсынылған несие.

Кепілденген несие

Кәсіпорындардың бір біріне банк немесе үкіметтік органдардың кепілдігімен (кепілімен) ұсынылатын несие.

Кепілді іске асыру

Кепіл беруші төлем қабілетінен айырылған жағдайда берілген несиеге кепілдемелердің талап етілуі.

Кешіктірілген несие

Несие берушіге дер кезінде қайтарылмаған несие.

Көгілдір фишкалар

Ең өтімді акциялар.

Күрделі пайыздық мөлшерлеме

Алдыңғы кезеңде есептелген, пайыздармен сомаға қолданылатын пайыздық мөлшерлеме. Әдетте күрделі пайыздық мөлшерлемелер бір жылдан аса мерзіммен ұзақ мерзімді қарыздар үшін қолданылады. Күрделі пайыздық мөлшерлеме кезінде әрбір есепті кезеңде пайыздық төлем алдыңғы кезең капиталына қосылады, ал келесі кезеңдегі пайыздық төлем осы алдыңғы капиталдың өсірілген мөлшеріне есептеледі.

Қайта сақтандыру

Экономикалық қатынастар жүйесі, бұл жүйеге сәйкес сақтандырушы тәуекелдерді сақтандыруға қабылдай отырып, олар бойынша жауапкершіліктің бір бөлігін (өзінің қаржылық мүмкіндіктерін ескере отырып) теңгерілген сақтандыру портфелін құру мақсатында келісілген шарттарда басқа сақтандырушыларға береді.

Қарызды төлеу мерзімін ұзарту

Дәлелді өтініш бойынша ұсынылатын, қарызды қайтару сомасының бастапқыда белгіленген мерзімін ұзарту.

Қарыздық шот

Несие беруші-банкте несие қаражаттарын аудару және кейін оған несие бойынша төлемдерді жүргізу үшін ашылатын, заем алушының жеке шоты.

Қор активтері

Есептік шоттардағы ақша, бағалы қағаздар – жарна иелерінен алынған, қаражаттарға қорда сатып алынатынның барлығы.

Қосалқы заем алушы

Сатып алынатын жылжымайтын мүлік объектісінің меншік иесі және сонымен бірге несие беруші алдында несиенің қайтарылуы үшін жауап беруші негізгі заем алушы болып табылатын тұлға. Әдетте, қосалқы заем алушы ретінде жұбайы танылады. Бұл ретте қосалқы заем алушылардың табысы несие сомасын есептеу кезінде есепке алынады.

Қысқа мерзімді несие

Кәсіпорындар мен фирмалардың айналымдағы қаражатын құруға арналған, бір жыл мерзімге дейін берілетін несие.

Лицензия

Сақтандыру немесе банктік қызметті жүзеге асыруға лицензия оның иесінің лицензияға тізімде көрсетілген сақтандыру немесе банк қызметтерінің түрлері бойынша сақтандыру немесе банк қызметтерін жүргізу құқығын куәландырушы құжат болып табылады.

Мақсатты несие

Ұсынылуы қарызды дер кезінде қайтару және ол бойынша пайыз төлеу талабымен ғана емес, сонымен қоса несие берушінің қойған қосымша талаптарымен шарттасқан несие.

Мемлекеттік несие

Тар мағынада — мемлекеттің елде және шет елдегі заңды және жеке тұлғалардан мемлекеттік заем түрінде алатын несиесі.

Нақты пайыздық мөлшерлеме

Инфляциядан тазартылған пайыздық мөлшерлеме. Нақты пайыздық мөлшерлеме атаулы пайыздық мөлшерлеме мен инфляция деңгейі арасындағы айырма ретінде есептеледі.

Негізгі қарыз бойынша борыш

Қолданылған және белгіленген күні әлі төленбеген несие сомасы.

Несие сомасы

Несие мекемелері заем алушыларға сәйкес валютада ұсынатын ақша қорларының көлемі.

Несие карточкаларымен есеп айырысу

Банктер олардың клиенттерімен сатып алынатын тауарлар мен қызметтерді дереу төлемі тәуекелін өздеріне артатын,

ақшасыз есеп айырысулар. Әдетте банк несиесі айлық мерзімде өтеледі, кешіктірілгені үшін қарыз сомасына пайыздар есептеледі.

Несие ұсыну міндеттілігі үшін комиссиялық ақы

Несие берушіге әлі бөлінбеген қаражаттарды ұсынудың заңды түрде рәсімделген міндеттілігі үшін төленетін сыйақы.

Несие

1. Несие беруші мен заем алушының арасындағы қатынас, бұл ретте несие беруші заем алушыға ақша немесе заттар ұсынады, ал заем алушы белгілі бір мерзім аралығында сондай тектес және сапалы заттардың тең мөлшерін немесе сондай ақша сомасын қайтаруға міндеттеледі.

2. Қарызға берілген ақша сомасы.

Несие агенттігі

Компанияның немесе жекелеген тұлғалардың төлем қабілеті туралы ақпаратты жинаушы және таратушы ұйым.

Несие амортизациясы

Ипотекалық несие бойынша негізгі қарызды біртіндеп өтеу және пайыздарды төлеу процесі. Ипотекалық несие бойынша төлемдер әдетте ай сайын жасалады. Төлемдер кестесі несие беруші мен заем алушының арасындағы несие шартында бекітіледі.

Несие беруші

Дебиторға қарыз беретін және дебитордан оның қайтарылуын немесе басқа міндеттіліктердің орындалуын талап етуге құқылы жеке немесе заңды тұлға. Несие беруші – азаматтық құқықта – тараптың бірінен (қарыздардан) белгілі

бер әрекетті: мүлкін беру, жұмысты орындау, ақша төлеу және т.б. әрекеттерді орындауын немесе белгілі бір іс-әрекеттерді жасамауын талап етуге құқылы міндеттіліктегі тарап. Екі жақты шарттарда екі тарап та несие беруші болып саналады.

Несие валютасы

Әріптестермен несие шарты бойынша келісілген және белгіленген валюта. Несие валютасы несиені өтеу валютасымен үйлесе алмайды. Әлсіз валютада несиеленген жағдайда қарыздың құнсыздану тәуекелін несие беруші көтереді. Күшті валютада несиеленген жағдайда заем алушы тәуекел көтереді.

Несие желісі

Заем алушыға келісілген лимит шегінде несиелік мекеменің белгілі бір уақыт аралығында оған несие берудің (несие желісін ашудың) заңды түрде рәсімделген міндеттілігін ұсынуы. Заем алушыға несие желісін ұсыну және жаңартылған несие беру туралы келісім заем алушыға алынған қаражаттарды әртүрлі мақсаттарда қолдану мүмкіндігін береді.

Несие кепілгерлігі

Ол бойынша банк өзінің клиентінің үшінші тұлғалармен қаржылық-коммерциялық операциялар жүргізу кезінде клиентінің қабілеттілігін кепілдейтін шек. Несие кепілгерлігі – іс жүзінде – несие операцияларының бір түрі.

Несие комитеті

Нақты заем алушылардың кандидатураларын мақұлдайтын немесе қабылдамайтын және олардың әрқайсы үшін несиелендірудің нақты шарттарын бекітетін, банктегі несиелік шешімдерді қабылдайтын алқалы орган.

Несие қабілеттілік

Несие алудың материалдық және қаржылық мүмкіндіктерінің жиынтығы және заем алушының несиені мерзімінде және толық сомасында қайтару қабілеттілігімен анықталатын шекті сомасы.

Несие құны

Заем алушы несиені қолданғаны үшін төлейтін сома. Несие құнының негізгі бөлігі – тікелей несие берушіге төленетін құнның бір бөлігі. Несие құнының қосымша бөлігі – үшінші тұлғаларға түсетін құнның бір бөлігі. Ұсынылатын тауар бағасына сонымен қатар несие берушілер үшін пайыздық мөлшерлеменің атаулы мөлшерінің азаюын теңгеретін, несие құнының жасырын элементтері де қосылуы мүмкін.

Несие мерзімі

Несие берілетін уақыт. Несиенің толық мерзімі, несиені пайдалану мерзімі, жеңілдікті кезең, несиені өтеу мерзімі бар.

Несиелер диверсификациясы

Экономикаға салынатын немесе несиеге берілетін ақшалай капиталдарды шығындарды азайту мақсатында және жоғары табыс алу үмітімен әртүрлі объектілері арасында бөлу.

Несиелерді сақтандыру

Несие тәуекелін азайту немесе жоюға бағытталған сақтандыру. Несиелерді сақтандыру борышкердің төлем қабілетсіздігі немесе қарызын басқа себептер бойынша төлемеуі жағдайында несие беруші немесе сатушының мүддесін қорғайды. Сақтандыру шарты дебитордың несие қабілетсіздігі жағдайында несие берушіге ақшаны қайтаруын кепілдейді.

Несиелеу лимиті

Банктің несие беруі кезінде қарыз мөлшеріне қойылатын шектеу.

Несиелік ақпарат

Заем алушы ағымдағы несие линиясының мөлшерін үлкейте алатындай немесе жаңа несиелік линияларды ашуға қол жеткізе алуы үшін несие берушімен берілетін, заем алушының бұрын алған несиелері туралы анықтама.

Несиелік зерттеу

Ықтимал заем алушының қарызды өтеу қабілеті мен дайындығын бағалау.

Несиелік карточка

Несиелік карточка иесінің осы мекемедегі шотының және/немесе жаңартылған несиенің болуын куәландырушы несиелік мекемемен шығарылған, атаулы ақшалай құжат. Несиелік карточка оның иесіне қолма-қол ақша қолданбай, карточка арқылы есеп айырысуға құқығы бар мекемелерге карточка ұсынып, сатып алынатын тауарлар және қызметтердің төлемін жүргізуге құқық береді. Іс жүзінде сауда кәсіпорындары немесе қызмет саласының кәсіпорындарымен несиелік карточка ұстаушысының орнына оған осы карточканы берген мекеме осы карточка иесінің есебінен төлемді алушының шотына ақша аудару арқылы есеп айырысады.

Несиелік сақтандыру

Сатып алынған затты несиеге рәсімдеген тұлғаның қаза болу жағдайынан сақтандыру. Егер сақтандырылған тұлға несиені өтеп үлгермей қайтыс болса, қарыз сақтандыру сомасы есебінен өтеледі. Несиелік сақтандыру шарты қарыз

мөлшерінің біртіндеп өтелуіне қарай біртіндеп төмендейтін сақтандыру сомасы шартында бекітіледі.

Несиелік тарихтар бюросы

Заңға сәйкес несиелік оқиғалардың құрылу көздерінен ақпаратты алу бойынша, несиелік тарихтың құрылуы, сақталуы және өңделуі бойынша, сондай-ақ несиелік тарихты пайдаланушылардың сұранысы бойынша несиелік есептерді ұсыну бойынша қызметті тек заңға сәйкес жүзеге асырушы заңды тұлға.

Несиелік шарт

Оған сәйкес несие беруші заем алушының жылжымайтын объектіні сатып алуы үшін, осы шартпен қарастырылған, шарттарда және мөлшерде ақшалай қаражат (несие) беруге міндеттелетін, ал заем алушы алынған ақша сомасын қайтарып, ол бойынша пайыз төлеуге міндеттелетін, несиелік ұйым (несие беруші) мен заем алушы арасындағы келісім.

Несиені қамсыздандыру

Бағалы қағаздар және несие қайтымдылығының кепілі ретінде ұсынылатын басқа да өтімді меншік.

Несиені мерзімінен бұрын өтеу

Заем алушының несиелік қарыздың қалдығын несие шартымен қарастырылған кестеден бұрын ерікті түрде төлеуі. Банк-несие беруші тарапынан айыппұл санкцияларымен артылуы мүмкін.

Несиені пайдалану мерзімі

Заем алушы несиені өзінің міндеттіліктерін төлеу үшін пайдаланатын уақыт аралығы.

Несиені өтеу

Қарыздың негізгі бөлігін және пайыздық есептеулерді, сондай-ақ несие келісімдері шарттарына сәйкес басқа да төлемдерді өтеуді қамтитын, ақшалай формадағы несиенің қайтарылуы.

Несиені өтеу мерзімі

Негізгі қарыз, несие бойынша есептелген пайыздар мен комиссиялардың төлемі жүргізілетін уақыт аралығы.

Несиені ұзарту

Ескі қарыздың орнына жаңасын беру арқылы несие мерзімін ұзарту.

Облигация

Бұл эмитенттің белгілі мерзімнен кейін облигациялардың атаулы құнын және пайыздық табысын төлеу міндеттілігі болып табылатын, эмиссиялық бағалы қағазы. Осылайша, облигация ала отырып, сіз эмитентке заем бересіз. Заем алушының беделі мен сенімділігі неғұрлым жоғары болса, оның қаражатты қолдану үшін берілетін пайызы соғұрлым төмен болады. Әдетте облигация бойынша табыс екі бөлімнен тұрады: осы облигация бойынша төленетін пайыздар (купон) және оның нарықтық құны мен ол сатып алынған бағасы арасындағы айырма.

Овердрафт

Шоттағы қаражаттар қалдығынан асатын сомаға төлемдік тапсырмасын немесе чек жазып беру арқылы алынған несие. Овердрафт бойынша несие шотты ашу кезінде келісіледі және белгілі сомадан аспайды.

Өзгермелі пайыздық мөлшерлеме

Мөлшері уақыттың келісілген аралықтары (пайыздық кезеңдер) арқылы мерзімді түрде қайта қарастырылатын, несие бойынша пайыздық мөлшерлеме. Өзгермелі мөлшерлемені қолдану кезінде заем алушы пайыздық тәуекел көтереді. Әдетте өзгермелі пайыздық мөлшерлемелер инфляцияның жоғары темптері, қарыздық пайыз деңгейінің жылдам өсімі мен кенеттен ауытқуы шарттарында, сондай-ақ халықаралық облигациялық нарықта қолданылады.

Өндіріп алу

Несие берушіге кепілге қойылған мүліктің меншік құқығын беру процедурасы.

Пайда алушы

Сақтанушымен сақтандыру шарты бойынша сақтандыру төлемдерін алу үшін тағайындалған жеке немесе заңды тұлға. Сақтандыру полисінде белгіленеді.

Жарналарды өтеу

Инвестициялық жарналар иесінің қайтымсыз өтініші немесе инвестициялық жарналардың иесінің тапсырысымен атаулы ұстаушының өтініші (егер инвестициялық жарналар атаулы ұстаушының жеке шотында жарналар иесінің тізімінде есепке алынса) негізінде бірінші және екінші нарықтарда сатып алынған жарналарды сату.

Жарналық инвестициялық қорлар (ЖИҚ)

Азаматтар мен заңды тұлғалар өсім үшін басқарушы компанияның сенімді басқаруына ерікті түрде өткізетін біріктірілген қаражаттарды білдіреді.

Пайыз

Қарызгердің несие берушіге қаржы құралдарын пайдалануы үшін төленетін, үлестік есептегі қосымша сома. Іс жүзінде пайыздардың есептелуі әрқашан уақыттың дискретті сәттерінде жүргізіледі.

Пайыздар бойынша қарыз

Негізгі қарыз бойынша борыш мөлшеріне есептелген және белгіленген күні әлі төленбеген пайыздар сомасы.

Пайыздық мөлшерлеме

Белгілі уақыт мерзіміне: жыл, ай және т.б. есептегенде несие сомасына пайыздық мәндегі несие үшін төленетін төлем. Пайыздық мөлшерлемелер айналымдағы ақша мөлшеріне, заем қаражаттарына сұранысқа, үкімет саясатына, несие берушінің заемды қайтармау тәуекелін бағалауына, заем мерзіміне және ұлттық валюта бағамына тәуелді. Пайыздық мөлшерлемелер ұзақ мерзімді, орташа мерзімді, қысқа мерзімді, бекітілген және өзгермелі пайыздық мөлшерлемелер болып бөлінеді.

Полис

Белгілі бір шарттарда сақтандыру шартының бекітілуін куәландырушы құжат. Полис сақтандыру шартының болуының дәлелі болып табылады және қажет болған жағдайда сотта ұсыныла алады.

Револьверлі несие

Әрбір сәйкес өтелуден соң жаңартылатын көп мәртелік несие. Жаңартылатын несие. Әдетте револьверлік несие қарыздық капиталдардың ұлттық және әлемдік нарықтарында қолданылады, ол қарыздың белгіленген лимитінің және өтеу мерзімдерінің шегінде несие келісімінің тараптары арасындағы

қосымша келіссөздерсіз автоматты түрде ұсынылады. Револьверлік несие беру туралы келісім несие желісіне сәйкес ресімделеді.

Револьверлі несие карточкасы

Қарыздың өтелуіне қарай несиемен өздігінен жаңартылатын несие карточкасы.

Сақтандыру агенті

Сақтандыру шарттарын бекіту бойынша сақтандырушы тапсырысы бойынша және оның атынан әрекет етуші заңды немесе жеке тұлға.

Сақтандыру шарты

Сақтандырушы және сақтанушы арасындағы келісім, ол бойынша сақтандырушы сақтандыру жағдайы түскен жағдайда сақтанушыға немесе сақтандыру шарты пайдасына бекітілген басқа тұлғаға *сақтандыру төлемін* жүргізуге міндеттеледі, ал сақтанушы сақтандыру сыйақысын төлеуге міндеттеледі.

Сақтандырылған тұлға

Өмірі, денсаулығы және еңбек қабілеті сақтандыру қорғанысының объектісі болып табылатын жеке тұлға. Пайдасына сақтандыру шарты бекітілген жеке тұлға сақтандырылған болып табылады. Тәжірибеде сақтандырылған тұлға егер өз бетімен ақшалай (сақтандыру) жарналарын төлесе бір мезетте сақтанушы бола алады.

Сақтандыру брокері

Сақтандырушы немесе сақтанушы тапсырысы негізінде өз атынан сақтандыру бойынша делдалдық қызметті жүзеге

асырушы кәсіпкерлер ретінде белгіленген тәртіпте тіркелген заңды немесе жеке тұлғалар.

Сақтандыру жағдайы

Жағымсыз немесе басқа келісілген салдарға байланысты сақтандырушының сақтандыру өтемін немесе сақтандыру сомасын төлеу міндеттілігі туындайтын, нақты болған сақтандыру жағдайы.

Сақтандыру зияны

Сақтандыру бағасы бойынша толық жойылған немесе зақымдалған мүліктің құнсызданған бөлігінің құны. Сақтандыру зиянының есептелген сомасына байланысты төленуге тиісті сақтандыру өтелуінің мөлшерін анықтайды. Бұл ретте сақтандыру шарты бекітілген шарттар назарға алынады. Сақтандыру зиянының сомасы сақтандыру өтемінің сомасына тең болады. Сақтандыру зиянын анықтау процедурасымен сақтандырушы немесе оның тапсырысы бойынша тағайындалған сенімді сарапшы (аджастер) айналысады. Бұл орайда сақтандыру шартында бекітілген талаптар назарға алынады. Сақтандыру сомасы зерттеліп, ол бойынша сақтандыру өтемі есептеледі.

Сақтандыру мерзімі

Сақтандыру нысандары сақтандырылған уақыт аралығы. Бірнеше күннен бастап бірнеше жылдарға дейін (15-25) созылуы мүмкін. Сонымен қатар, құқықтық қатынастардың тараптарының бірі (сақтанушы немесе сақтандырушы) екінші тарапқа өзінің ниеті туралы алдын ала мәлімдеп, оны әрі қарай жалғастырудан бас тартпайынша қолданыс күшіне ие болатын, сақтандырудың айқындалмаған мерзімі болуы мүмкін.

Сақтандыру оқиғасы

Келісімшартта көрсетілген сақтандыру нысанына зиян тиюіне әкеліп соққан, сақтандыру келісімшарттың қолданыстағы кезеңінде болған кез келген күтпеген және оқыс жағдай.

Сақтандыру өтелуі

Сақтандыру шарты сақтайтын тәуекелдер тізімдемесі.

Сақтандыру полисі

Сақтандырушының шартты бекітуінің ресми растамасы ретінде беретін куәлігі.

Сақтандыру сомасы

Сақтандырушымен шартты бекіту кезінде жарияланған, сақтанушы өз мүддесін сақтандырған ақша сомасы. Сақтандыру сомасы сақтандыру нысанының сақтандыру құнынан аспауы қажет.

Сақтандыру сыйлық ақысы (жарна)

Сақтанушы Сақтандырушыға міндетті түрде төлейтін сақтандыру төлемі.

Сақтандыру тарифі

Сақтандыру сомасына қатысты нормаланған сақтандыру төлемдерінің мөлшері. Экономикалық мазмұн бойынша бұл сақтандыру тәуекелінің бағасы. сақтандыру сомасының пайызында немесе абсолютті ақшалай мәнінде анықталады.

Сақтандыру тәуекелі

Орын алуы ықтимал қауіптер мен кездейсоқ жағдайлардың болуы нәтижесінде зардап шеккен тарапқа сақтандыру өтемін төлеу міндеттілігін сақтандырушы өз мойнына алады.

Сақтандыру төлемі

Сақтандырушының сақтандыру шартымен қарастырылған сақтандыру жағдайының туындауына байланысты туындаған шығындарын өтеу үшін сақтанушыға төлейтін сомасы.

Сақтандырушы

Сақтандыруды жүргізетін, белгілі сыйақыға сақтанушыға немесе сақтандыру пайдасына бекітілген басқа тұлғаға шығындарын өтеу немесе шартта аталған сақтандыру жағдайының түсуі нәтижесінде туындаған сақтандыру сомасын төлеу міндеттілігін қабылдаған ұйым (заңды тұлға). Халықаралық сақтандыру тәжірибесінде сақтандырушыны белгілеу үшін андеррайтер термині қолданылады. Сақтандырушы сақтанушымен нақты қатынасқа кіреді. Өзінің іс-әрекеттерінде ол осы қатынастарды құрып, сақтанушы мен қоғамда қалыптасқан жалпы мүдделерді басшылыққа алады.

Сақтандырушының міндеттері

Заң күшіне және сақтандыру шартының шарттары бойынша *сақтандырушы* үшін міндетті талаптар жиынтығы.

Сақтанушы

Сақтандыру шартындағы өзінің мүліктік мүддесін немесе үшінші тарап мүддесін сақтандырушы тарап. Сақтандыру шарты бойынша сақтандырушы сақтандыру жағдайы түскен жағдайда сақтанушыға шығынды өтеу міндеттілігін өзіне қабылдаған сақтандырушының сақтандыру жарнасын төлеу міндеттілігін көтереді.

Сақтанушының міндеттері

Заң күшіне және сақтандыру шартының шарттары бойынша сақтанушы үшін міндетті талаптар жиынтығы.

Секьюритизация

Несиелер пулымен қамсыздандырылған бағалы қағаздар шығарылымы.

Сенімхат

Бір тұлғаның екінші тұлғаға үшінші тұлғалар алдында өкілдік етуі үшін берілетін жазбаша уәкілеттігі.

Тұрақсыздық бойынша пайыз

Шартты мерзімде қайтарылмаған, несие бойынша төленетін пайыз.

Тұтынушылық несие

Жеке тұлғаларға жеке тұтыну тауарларын бөліп несиеге сатып алу үшін берілетін несие. Өтеу формасы бойынша тұтынушылық несиені бір реттік өтелетін және төлемді бөліп төлейтін тұтынушылық несиеге бөледі.

Тұтынушылық несие банкі

Негізінен коммерциялық банктерде алынған несиелер және халыққа қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді несиелер беру есебінен қызмет ететін банк.

ҚОРЫТЫНДЫ

Кейбір адамдар сатып алған дүниесін банк карточкасымен қалай төлеуді, білім алу үшін несиені қалай рәсімдеуді немесе жақсы пайыздар алу үшін ақшаны қалай тиімді салуды білмейді. Алайда олардың проблемасы несие карталарында немесе ұсынылатын қаржы қызметтерінің олқылығында жатқан жоқ, оның басты себепкері – қаржы білімінің жеткіліксіздігі. Бір қарағанда, қаржылық сауатты болудың қиындығы жоқ сияқты, ал қаржылық құжаттарды: банктік шоттарды, салықтарды, несиелерді, пайыздарды түсініп көріңізші. Бүгінгі таңда заманауи адамға онысыз қалай өмір сүруге болады? Біздің «Менің алғашқы капиталым» кітабымыз қаржылық білімге ғана емес, сонымен қатар сіздің болашақ қаржылық тұрақтылығыңызға апаратын жолда сенімді көмекшіңіз болады деген үміттеміз.

Сонымен табысқа апаратын жолға қандай қадамдар жасауымыз қажет?

Алдыңызға жағандық мақсат қойыңыз

Өмірде мақсат қою өте маңызды, мұны бәрі біледі десек болады. Дегенмен, өзінің таңдауымен бе, әлде немқұрайлы көзқарастан ба, кейбір адамдар өмірдің қараңғы соқпағымен адасып, тіршіліктің буырқанған толқындарына қарсылық көрсетпей, жағаның бойымен ілбіп жүре береді. Адам өзінің қызметтік нысаны бойынша велосипедке ұқсайды. Егер ол

алға және жоғары қарай қозғалмаса, тепе-теңдігінен айрылып, құлап қалады.

Егер сіз бірдеңені құмартып, қаласаңыз, оны өзіңіздің басты және айқын мақсатыңыз етіп қоюыңыз қажет. Әрі қарай еш жағдайда сәтсіздікке жол бермейтіндей етіп әрекет етсеңіз, сонда өміріңіздің өзгеріп, шынында да сәтсіздікті болдырмайтын көптеген жағдайлардың орын алғанын байқайсыз. Биік шыңға жетудің жалғыз әдісі – бұл осы шыңды мақсат етіп қою.

Ал сіздің көздеген мақсатыңызға жету үшін ақша қажет пе? Міне, енді қаржылық мақсаттарды айқындайтын кез келді.

Қаржылық мақсаттарды таңдау

Егер сіз өзіңіздің ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді қаржылық мақсаттарыңызды дұрыс жоспарлай алсаңыз, ұзақ жылдар бойы табысқа жетесіз, ал бұл мақсаттарыңыз өз кезегінде нақты, өлшемді, қол жеткізе алатын, мәнді әрі уақыт бойынша айқындалған болуы тиіс.

Әрекеттер жоспарын құрыңыз

Сіз кейде біздің ешқандай жоспарсыз, бүгін қайда баратынымызды, тіпті не істейтінімізді анық түсінбей немесе тіпті ойламай оянатын күндеріміздің болатынын аңғарған боларсыз. Мұндай күндері біз ештеңе жасап үлгермейміз. Күн мақсатсыз өтеді, біз тіпті, оның өткеніне қуанамыз. Ал, алдын ала жоспарлаған күнімізде, біз ойдағының бәрін жасап үлгереміз. Егер сіз табысқа құлшынсаңыз, мақсат қойыңыз: шекті мерзімдерді, нақты күндерді және жасалатын жұмыс көлемдерін белгілеңіз. Сіз жоспарыңыз болғанда ғана табысқа жетесіз.

«Сарапшы» болыңыз

Көздеген мақсатқа жету үшін сіз өзіңіз таңдаған салада кәсіпқой маман болуыңыз маңызды. Ал бұл үшін нақты қызмет саласында ақпарат алу үшін көп еңбек етуіңіз қажет. Бұл орайда жай ғана білімнің болуы жеткіліксіз – нағыз маман олармен жұмыс істей білуі тиіс. Ол білімді шығармашылығында қолданып, тіпті тығырыққа тірелген кездердің өзінде ұтымды жолды тауып, басқалар көре алмаған проблемаларды көруге қабілетті.

Сіз өз ісіңізді неғұрлым жақсы жасасаңыз, соғұрлым мол табыс аласыз. Өз қабілеттеріңізді дамытудың екі негізгі жолы бар. Біріншіден, ең үздік болу жөнінде шешім қабылдаңыз. Екіншіден, үнемі өзіңізді өзіңіз дамытып отырыңыз және бұл жолда ешқашан тоқталмаңыз. Өзіңіз ие болған білімді қанағат тұтуға жол бермеңіз.

Қаржы әлемін назарда ұстаңыз

Сіз суретші, жазушы немесе дәрігер болуды қаладыңыз делік, және сіздің жақын арадағы жоспарыңызға банкир кәсібін игеру кірмей ме? Бірақ, бұл сіздің арнайы қаржы білімін игеруіңіздің қажеті жоқ дегенді білдірмейді. Тартымды қаржы әлеміндегі қызықты оқиғалардан бас тартпаңыз. Қаржы нарығы туралы оқыңыз, банктер мен сақтандыру компаниялары қандай жаңа қызметтер ұсынатынын біліп отырыңыз – мұның барлығы қаржылық жағынан сәтті және табысты болуыңызға көмегін тигізеді.

Өз ақшаңызды үнемдеңіз

Ақша өз өміріңізді басқарудың қуатты құралы болып табылады. Қаражат ағындарын басқаруды үйреніңіз, табыстар мен шығындарыңызды үнемі қадағалап отырыңыз. Өзіңіздің қаржы саласындағы біліміңіз бен машығыңызды жетілдіріңіз.

Дәл бүгіннен бастап, сіз болашақ жеке қаржылық тұрақтылығыңызға апаратын жолға қадамыңызды бастай аласыз: кез-келген табыстың 10% жинап отырыңыз. Ақша жинау мен үнемдеудің әрбір сәті сіздің мінезіңізді өзгертіп, қаржылай тәуелсіз болуыңызға мүмкіндік береді.

Өзіңіздің алғашқы қаражатыңызды табыңыз

Компьютерлік бағдарлама құрыңыз, сіздің ата-анаңыз жұмыс істейтін компанияда жазда уақытша жұмыс істеңіз, мақалаларды шет тілдеріне аударыңыз... Жастардың өзінің алғашқы ақшасын қалай табуға болатын миллион әдісті айтуға болады. Сіз мұнша қиналудың қажеті бар ма деп сұрауыңыз мүмкін бе? Жоқ, сұрамайсыз. Сіз біздің кітабымызды оқып шықтыңыз, енді өмірде ненің маңызды екенін білесіз. Ол – өз қолыңмен бір іс жасау. Сөйтіп екінші Уоррен Баффет, Стив Джобс немесе Билл Гейтс болу. Немесе ... біздің күрделі де қызықты әлемімізде жай ғана табысты адам болу.

Сізге сәттілік пен табыс тілейміз!

Қазақстан Республикасы Алматы қаласының өңірлік қаржы орталығының қызметін реттеу агенттігі

050010,

Алматы қ.

Қонаев к-сі, 181,

тел.: +7 (727) 244 95 00

факс: +7 (727) 244 65 18

e-mail: office@rfca.gov.kz

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Абалкин. Л. Бегство капитала: природа, формы, методы борьбы.
2. Белых Л.П. Основы финансового рынка
3. Литтл Дж., Роудс Л. Как пройти на Уолл-стрит
4. О'Брайен Дж., Шривастава С. Финансовый анализ и торговля ценными бумагами
5. Перар Ж. Управление международными денежными потоками. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 208 с.
6. Сорос Дж. Алхимия финансов.
7. Финансы (Серия «Мастерство»).
8. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции.
9. Основы реальной экономики, Сергей Рижинс
10. Шон Кови, «7 навыков высокоэффективных тинэйджеров»
11. Зазыкин В. Г., «Психология в рекламе»
12. Грисволд Роберт, «Как купаться в деньгах»
13. Анна Симоненко, «Пятнадцатилетний капитан»
14. Елена Бык, «Как найти работу, если толком не знаешь, чем бы заняться?»
15. <http://moneyinweb.h14.ru/>, «Честные способы заработка в Интернет»
16. <http://kloop.kg>
17. <http://www.uchi.kz/> – Анастасия Остапчук – «Первый опыт самостоятельного зарабатывания денег»

18. <http://money.newsru.com> -»Девочка-подросток создала бизнес, приносящий миллион долларов в год»
19. Светлана Артюхова, «Как составить семейный бюджет»
20. <http://www.financialfamily.ru/>
21. <http://whateverlife.com/>
22. Пикалова М., «Финансы финансистов»
23. Татьяна Шишова, «Материнство» – «Дети и деньги»
24. Юлия Василькина, «Мама» – «Воспитание ответственности»
25. <http://help-on-line.ru/>, Тематические авторские формы – «Я уже взрослый!»
26. <http://www.babylib.by.ru/>, Свободный ребенок – успешный взрослый.
27. <http://www.do.ektu.kz/>, Особенности обучения в ВУЗе
28. <http://bd.fom.ru/>, База данных ФОМ «Работа и карманные деньги подростков»
29. Лиз Уэстон, «Почему Ваши дети надеются быть богатыми»
30. Генрих Эрдман, «Мир под ногами»
31. <http://www.univer.kz/>
32. <http://www.liter.kz/>, «Кредитная история»
33. <http://www.kazakh.ru/>, студентер форумы
34. <http://www.uchi.kz/> Обучение в Казахстане от А до Я

