

ОТБАСЫЛЫҚ БЮДЖЕТТИ БАСҚАРУ НЕГІЗДЕРІ

ps

МАЗМҰНЫ

Кіріспе

Отбасылық экономиканы басқару дегеніміз – өмірдің мәнін арттыру	6
--	---

Бірінші бөлім

Қарызға батпаудың жолы қандай?	13
Сараң болғым келмейді	24
Бюджеттің бірлескен түрі	25
Бюджеттің бірлескен-бөлінбелі (үлестік) түрі	27
Бюджеттің бөлінбелі түрі	30
Жалықтыратын іс	32
Түйіндеме	40

Екінші бөлім

Шығыстарды басқару	41
Шығыстарға тоқталайық	42
Шығысты артықшылығына қарай жіктеу	43
Шығыс салмағын саралайтын жіктелім	44

Шығысты уақыт өлшеміне қарай жіктеу (жүктемені жыл бойына бөлу)	46
Шығыстарды жыл бойына бөлу	47
Тиімді үнемдеу жүйесі: сатып алу ісін басқару; Sales cards және төлем карталары; шығысты жоспарлау	49
Алдағы шығысты (құнсыздандуды) ескеру	53
Күтпеген шығыстарды жоспарлау	54
Коммуналдық шығыстарды басқару	59
Ыстық және суық су	59
Электр қуаты	61
Электр қуатының есебі	62
Міндеттемелерді басқару	66
Салық шығыстарын басқару	68
Мүлік салығы	68
Жер салығы	70
Көлік құралдарының салығы	72
Мүліктік кіріс салығы	73
Көлік шығыстарын басқару	75
Балаға жұмсалатын шығыстарды бюджеттеу	77
Жекеменшік мектептер	77
Мемлекеттік мектептер	78
Қосымша сабақтар	79
Шетелде оқытудың шығындарын есептеу	79
Сауатты тәлім	82

Үшінші бөлім

Кірісті басқару	86
Бірлестік ойыны	86
Кіріс түрлері. Есеп және бақылау	92
Мақсатты стратегияға сәйкес табыс көзін ұлғайту құралдары	95
Қаржылық жоспар	95
Көмекшілер	99
Қазақстандық қаржы құралдары	101
Депозиттер	101
Қор жинақтау жолымен өмірді сақтандыру	112
Жарна	122
Тұрғынүйкұрылысжинақтары	129
Құралдарды салыстыру	133
Тұжырым	142
«Отбасылық бюджет» кітапшасына арналған түсініктеме сөздік	143
Нақыл сөздер	156

КІРІСПЕ

Отбасылық экономиканы басқару дегеніміз – өмірдің мәнін арттыру

Жалақы қолға тигенше әлі бір апта уақыт бар, ал қалтада қалған 2-3 мың теңгені мектептегі түскі асқа, жолға және кешкі тамаққа жеткізу қажет, тағы да қарыз сұрауға тура келеді – осындай оймен оянған кезіңіз қанша рет қайталанды? Статистикалық көрсеткішке сай, жеке тұлғаның кіріс деңгейіне қарамастан: оның айлық жалақысы 60 мың немесе 200 мың теңгені құраса да, қазақстандықтардың көпшілігі осы жағдайға жиі кездеседі. Бұның барлығы кез келген уақытта қосымша шығынды талап ететін жағдайлардың туындауына байланысты. Ондай жағдайлардан мүлдем құтылу мүмкін емес, дегенмен оның мөлшерін азайту жолын табу оңай.

Кез келген компанияның жетістігі көбіне оның өз қаржысын қалай қолданғандығына байланысты. Кіріс пен шығысты тиімді үйлестіру арқылы жапон автопромы әлемде алдыңғы орынды иелене білді, оның құрған өндіріс барысын басқару жүйесі үлгілі өлшеуіш болып табылады. Жапон өнеркәсібінде үйлестіру жүйесін енгізу көлденеңінен келген жоқ, елде қаржы жетіспеушілігі орын алып, оны тиімді басқару қажеттігі туындады. Осы жағынан алып қарағанда, отбасылық экономиканы кез келген кәсіпорын экономикасымен салыстыруға болады: оны тиімді етуге болады немесе

қарызға белшеден батып, одан құтылудың амалын іздеп, шексіз күш жұмсауға болады.

Сөзіміздің дәлелі ретінде мысал келтіре кетейік. Ұлыбританияда ағылшын оқытушысы Кэт Келлидің жазған “Бір күнде 1 ғана фунт жұмсап бір жыл бойы қалай өмір сүргенім жайлы” кітабы кеңінен танымал. Кітаптың авторы бір күнде 1 ғана фунт стерлингін өмір сүре аламын деп, достарымен бәстеседі. Біздің ақшаға аударғанда 1 фунт стерлинг 200 теңгені құрайды, ал Британиядағы өмір сүру құны Қазақстанмен салыстырғанда әлдеқайда жоғары. Кітапта шығынды өте аз мөлшерде жұмсау жөнінде көптеген пайдалы кеңестер берілген. Әрине, мисс Келлидің тәжірибесі қатаң экономикаға үйренбеген адамдар үшін барынша қысымды болары сөзсіз, оның үстіне біз сіздерді тақуалық өмір сүруге шақырайық деген ойда емеспіз. Қолыңыздағы кітапшаның негізгі мақсаты – аз уақыт ішінде отбасылық қаржыңызды қолданудың оңай да тиімді тәсілдерін көрсету. Осы кітапты оқу арқылы сіз отбасы экономикасына жаңаша көзқараспен қарайсыз деген зор үміттеміз.

Бұл кітап:

- тұрмыстық деңгейдегі қаржыны басқару білімін жүйелендіруге;
- аз уақыт ішінде отбасылық қаржыны жоспарлауды және бақылауды үйренуге;
- табыстың мөлшері аз болуына қарамастан ақшаны сізге қызмет еткізе білуге көмектеседі.

«Отбасылық бюджетті басқару негіздері» кітапшасы Елбасының бастамасымен Қазақстан Республикасының Үкіметі қабылдаған **Қазақстан Республикасы халқының инвестициялық мәдениеті мен қаржылық сауаттылығын**

арттырудың 2007-2011 жылдарға арналған бағдарламасы аясында жарияланып отыр. 2008-жылдың қыркүйегінен бері аталған Бағдарламаны **Алматы қаласының Өңірлік Қаржы Орталығының қызметін реттеу Агенттігі** (Агенттік) жүзеге асыруда.

Бұл мәселедегі Агенттіктің негізгі стратегиясы нарықта кеңінен қолданылып отырған барлық қаржы құралдары жөнінде толыққанды мәлімет беруге бағытталған. Қазіргі таңда «Отбасы бюджетін басқару негіздері» атты жариялымымен қатар, «Мен инвестормын», «Алаңсыз қарттық», «Менің алғашқы капиталым», «Тұтынушыларды қорғау», «Қарызға өмір сүру» сынды өзге де басылымдар жарық көрді. Сол сияқты, танымдық тұрғыдағы телевизиялық бағдарламалар топтамасы әзірленіп, жеткіншектерге арналған «Қалта» журналы мен өзге де жаңа басылымдар жарыққа шықты.

Республика жұртшылығын өз жеке бюджетін әзірлеп, нарықта етенеден белгілі қаржы құралдарын сауатты түрде қолдануға үйретіп, бейімдеу елазаматтарының жеке жағдайына да, ұлттық экономикаға да жағымды әсерін беруі тиіс деген үміттеміз.

БІРІНШІ БӨЛІМ

Бұл кітапты оқымастан бұрын бірнеше қарапайым сұрақтарға жауап беріп көріңіз. Сіздің отбасылық табысыңыз келесі айда қандай соманы құрайтынын білесіз бе? Ал жарты жылдан кейін қаншалықты тұрақты айлық жалақыны күтудесіз? Енді, осы айда қанша, жарты жылдан кейін қанша ақша жұмсайтыныңызға жауап беріңіз. Шыққан санды төменде көрсетілген кестеге түсіріңіз.

Келесі айдағы еңбекақы мөлшері	Жарты жылдан кейінгі еңбекақы мөлшері
Келесі айдағы шығыс мөлшері	Жарты жылдан кейінгі шығыс мөлшері

Егер сіз жауап беруге қиналсаңыз, онда берілген сұрақтарға сіздің жауабыңыздың болмауы да мүмкін. Бұл дегеніңіз, қаржы қатынасында сізге жағдайдың құрбаны болу орны тағайындалып тұрғандығын білдіреді. Яғни, кезекті рет отбасылық экономиканың ескірген жұмбағын шешу – қарызға батпау жолын іздестіру мәселесімен қайта кездесу – нәтижесінде өз жоспарыңыз бен арманыңызды белгісіз уақытқа тағы да әрі ысырып қою мүмкіндігі мол. Айтпақшы,

өз арманыңызды іске асыру үшін сізге қанша ақша қажет немесе қаншалықты табыс деңгейі жеткілікті? Жауабыңызды нақты ақша мөлшерімен нақтылай түсіңіз. “Көп” деген жауап “білмеймін” деген жауаппен тең. Егер қажетті сома нақты анықталмаса, онда сіздің қиялдағы арманыңыз әлі күнге дейін бос арман деңгейінде. Кез келген, тіпті ең жоғарғы мақсаттың өзінде экономикалық негіздің болуы тиіс. Сырқаттың себебін білмей жатып емдеуге болмайтындығы сияқты, қажетті жерді оның мекен-жайын білмей жатып табу мүмкін емес қой. Бизнесіңіз де солай: егер компанияның ойластырылған экономикалық базасы болмаса, ол компания бірер апта, әрі кетсе бірер ай ғана өмір сүрер еді. Есептелген бизнес-жоспары мен бастапқы қаржысының бар болған жағдайының өзінде компаниялардың 60% бәсекелестікке шыдамай, жолдан шығып қалып жатады. Ал отбасының беріктік қоры айтарлықтай жоғары, қаржылық тұрақсыздық деңгейінде де ол жылдар бойы, тіпті онжылдықтар бойы өмір сүре алады. Уақыт өте келе, көпшілік тіпті тұрақты түрдегі экономикалық дүрмек жағдайында өмір сүруге дағдыланып кетеді. Соған қарамастан, статистика бойынша ажырасулардың шамамен 70%-ы отбасындағы дәл осы материалдық қиындық себебінен орын алып жатады.

Бір зерттеу компаниясы психологиялық парадоксты айқындап шығарды. Жүргізілген сауалнамаға сәйкес, ресейліктердің үштен екі бөлігі есебін жүргізіп отыру арқылы ақшаны үнемдеуге болатындығына сенімді, бірақ сауалнама берушілердің жартысынан көбі бұл істі жүргізуге мойын бұрмаған. Зерттеушілер үнемшілдік қабілетінің материалдық жағдайға байланысты емес, байлар да, кедейлер де бірдей дәрежеде артық әрі себепсіз ысырапшылық жасауға жақын деген қорытындыға келген. Мамандардың қорытындысы: сұралғандардың көпшілігі экономикалық мәдениет жағынан

сауатты емес және өздерінің жеке ақшаларын дұрыс пайдалана білмейді.

Кіріс пен шығыстың есебін жүргізуге ниет қоймау көпшіліктің қажетсіз әрі тиімсіз шығындардың қақпанына жиі ұшырауына апарып соқтырады. Мұны болдырмау үшін отбасылық бюджетті қалыптастырып үйрену қажет – бұл алға қойған мақсатқа қол жеткізуге көмек беретін басты карта.

Мамандар отбасылық бюджеттеудің төмендегі артықшылықтары мен мүмкіндіктерін бөліп көрсетеді, олар:

- 1) жағдайға материалдық тұрғыда тәуелді болудан аулақ болу;
- 2) өмір сапасын жақсарту үшін өзінің басқарушылық дағдыларын кемелдендіру;
- 3) бүгінгіге шектеу қоймай, болашаққа инвестициялау үшін қаржы бөлу;
- 4) байлыққа қарай алғашқы қадам жасау;
- 5) өз арманыңызды жүзеге асыруға жақындай түсу.

Отбасылық экономиканы басқарудың соншалықты оң тұстары бола тұра, оны неге қазақстандықтардың аз мөлшері ғана өз тәжірибесінде қолданады деген орынды сұрақ туындайды. Бұл сұрақтың жауабына берілетін түсініктеме он шақты беттің бірнешеуін толтырады. Қазақстандықтардың шығысқа бақылау жасауға ниет қоймау себебін бір жағынан кеңестік кезеңнен кейінгі идеологиямен, екінші жағынан тұтыну мәдениеті психологиясымен және қаржы ғылымының қиын болып көрінуімен түсіндіруге болады. Қандай болған жағдайда да, атаулы қиындықтардың барлығының шешімін табуға болады, ол үшін сіз жеке өзіңіздің және отбасыңыздың ақшасын басқару жауапкершілігін көтеруге дайын болуыңыз керек.

Неліктен адамдар отбасы бюджетін жүргізбейді? Фокус-топтардағы көптеген сауалнамалардың арасынан көп кездесетін 10 жауапты таңдап алдық:

1. Көзге көрінетін нақты материалдық пайда жоқ. Үнемдеуден гөрі қосымша табыс көзін табу ұсынысы анағұрлым тартымды болып көрінеді;
2. Қарыз бастан асып жатқанда, үлкен жоспар құрудың еш мағынасы жоқ. Бұндай талап ақшаның мөлшері барлығына жететін дәрежеге көтерілген кезде ғана туындайды;
3. Бұл көңіл-күйді түсіретін, жалықтырар іс, себебі бірденеге міндетті түрде өзіңе шектеу қою қажет;
4. Жаным қалаған нәрсеге шектеу қоя алмаймын;
5. Әрқашан алдын ала жоспарлауға келмейтін түрлі шығындар туындап тұрады;
6. Ақша жинауға деген ешқандай ынтам жоқ;
7. Неге шек қойып, қалай үнемдеу керектігін білмеймін;
8. Жеке ақшамды басқаратын әдетім жоқ;
9. Жақындарымның алдында сараң болып көрінгім келмейді, себебі оны айналамдағылар дұрыс түсінбейді;
10. Бұл іспен айналысуға менің уақытым жоқ.

Отбасылық қаржы мәселесін зерттеумен айналысатын сарапшылардың көпшілігі шығыс пен кірістің жүйелі түрдегі есебін жүргізу шығынның 20%-ын үнемдеуге мүмкіндік беретініне сендіреді, бұл дегеніңіз – қосымша еңбек шығынысыз отбасының бір жылдағы екі айлық табысы. Бұл қаржы көлемі материалдық тұрғыда арманның шындыққа айналуына жол ашуы мүмкін. Сондықтан сіздің талабыңыз материалдық және эмоционалдық тұрғыдан алғанда да міндетті түрде ақталады.

Қарызға батпаудың жолы қандай?

Отбасылық экономиканы басқару дегеніміз – бұл, шындап келгенде, отбасы өмірінің мәнін арттыру. Осы бір қызықты үдеріс негізінде оңай ғана қағида жатыр, ол: кіріс пен шығысқа бақылау жүргізу.

Егер сіз айлық жалақыға дейін біреуден қарыз сұрауға тура келетін жағдайларға жиі тап болсаңыз, онда ол – ақшаға деген сіздің көзқарасыңызды тез арада өзгерту қажеттілігінің алғашқы белгісі. Өз табысыңыз бен жұмсайтын шығыныңызды бағдарлауды үйреніңіз. Өзіңізге қаржы шынайылығын нақты бағалауға талап қойыңыз: қанша шығын жұмсайсыз және қанша табыс табасыз? Алғашқы қадам ретінде айлық жалақыңызды қарастыру да жеткілікті. Қазақстандықтардың басым көпшілігі айлықтан айлыққа дейін өмір сүреді, сондықтан ай сайынғы қаржыландыру бақылаудың тиімді үлгісі болып табылады. Бір айлық шығыс пен кіріс барынша болжамды.

“Бюджет” сөзі тура аудармасында ақшалы қалта деген ұғымды білдіреді. Тұрмыстық түсінікте бұл отбасы қоржынына келіп түсетін қордың көбеюі мен азаюының сәйкестігін шығаратын ақшалай кіріс пен шығыстың қарапайым жазбасы. Бюджет екіге бөлінеді – кіріс және шығыс. Кіріс бөлігіне белгілі бір уақыт аралығында алуға жоспарланатын барлық табыс түрі, ал шығыс бөлігіне соған сәйкес болжалды барлық шығындар жатады. Қаржылай жетістікке жету жолындағы ең басты алғашқы қиын қадам – нақты шығынның толық бейнесін жасай білу. Көптеген кеңесшілер жеке қаржыны басқару жөнінде жүргізген өз тренингтерінде ең алдымен тыңдармандардан барлық шығысты түсіріп отыру үшін бір парақ қағаз бен қалам дайындауларын өтінеді. Бұл толтырылған қағаз, әдетте, өз ақшаларын басқарумен айналысуға ниет қойған адамдардың қаржылай жетістігінің ір-

жетасын қалаудағы алғашқы тасы болып табылады.

Алдыңғы айдың бюджетін есіңізге түсіріңіз. Классикалық түрде сіздің отбасылық бюджетіңіз төмендегідей сипатта болуы тиіс:

Кіріс	Шығыс
Барлығы:	

Шығысты кеңінен алып қарастыратын шығын жіктелімін құру қажет. Тамақ және коммуналдық төлемдер сияқты негізгі көрсеткіштерден бөлек ұсақ-түйек шығындарды, мысалы, аяқ киім жөндеуге жұмсалатын шығысты да ескеру қажет. Егер сізге шығыс есебін жүргізу бағытын сызу қиынға соқса, онда біз екі түрлі қарапайым қалыпты үлгі ретінде ұсынамыз:

Шығыс түрі	Шығыс сипаты	Сома, теңге
Үнемі жасалатын міндетті төлемдер	Коммуналдық және қалыпты телефон төлемдері, несиені жабу, бала бақша немесе тәрбиеші қызметінің төлемі.	
Кезеңдік төлемдер	Халықаралық телефон байланысына, мобильді телефонға, телефон карталары мен жетондарына, Интернет жүйесіне, газет-журналдарға жазылуға, сақтандыруға, салық түрлеріне және т.б. жасалатын төлемдер.	
Үйге алынатын азық-түлік	Азық-түлік және сусындар. Бұл жерге чек бойынша барлық соманы немесе жекелеген азық-түлік құнын қосуға болады.	

Шығыс түрі	Шығыс сипаты	Сома, теңге
Үйден тыс тамақтану	Кафеде, мейрамханада, буфетте, мектеп асханасында және т.б. жерлерде тамақтану.	
Қоғамдық көлік	Бір айлық жол жүру билеттері мен қоғамдық көліктегі бір бағыттық билеттер, таксимен жүру қызметі, жиһазды тасымалдау, жеткізу және т.б.	
Киім және аяқ киім	Сатып алуға, жөндеуге және киімді, төсек жаймаларын, бас киімді, аяқ киімді тігуге жұмсалған шығындар.	
Гигиена және тазалағыш құралдар	Сабын, тіс пастасы, сусабындар, боянатын заттар, парфюмерия, жуғыш және тазалағыш заттар, моншаға, саунаға, шаштаразға бару және т.б.	
Денсаулық	Витаминдер, дәрі-дәрмектер, ақылы диагностика және ем қабылдау, массаж және т.б.	
Білім алу	Кітап, оқулық, мектеп киім үлгісін, компьютер сатып алуға, курстарға, дәрістерге, жалдамалы оқытушылардың қызметіне және т.б. төленетін ақы.	
Спорт	Бассейнге, дайындық залына, теннис алаңына, шаңғы тебу орындарына, жағажайға, сырғанаққа бір рет қатысуға немесе абонементтеріне, жаттықтырушының қызметіне, құрал-жабдықты жалға алуға, үйде жаттығу құралдарын, шаңғы, шана, велосипед, коньки сатып алуға және т.б. жасалатын төлемдер.	

Шығыс түрі	Шығыс сипаты	Сома, теңге
Демалыс	Демалысты ұйымдастыруға байланысты жұмсалатын шығындар: демалыс үйлеріне, шипажайларға, туристік базаларға, саяхат жасауға жолдама; туристік сапарлар, экскурсиялар, жол жүру билеттері және т.б.	
Қол бос уақыт және құмарлық	Кинотеатрларға, би алаңдарына, клубтарға баруға; коллекция жинау үшін заттар сатып алуға; аң аулау және балық ұстау үшін лицензия алуға, құрал-жабдықтар сатып алуға және т.б. жасалатын төлем.	
Үй жануарлары	Үй жануарлары мен құстарын асырауға кететін шығын: қорек, ем, оқыту, тазалықты сақтау, көрмелер және т.б.	
Үй, шаруашылық	Жиһаз, перде, жалюздер, жапқыш, кілем, жарықтандырғыш, сәнді заттар, гүлдер, суреттер, ыдыс-аяқ және т.б. сатып алуға және жөндеуге жұмсалатын шығындар.	
Жөндеу жұмыстары	Материалдар мен құрал-саймандарды (тұсқағаздар, бояулар, желімдер, жылытыр сырлар) және т.б. сатып алуға және ұсталар мен шеберлердің қызметіне жұмсалатын шығындар.	
Саяжай, саябақ	Саяжайлардың, бақтардың, ауылдағы үйдің күтіміне жұмсалатын шығындар: мүшелік жарна, жылу, газ, су, электр қуаты, ұрықты, көшеттер мен тыңайтқыштарды, саябаққа қажетті құралдарды және т.б. сатып алу.	
Автокөлік	Бензинге, гаражға, көлік тұрағына, жөндеуге және қызмет түрлеріне, айыппұлға, жууға, сақтандыруға, салыққа, техникалық тексеруге, ақылы жолға және т.б. жұмсалатын шығындар.	

Мерекелер	Мейрам күндеріне, атаулы күндерге, отбасылық мерекелерге, туған күндерге және т.б. жұмсалатын шығындар.	
Сыйлықтар	Туыстарға немесе достарға арналған сыйлықтардың атауы мен түрін көрсету ендігі жерде қайталауды керек қылмайды.	
Күнделікті шығыстар	Бөліп қараудың еш маңызы жоқ отбасы мүшелерінің күнделікті жұмсайтын ұсақ (газеттер, сусындар, балмұздақ және т.б.) шығыстары. Балаларға да жоспарлауға және қаржыны тиімді пайдалануға әдеттену үшін күнделікті шығысты есептеу кітабын жеке жүргізу қажет.	
Несие берушінің алдындағы қарыздар мен міндеттемелер	Қызмет көрсетушілердің, достардың, таныстардың және т.б. алдындағы түрлі қарыздар.	

Бюджет бланкі**ОТБАСЫЛЫҚ БЮДЖЕТ**
(үлгі)**Атауы** **Төлеу сомасы мен мерзімі**

Тұрағы:

Пәтерақы және жалгерлік _____

Салық _____

Сақтандыру _____

Коммуналдық қызмет:

Электр қуаты _____

Су және/немесе канализация _____

Газ _____

Күзет _____

Стационарлық телефон _____

Мобильді телефон _____

Интернет _____

Спутниктік және кабельдік

теледидар _____

Көлік:

Автокөлік салығы _____

Автокөлікті сақтандыру _____

Жанар май (бензин) _____

Техникалық қызмет

және жөндеу _____

Автокөлік тұрағы _____

Көліктің басқа түрі (метро, автобус және т.б.) _____

Сақтандыру:

Жазатайым жағдайдан сақтандыру _____

Медициналық сақтандыру _____

Зейнетақы жинағын сақтандыру _____

Несилер мен қарыздар:

1-несиелік карта _____

2-несиелік карта _____

Ипотека _____

Оқуға алынған несие _____

Автокөлікке алынған несие _____

Тамақ:

Азық-түлік тағамдары _____

Кафе, мейрамхана және т.б. орындарда тамақтану _____

Үй шығыны:

Балаларға жұмсалатын шығын _____

Алимент _____

Бала бақшаға, мектепке, үйірмелерге

және т.б. жасалатын төлем _____

Тұрмыстық химия және күтімге арналған заттар _____

Жеке шығындар:

Сұлулық салондары _____

Дәрі-дәрмек және медициналық қызмет _____

Косметика және гигиена құралы _____

Киім және аяқ киім _____

Үй жануарлары:

Қорек _____

Күтімге және емге арналған құралдар

(мал дәрігерлік қызмет, шаштараз және т.б. қызметі) _____

Көңіл көтеру:

Кітап-журналдар _____

Кино және концерттер _____

Әуестік _____

Басқа _____

Өзгелер:

Үй тазалауға арналған заттар _____

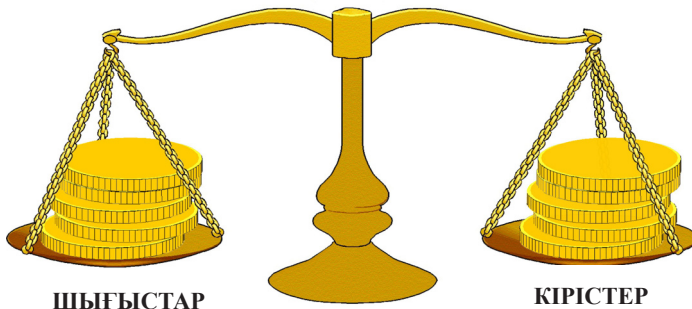
Ата-анаға немесе туыстарға көмек _____

Өзгелер _____

Енді отбасылық бюджетіңізге қаржының құйылу бейнесін көрсету үшін төмендегідей кіріс кестесін құрыңыз. Классикалық тұрғыдан кіріс екіге бөлінеді: тұрақты кіріс және ауыспалы кіріс.

Тұрақты кіріс	
Еңбекақы	
Зейнетақы	
Шәкіртақы	
Салымдық пайыз	
Жалдау төлемі	
Жәрдемақы	
Ауыспалы кіріс:	
Сыйлықақы	
Түсім	
Қосымша табыс	
Сыйлық	

Кейбір сарапшылар кіріс бөлігіне саяжайдан жинап алған өнім, ауылдағы туысқандардың қолындағы малдың төлдеуі деген сияқты материалды емес кірісті де жатқызуды ұсынады.



Кіріс пен шығыстың тең дәрежедегі ара салмағы қарызға батпаудың жолын ашуға мүмкіндік бергенімен, болашаққа қаржы салудың жолын көрсетпейді.

Ал енді, кіріс пен шығыстың арасындағы теңдестікті қорытындылаңыз. Әдетте, шығысты белгілеудің алғашқы тәжірибесі адамдарды ерекше таңқалдырып жатады. Ол психоаналитик бөлмесінде отырғандағыдай әсер береді – адамның өзі туралы ойламаған жайларға көзі ашылады. Көзге көрінбейтін күнделікті ұсақ-түйек шығыс мөлшерінің де аз еместігі анықталады. Олардың көпшілігі шындығында тиімсіз болып келеді, бірақ жігер-күшіңізді жинап, ұсақ шығынның барлығын қағазға түсіруге өзіңізді мәжбүрлеген кезде ғана оған көз жеткізу мүмкін. Ендігі мәселе – адам өз өмірін жақсартуға қанша қаржы жұмсайды?

Қаржының болашақтағы мүмкіндігін жекелей жоспарлау туралы сөз қозғалғанда, көпшілік төмендегі артықшылықтарды бөліп қарастырады:

- 1) қаржы, табыс, инвестиция;
- 2) мансап, қызмет, бизнес, кәсіби деңгейде көтерілу;

- 3) бос уақыт, демалыс, спорт, әуестік, сапарлар мен саяхаттар;
- 4) денсаулық;
- 5) отбасы, бала-шаға;
- 6) достық, басқа адамдармен қарым-қатынас;
- 7) жеке басының жетістігі, білім алу.

Алайда, шығыс тізімі түскен қағаз бетіндегі қаржылай шындық басқаны көрсетеді. Бұның бәрі жан бағудың қамы – тамаққа, коммуналдық қызметке, балаларды қамтамасыз етуге жұмсалатын шығыстар – өзіңіз белгілеген күн көрістің ең төменгі деңгейінің шырмауынан шыға алмау. Бұл – тұтыну тәртібіндегі әдеттегі әрекет. Ал сіздің бүгінгі шындығыңыз – сіздің ертеңгі күніңіздің іргетасы.

Енді тура осы қалыпта келесі айдың кірісі мен шығысын анықтап көріңіз. Қаржылық көзқарас тұрғысынан оның тиімді жағы да бар.

Басым көпшіліктің отбасы бюджетін жүргізуді қажет деп санамауының “Қарызға батпаудың жолын таппай жүргенде, үлкен жоспар құрудың еш мәні жоқ” деген мазмұндағы алғашқы себебін еске түсірейік. Кіріс пен шығысты белгілеу бойынша сіздің жүргізген жұмысыңыз бұл ұстанымды жоққа шығарады деген сенімдеміз. Қарызға батпаудың жолын табу – отбасылық қаржыны құрудың негізгі мақсаты емес, ол жай ғана отбасының материалдық тұрғыдан жақсаруына жасалған алғашқы қадам.

Бюджет түрлері жайлы біз алдағы бөлімдерде нақтырақ тоқталамыз. Отбасы бюджетін жоспарламас бұрын ерлі-зайыптыларға отбасылық қаржыны басқару жөнінде өзара келісіп алу қажет.

Сараң болғым келмейді

Отбасының ай сайын келесі еңбекақыны алуға дейін қаржы жетіспеушілігіне неліктен қайтадан ұшырау себебін анықтай сала, жағдайды жақсартуға ниет қою керек. Оны іске асырудың бірнеше тәсілі бар, және оларды қолданып үлгерген де боларсыз. Бірақ – белгілі бір деңгейіне дейін ғана. Сәтсіздіктің бір себебі – бюджетті бақылау міндетінің шығын жоспарын құруға еш қатысы жоқ отбасы мүшесіне жүктелетіндігінде.

Бұны болдырмау үшін отбасының әрбір мүшесі өзінің жеке кірісі мен шығысын анықтап алуы қажет және өзінің құрған бюджетінің орындалу жауапкершілігін өз мойнына алуы тиіс. Мектеп жасындағы оқушының да, студенттің де “өз” ақшасы болуы мүмкін, егер бірінші айдың өзінде олардың жұмсаған шығыны өзінің қаржы шегінен асып кетсе, онда екінші айда (әрине, егер сіз оның артық шығынын ортақ немесе жеке ақша есебінен жаппасаңыз) оған тәбетін азайтып, шығын жұмсау ісіне салмақтырақ қарауға тура келеді. Қосымша ақшаны ала қоятын жердің мүлдем жоқ екенін ескеретін болсақ, бұл мәселе ортақ бюджетке де қатысты.

Отбасылық бюджетті басқару – тұтас бір өнер. Шын мәнінде, бұл әдетте бір айлық мерзімге құралатын отбасының ақшалай кірісі мен шығысын реттеу жоспары. Жалпы отбасылық бюджет үш түрге жіктеледі: бірлескен, бірлескен-бөлінбелі және бөлек. Әр отбасы қандай да бір түрдің қолданылу тәжірибесін, кейде тіпті құпиялы түрде, қабылдайды.

Бюджеттің бірлескен түрі

Бұл – Қазақстанда кеңінен таралған отбасылық бюджеттің түрі. Ол ер азамат табыс тауып, әйел адам үй шаруашылығымен және балалардың тәрбиесімен айналысқан кезеңде пайда болған. Бұндай тәсілде отбасы мүшелерінің табысы бір жерге қордаланады да, ерлі-зайыптылар қолдағы ақшаны белгілі бір мерзім аралығында (әдетте, бір айда) қалай қолданатындықтарын бірігіп шешеді. Атаулы тәсілдің айтарлықтай артықшылығы – бірлікті сезінуде. Ерлі-зайыпты жұп болашақ шығындарын бірігіп отырып талқылайды, шығыс есебіне де бірге жауап береді. Біріге отырып жоспарланған әрі келісілген ортақ бюджет–отбасы мүшелерін жақындастыратын тағы бір амал. Былайша айтқанда, неке шартында өзгеше көзделмесе, Қазақстан заңына сәйкес ерлі-зайыптылардың бір жақты немесе екі жақты тапқан табыстары ортақ меншікке жатады.

Бүгінгі таңда бюджеттің бірлескен түрін немесе “ортақ қазынаны” әдетте табыстары шамамен тең немесе көбіне әйелі толықтай күйеуінің асырауындағы жұптар қолданады. Әйел адам тек бала күтімімен айналысқан, ал күйеуі отбасының жалғыз асыраушысы болып табылатын жағдайда бұны өзгерту мүмкін емес. Ақша белгілі бір жерге жиналады, ал ерлі-зайыптылар оны қолдануды ортақтаса отырып шешеді. Бұл тәсілдің негізінде бір-біріне деген сенімділік, өзара түсіністік және ортақ шешім таба білу қасиеттері жатыр. Психологтардың есептеуінше, отбасындағы қаржы мәселесін ақылдаса отырып шешу (бірқатар мәселелердің түбіне түсіп кетпесе) жұптардың өзара түсіністігін арттырады. Ал жұбайлар арасындағы ақша мәселесі жөніндегі келіспеушілік – олардың бір-біріне деген қатынастарының айғағы: өз тарапынан басымдықты арттыруға талпыну, отбасындағы маңызды мәселелерді жеке

шешу құқығын иелену, немесе өзінің артықшылығын көрсету, жұмыс істемейтін екінші жақтың жанында өз жетістігін алға тарту. Яғни, өз басының қиындығы мен жеке басының кемшіліктерін қандай да бір дәрежеде жанындағы жақын адамына арта салу арқылы жоюға тырысу.

Бюджеттің бірлескен-бөлінбелі (үлестік) түрі

Күн өткен сайын бірлескен-бөлінбелі бюджет түрінің маңыздылығы арта түсуде. Бұл қағида ерлі-зайыптылардың еңбекақы табыстарының арасындағы айырмашылықтың барынша аз болған жағдайында тиімді қолданылады. Бұл үшін ең алдымен әр ай сайын отбасының тамаққа, коммуналдық төлемдерге, шаруашылық ісін жүргізуге, балалардың күнделікті ұсақ-түйегіне және басқа да қажеттіліктерге қанша ақша жұмсайтынын есептеп алу керек. Содан кейін осы шығыс сомасы отбасының қызметтегі мүшелерінің арасында не тең дәрежеде, немесе еңбекақы табысына қарай отбасы дұрыс деп қабылдаған қатынаста өзара бөлінеді. Осындай жолмен әр тұлғаның қалтасында өз қалауынша жаратуға жарамды жеке ақшасы қалады.

Осылайша жоспарлаудың тиімді жағы – отбасы ішіндегі ортақтық сезімін қалыптастыратын керемет үйлесімділікте (“ортақ қазына” жағдайындағыдай) және қаржы жағынан бір-бірінен тәуелсіз болуда. Бұл жағдайда “өзінің жеке басына” жұмсаған шығыны үшін екінші жартыға деген реніш кемиді. Күнделікті біреудің алдында есеп беру міндеті сезілмейтін болады. Отбасының ортақ ақшасын ұстап қойдым-ау, ортақ қазынаға қол сұқтым-ау деген өз-өзін кінәлау сезімінің туындау мүмкіндігі азаяды. Оның үстіне ерлі-зайыптылардың ішкі сезімін қалыптастырады, олардың әрқайсысы өзінің қаржы жұмсау мүмкіндігінің қаншалықты дәрежеде екендігін анық біліп, шығын жұмсауға салмақты түрде қарайтын болады. Сыйлық жасау және күтпеген жерден сыйлық беру мәселесі туындамайды, себебі ортақ бюджетті жүргізуде кез келген шығын көрініп тұрады, сондықтан да сүйікті адамыңды тосыннан таңқалдыру оңайға соқпайды.

Үлестік бюджет – ақшаны басқарудың барынша әмбебап әрі

ерлі-зайыптылардың екеуі де жұмыс істеу жағдайында барлығы дерлік қолдана алатын түрі. Қай жақтың қаншалықты қор құю қажеттігін анықтау кезінде тағы да сол табыс айырмашылығы негізінде араздық дауының туындауы мүмкін. Егер қазынаға құйылатын қорды тең дәрежеде бөлу керек деп шешетін болса, онда отбасы бюджетіне бір адам тапқан табысын толықтай құйған кезде, екіншісінің қалтасында барынша көп мөлшерде жеке ақшасының қалып қоюы мүмкін. Сондықтан бұл жағдайда сүйікті адамның материалдық мүмкіндіктеріне оның қалтасына сұқтанбай-ақ аса әдеппен қарау қажет.

Ерлі-зайыптылардың бірі тым үнемшіл болса, онда ортақ бюджетті жүргізудің қиынға соғары сөзсіз. Кез келген жоспар құрудың соңы қарым-қатынасты жағымсыз жағынан анықтауға айналып кетуі әбден мүмкін. Сондықтан бұндай жағдайда дауды тереңдетуге жол бермей-ақ, жұбайлардың әрқайсысына қандай да бір сома мөлшерін өз қалауынша қолдануды ұсыну тиімді. Ал егер сіздің екінші жартыңыз ақшаны себепті-себепсіз оңды-солды шаша беретін болса, онда бірлескен-бөлінбелі бюджетті жүргізу ойынан бас тарқаныңыз абзал.

Ысырапшының бойындағы кері қасиеттер – ырықсыздық, тиянақсыздық және эмоционалды тұрғыдағы тұрақсыздық. Мұндай адамдардың ойы қисынсыз, миға қонымсыз болып келеді, ал ақылын сезімі билейді. Ысырапшының ойынан бірдеңеге қол жеткізу мақсаты орын алса, онда ол ақшаны қайдан алу қиындығы туралы ойланбайды да. Жай ғана дәл осы нәрсеге ақшаның қайдан болсын табылатындығына сенеді. Ойындағы затты сатып алу барысында артын ойламайды, екінші жартысының бұл қарыздан тез арада құтыла алмайтындығы, қарызға белшеден бататындығы оған еш қорқыныш тудырмайды. Ысырапшылар қызба болып келеді, олардың тілегі аяқ асты пайда болатындықтан, мағынасы таяз. Өз қалтасының түбін көрсеткеннен кейін ол бойына тән

жеңілтектігімен және жауапкерсіздігімен ортақ қазынаға оңай қол сұға бастайды. Ысырапшыл адамды, ең дұрысы, өзіне ғана иек артатын және ортақ қазынаға қол сұға алмайтын жағдайда қалдыру қажет. Ұсынылатын келесі бөлімдердің мазмұны осы мәселені шешуге жол көрсетеді.

Бюджеттің бөлінбелі түрі

Отбасының таза күйіндегі бөлек бюджеті біздің арамызда сирек кездеседі. Бюджеттік жоспарлаудың бұл тәсілі бізге әйелдері күйеулеріне еш нәрсеге жол бермеуге тырысатын батыс елдерінен келген. Ақшаны бөлісудің бұндай түрі көбіне екеуі де жоғары табысқа ие жұптардың арасында жиі қолданылады.

Бір отбасы ішіндегі бюджеттің мүлдем бөлініп кетуі, әрине, мүмкін емес. Жұбайының қанша тілім нан жегенін және ол тілімнің қанша ақша тұратынын ешкім есептеп отырмайды. Әркім өзінің қалауынша қамтамасыздық жасауға қарекеттенеді. Ал ақша, заң бойынша, бөлек банктік есеп шоттарға құйылып жатады. Тамақ ортақ алынады. Бөлек бюджет жүргізетін кейбір жұп ай сайын тамаққа қанша ақша кететінін қарапайым ғана тәсілмен есептеп шығарады да, оның шығынын теңдей қылып екіге бөле салады. Жұбайлардың бірінің ақшасы таусылып қалған жағдайда, ол екіншісінен міндетті түрде қайтарып беру шартымен қарыз алады.

Бюджеттің бұл түрінің артықшылығы – жұбайлардың бір-бірінен материалдық тұрғыдан тым тәуелсіз болуында, ол қаржылық тұрғыдағы даулардың туындамауына көмектеседі әрі олардың әрқайсысына ешкімнің алдында есеп бермей-ақ, өз қаржысын жұмсауына жеңіл түрде жоспар жасауға мүмкіндік береді. Бөлек бюджеттің тиімді жақтарының бірі деп біздің отбасылар үшін әрқашан маңызы жоғары тұратын туыстарға көмек көрсету дәстүрін атап көрсетуге болады. Бұл тақырып отбасылық қатынастарға жиі нұқсан келтіріп жатады. Ал «ақшаның бөлектік» жағдайында, жұбайының алдында қорықпай-ақ, кімге қанша ақшамен қалай көмек көрсете алатындығын әркім өзі шешеді.

Бөлек бюджет түрі жұбайлардың бірінің екіншісін мүлдем қызықтырмайтын құны қымбат дүниемен әуестенетін жағдайынан да алып шығады. Ер азаматтар, әдетте, автокөлік жүргізу, аңға шығу және балық аулау ісімен жиі әуестенеді. Ал нәзік жанды әйелдерге сұлулық салондарына жиі барып тұру жағымды. Алайда, түсіндірілген таңдаудың аса жағымсыз жағы да бар, ол бір-біріне деген сенімсіздік, ерлі-зайыптылар бір-біріне шынайы табыс мөлшерін жасыру жағынан күдікпен қараулары мүмкін.

Бюджеттің қай түрінің сіздің отбасыңызға лайық екенін анықтаңыз. Отбасылық қаржыны басқару түрлері жөнінде алдын ала келісу арқылы сіз алауыздыққа жол бермейсіз.

Жалықтыратын іс

Егер де сіз өз отбасылық бюджетіңіздің түрін анықтап алған болсаңыз, бюджеттеу сатысына кірісу кезі келді.

Бюджеттеу (budgeting, жоспарлау) – бұл алдағы кезеңнің қаржы қозғалысын жоспарлау ісі. Жоғарыда біз бюджетті бір айға бөлу жолдарын қарастырдық. Сіз бұғанға дейін бір айлық шығын мөлшерін анықтап қойдыңыз, енді шығынның барлық түрін жабу үшін сіз өз қолыңыздағы бар қаржыны соған сәйкес бөлуіңіз қажет. Ал қаржы мөлшері азырақ болып қалған жағдайда, шығын бөлігінің кейбір жерлері алынып тасталынады немесе оның құны қайта қарастырылады. Мысалға, сауданы міндетті түрде супермаркеттен емес, дәрежесі бір саты төмен дүкендерден де жасауға, ұялы телефонмен сөйлесудің бір бөлігін SMS түріне ауыстыруға да болады. Шығындарды басқару жөнінде біз келесі тарауларда кеңінен тоқталамыз.

Ал қазір бюджеттеу жоспарын құрудың басты мәселелерінің бірі – ақша қаражатын уақытқа бөлу жайлы сөз қозғаймыз. Айлық бюджетті барынша ұсақ бөлік – апталарға, ал апталарды – күндерге бөлуге болады. Бір жолғы төленетін коммуналды шығыстар, ірі заттарды сатып алу және т.б. сияқты негізгі шығындар бар да, сондай-ақ апта сайын және күн сайын жұмсалатын ағымдағы шығындар бар. Міндетті шығыстардан құтылғаннан кейін сіздің қолыңызда мақсаттағы шығыс асынан алыстамай-ақ басқаруға болатын, мысалы, оны апталарға бөлуге болатын сома қалады. Отбасының ағымдағы шығысына 15 мың теңге қалды делік. Оның белгілі бір бөлігі тамақ, көлік, балалардың күнделікті жұмсайтын шығыны сияқты ағымдағы қажеттіліктерге жұмсалатын болса, қалған бөлігі еркін қолданыста қалады. Сіз ол қаржыны орынды мақсатқа жұмсауыңызға, келесі аптаның қорына қосуыңызға немесе қаржы құралы ретінде қолдануыңызға болады.

“Төрт конверт” ережесі. Ағымдағы шығыннан қалған ақшаны бір айдың төрт аптасына бөліп, төрт бөлек конвертке салыңыз.

Бұндай тәртіп шығысқа барынша ұқыпты бақылау жасауға әрі бір бөліктің артық шығындалуында екінші бөлікті “қысуға” мүмкіндік береді. Айлық бюджет пен апталық бюджеттің қатынасы – стратегия мен тактика қатынасына тең. Бір айлық қаржылық стратегияны жоғары деңгейде жүзеге асыру мақсатында тактикалық шешімді өзгертуге сіздің мүмкіндігіңіз бар.

Бюджеттеуді енгізу қаржы көзін молайту есебінен келешекте ұзақ мерзімді ақша қорын басқарудың және отбасының қажетті мақсатына қол жеткізуінің барынша тиімді жолын ашады. Бюджеттеудің кең тараған түрі – жылдық қаржыны жоспарлау. Бұл кесте алдағы ірі шығындарды бақылауға және белгілі мақсаттарға: демалысқа бару, жөндеу жұмыстарын жүргізу, оқу төлемін жасау және т.б. қол жеткізу жолын ашуға мүмкіндік туғызады, сондай-ақ ұзақ мерзімді жоспарларды жүзеге асыру қалыбын құрайды.

Сіз, ендігі кезекте, орташа айлық шығыс пен орташа айлық кіріс мөлшерін білесіз. Әрине, әр айдың өз ерекшелігімен келетіндігі даусыз: болжанбаған шығыстар туындап қалады, немесе аса қиын жағдай – аяқ асты табыс көзі азаяды – осы жағдайлар он мыңдаған отбасының бюджеттік бағдарламасын жоққа шығарған себептердің бірі. Айлық бюджетті құрауға жұмсалған бірнеше сағаттық еңбегіңіз көліктің сынуы кесірінен немесе ваннадағы құбырдың тесілуінен текке кетуі мүмкін. Жоспардан тыс оқиғалардың салдарын қиындатпау үшін бюджетті 9/10 есебінен алып қарастыруды басынан үйреніңіз. Айлық табыстың 10%-ын тізімнен мүлдем сызып тастаңыз – бұл ағымдағы шығыннан тыс қаралатын қаржы көлемі. Оларды отбасының “тұрақты қоры” деп атайық. Бюджеттің бұл түрі кез

келген ірі компания мен көптеген мемлекеттерде жүргізіледі. Тұрақты қаржы қорын жинақтау алға қойған мақсатқа қарай нық кадам басуға, күтпеген кедергілерден жеңіл өтуге және болашаққа қаржы жинауға мүмкіндік береді.

Отбасының тұрақты қорын қалыптастыру жолдары жөнінде қолыңыздағы кітаптың бөлек бөлімі нақты тоқталады.

Жылдық бюджеттің басты артықшылығы – алдағы 12 айға арналған қаржы жоспарының мөлшерлі бейнесін ұсыну. Әрбір айдың өзіндік материалдық жүктемесі бар – қыстық киім алу немесе баланы мектепке дайындау сияқты мезгілдік шығындар, болмаса жылына екі рет қайталанатын жылжымайтын мүлік пен көлік салығын төлеу қажеттілігі туындайды. Ендігі бір жағынан, жаз мезгілі мектеп пен коммуналдық төлемақы шығынын қысқартады, есесіне сусындар мен көңіл көтеруге жұмсалатын шығыс мөлшері көбейеді.

Әр айдың мөлшерлі бюджеттік жоспарын құрыңыз. Жылдық бюджеттеуде шығынның жалпы шығыс салаларын пайдалану ыңғайлы, ол мынадай сипатта болуы мүмкін:

Кіріс		Шығыс	
Тұрақты түрдегі табыс		Коммуналды төлемдер	
Ауыспалы табыс		Көлік және машина	
Инвестициялық табыс		Тамақтану	
Мүмкін табыстар		Киім және гигиена	
		Байланыс	
		Заттарды жоспарлы түрде сатып алу	
		Тұрақты түрдегі қор	
		Күтпеген шығындар	
		Инфляциялық болжам	
Барлығы:			

“Инфляциялық болжам” атты шығыстың соңғы саласын анықтап алу қажет. Мәселен, кейбір тауарлар мен қызмет

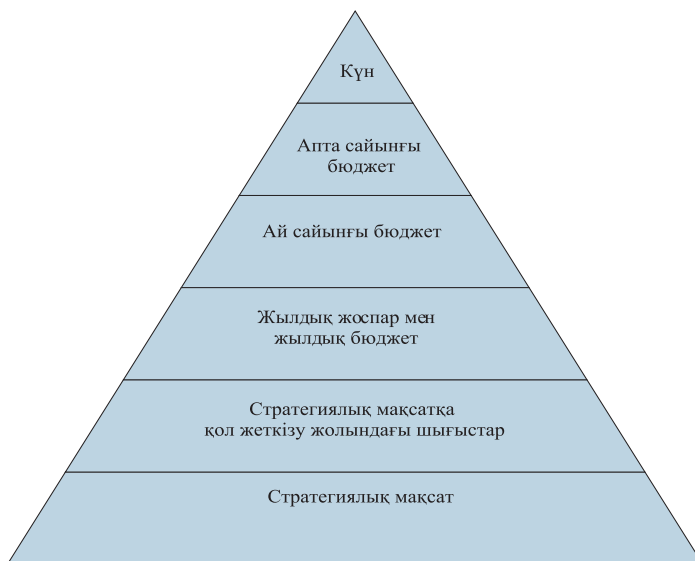
түрлерінің құны аса жылдам қымбаттап кетуі мүмкін. Қазақстандағы арнайы үкімет органы – ҚР статистика Агенттігі (www.stat.kz) тауардың белгілі бір топтарына енгізілген өзгерістің есебін жүргізіп, оны ай сайын баспаға шығарып отырады. Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі (www.nationalbank.kz) және ҚР Экономика және бюджеттік жоспарлау министрлігі (www.minplan.kz) жыл сайын инфляция мөлшерін болжап отырады. Сондықтан да бұл көрсеткішті шығыс бөлігіне жатқызу дұрысырақ болады. Дегенмен, макроэкономикалық көрсеткіштерді оқып отыруды өзіңізге жүктемей-ақ, оның орнына ай сайынғы табыстың 1,5-2%-ын болжалды құн өсімінің есебіне жинақтай беріңіз. Шығыс бөлігінде сондай-ақ күтпеген шығындарды ескеру қажет. Оларға шұғыл түрдегі ем қабылдау (дәрі-дәрмек алу, диагностика, кеңес алу және ем қабылдау шығындары), тұрғын үйдің ұсақ жөндеу жұмыстарын жүргізу және т.б. күтпеген шығындардың төлемі жатады. Әдетте, бұл салаға кірістің 5-15%-ы кіреді. Егер бір айдың ішінде бұл ақшаны жұмсау қажеттілігі туындамаса, ең дұрысы оны инвестициялық ақшаға аудару.

Бюджеттеуді қалыптастырудың екі нұсқасы бар: “төменнен жоғарыға” және “жоғарыдан төменге” қарай. “Төменнен жоғарыға” қарай бюджеттеуде бүкіл жүйе отбасы кірісіне (еңбекақы сомасы, зейнетақы, шәкіртақы және басқа да түсімдер) негізделеді және жалпы сома есебінен алдағы шығындар жоспарланады.

Бұл тәсілдің басты мәселесі – кіріс болжамын жасау. Шәкіртақдан айрылу, айлық жалақының уақытында берілмеуі не мөлшерінің өзгеруі мүмкін ғой, осындай жағдайларда бүкіл бюджетті қайта қарастыру қажет болады. Сонымен қатар әрқайсысы кіріс мөлшеріне айтарлықтай әсер етуі мүмкін макроэкономикалық факторлар да жеткілікті. Бұл тәсілдің ендігі бір кемшілігі – орта статистикалық деңгейдегі

кірісі бар қарапайым қазақстандық отбасының қандай да бір соманы инвестицияға салу мүмкіндігінің жоқтығы. Күтпеген шығындарды жабу үшін тағы да қарыз сұрау қажет болатын шығар. Қазақстандық отбасылардың басым көпшілігі дәл осы тәсілмен өз бюджетін жоспарлайды.

Алайда, одан гөрі тиімдірек тәсіл бар, ол – “жоғарыдан төмен” қарай бюджеттеу. “Жоғарыдан төмен” қарай бюджеттеудің астарында отбасының ұзақ мерзімді стратегиялық мақсаттары, оның өмірдегі артықшылығы ұғынылады. Бюджеттеудің бұл түрін, түп негізінде 10 жылдан кейін үй сатып алу, балаға іріктелген білім жүйесін беру, жыл сайынғы шипажай, қаржылық тәуелсіздік және т.б. стратегиялық мақсат немесе арман жатқан, пирамида ретінде қарастырайық. Бұл мақсатқа қол жеткізу үшін белгілі бір қаражат мөлшері талап етіледі. Отбасылық бюджет қоры жинақталатын стратегиялық көрсеткіш көлемін көрсететін де осы.



Мысалы, ұлыңыздың болашақта мықты маман болып, жеке өмірде де, қызмет мансабында да айтарлықтай нәтижелерге қол жеткізуі үшін 2020 жылға дейін оның, мүмкіндігінше, шетелде жоғары білім алуы қажет. Бұл үшін не істеу керек? Біріншіден, білім алуды төлеудің қаржы жағын қарастыру керек. Екіншіден, мүмкін тіпті репетиторлардың көмегімен, мектепте терең білім алуы тиіс. Одан бөлек, ол тіл бойынша емтихан тапсыруға міндетті, оның ар жағында тіл үйрететін курстарға немесе жеке жүргізілетін сабақтарға төлем жасау керектігі түсінікті. Сонымен қатар, дене тәрбиесі тұрғысынан бала денсаулығының мықты болуы шарт, яғни қазіргі кезден бастап бала қызыққан спорт түрімен айналысуы керек, оның да шығысы бар, яғни спорт үйірмелеріне немесе жаттығу залына қатысқаны үшін ақша төленуі тиіс.

Бұл шығындар – стратегиялық мақсатқа қол жеткізу жолында жұмсалатын қаражат – төменнен санағанда екінші қабатқа қойылады. Олардан үшінші қабат – жылдық жоспар мен бюджетті құрайтын, нақты мақсаты мен мерзімі көрсетілген, ұзақ мерзімдік (бірнеше жылға) аралық жоспар жасалады. Оған демалыспен мерекелік шараларды қоса алғандағы отбасының тұрақты түрдегі шығыны қосылады. Ай сайынғы бюджет (көлікке, байланысқа, тамаққа, киімге және коммуналдық төлемдерге жұмсалатын шығынды қоса алғанда) белгіленген мерзімге сай анықталады. Одан әрі тіпті оңай: ай сайынғы бюджетті апталарға бөліп, соның негізінде әр күнге жоспар құрамыз.

Қолда бар жағдайларда талап етілетін сомаға қол жеткізу мүмкіндігі жоқ болса, оны қайтадан, мысалы, мерзімі жағынан, қарастыруға болады. Яғни, бюджетті жеткізуге қажетті түзетулер енгізіледі.

Бұның не үшін қажет екендігін оқырман өзі сараптайды. Кітаптың басында айтып өткеніміздей, біз отбасының жаңа үлгіде сапалы өмір сүру жолын ашуға тырысамыз. Бюджетті жоспарлауға

барынша күш салсаңыз, еңбегіңіз артығымен ақталады, сондықтан жалқаулыққа жол беруге болмайды. Оның үстіне, ол уақытты да аса көп алмайды, күшіңіз де сарқылмайды.

Егер сіз ақшаны басқару ісімен алғаш рет айналыса бастасаңыз, онда айдың басында ол сіздің 1 сағат, ал күнделікті 10 минут уақытыңызды алады. Барлығы – айына бар-жоғы 6 сағат уақытыңыз жұмсалады. Енді, зерттеушілердің есебі бойынша, қазақстандықтардың қанша уақытының босқа кететінін көрейік:

- сериалдар мен ток-шоуларды көруге – айына кем дегенде 20 сағат;
- компьютер ойындарына – айына 8 сағат;
- телефонмен бос сөз сапыруға – айына 6 сағат;
- сөзжұмбақтар шешуге – айына 4 сағат.

Барлығы жылына 19 тәулікті құрайды. Аталғандар тізімнің жарты бөлігі ғана. Текке кеткен уақыт сізге аса артық болып көрінбей ме?

Оның арасында маңызды мәселелер сол күйінше жүзеге асырылмай қала береді. Қорытындысында жеке уақытты тиімсіз пайдалану пайымдалады.

Ақша кірісі мен шығысын қағазға түсірген сияқты, оны компьютерге басу арқылы да белгілеп отыруға болады. Соңғы жағдайда отбасылық бюджетті басқару бағдарламасын пайдалану мүмкіндігі бар. Бүгінгі күні отбасылық бюджетті құрауға әрі басқаруға көмек беретін он шақты арнайы компьютерлік бағдарламалар жасалып шығарылған. Солардың бірқатарына төменде сілтемелер береміз;

<http://www.ricardo.com.ua/calculator/budget>

<http://www.banki66.ru/calc>

<http://www.dominsoft.ru/>

<http://www.sanuel.com/ru/family/>

http://www.drebedengi.ru/?module=v2_homeBuh
<http://freesoft.ru/?id=669506>
www.financialfamily.ru
<http://www.lubosoft.ru/holdb.html>

Ережеге сай, Интернет қорлары бір-екі айға есептелген тексермелі нұсқаларды ұсынады. Бұл бағдарламаларды пайдалану жолы жеңіл әрі ол бухгалтерлік есепті қажет етпейді. Оларды жасап шығарушылар тұтынушылардың қолайлылығына қарай түрлі есеп және диаграммалар түрінде олардың жеке қаржылық жағдайларына көзін ашу мүмкіндіктерін көрсеткен. Бағдарламаларды қолдану барысында бірнеше валютаны бірдей пайдалануға болады. Шатасу еш мүмкін емес – валюта айырбасы автоматты түрде Интернеттен алынған соңғы курс негізінде жүргізіледі. Егер атаулы жүйе сіздің отбасыңызға ыңғайлы болып табылса, бұл бағдарламаға Интернет арқылы да, мамандандырылған компаниялар мен/немесе дүкендер арқылы да ие бола аласыз. Сонда сізге тек бағдарламаны ашып, керекті санды енгізіп, енгізілген ақпаратты сақтау міндеті ғана қалады. Қандай да бір себептермен жоспардан ауытқып кетсеңіз, онда бағдарлама бұл жөнінде хабарлайды.

Бірақ, бүгінгі таңда қазақстандық отбасылардың компьютерді қолдану мен Интернет қорын қолдану мүмкіндігі бірдей емес. Сондықтан да біз сіздерге қойын дәптерді қолдану түрін ұсынамыз. Дәптерді ашыңыз да, күн сайын кестені толтырып отырамын деп өзіңізге уәде беріңіз. Оған сіз күнделікті он минут мөлшерінде уақытыңызды жұмсайсыз, нәтижесі аз уақыт аралығында өзі-ақ айқындалып шыға келеді.

ТҮЙІНДЕМЕ

Қазақстандық отбасылардың көпшілігінің қаржылық тұрғыдан алғандағы өмірлері аса тиімді емес, себебі ол болашаққа емес, бүгінгі күнге есептелген. Ал соның арасында «жоғары сапалы өмір сүру» ұғымы өз ішінде кіріс пен шығысты жоспарлаумен қатар бақылауды да тұспалдайды.

Бюджеттің бірлескен, үлестік немесе бөлінбелі түрінің қайсысы сіздің отбасыңызға лайық? Шешім шығару – өз құзырыңызда.

Ең қолайлы отбасылық бюджет – сіздің нақты арманыңызға, сіздің нақты стратегиялық мақсатыңызға бағытталған бюджет. Ол ақшаны сізге қызмет еткізудің және артық қаржыны тиімді пайдаланудың жолын ашады.

Уақытты басқаруға болады. Нәтижесі алға қойған мақсаттың барлығына қол жеткізуге көмектеседі. Шын ниет қойсаңыз, тіпті қол жеткізу мүмкін емес ең қиын мақсаттар да орындалады.

ЕКІНШІ БӨЛІМ

ШЫҒЫСТАРДЫ БАСҚАРУ

«Отбасыңыздың жылдық кірісі қанша мөлшерді құрайды?» деген қарапайым ғана сұраққа жауап бере аласыз ба? Сауалнаманың қорытындысы көрсеткендей, қазақстандықтар бұл сұраққа бірден жауап беруге қиналады. Жұмыс берушінің ай сайын төлейтін еңбекақысын қайта-қайта 12-ге көбейтіп, қорытындысын шығара алмай күмілжиді. Бүкіл әлем бойынша кіріс нақты жылдық сипатта өлшенеді, міне осы сан жеке қаржылық жоспарды жүргізуге мүмкіндік береді.

Жылдық кіріс мөлшерін анық білген кезде шығысты басқару оңайға соғады. Ай сайын емес, бүкіл жыл бойына ескеруді талап ететін шығыс түрлері де болады. Ол – тиісті салықтарға, бір жылдық оқуға төленетін ақша шығысы, демалыс немесе мерекелік шараларға жұмсалатын шығындар. Айталық, отбасының жылдық кіріс мөлшері 1 440 000 теңгені құрайды. Осыдан келіп, күнделікті шығыс мөлшерін шығарып, содан қалған соманы ең аз мөлшердегі уақыт аралығына бөлу керек.

Шығыстарға тоқталайық

4 адамнан: күйеуі мен әйелі, бірі – мектепке, екіншісі – бала бақшаға баратын екі баласы бар отбасының бюджетін мысалға алайық. Отбасының біріккен кірісі – айына 120 000 теңге. Бұл отбасы Алматы қаласындағы кеңестік құрылыспен тұрғызылған екі бөлмелі жеке меншік пәтерде тұрады. Мектеп пен бала-бақша үйге жақын орналасқан, ал ерлі-зайыптылардың жұмысына бір ғана қоғамдық көлікпен тура жетуге болады. Ал жеке көлік сатып алуды әлі қалталары көтере қоймайды.

Айлық кіріс	120 000.00
Шығыстар	98 635.35
<i>Коммуналдық қызмет төлемі</i>	<i>7 000.00</i>
<i>Қалалық телефон қызметіне жасалатын төлем</i>	<i>435.35</i>
<i>Бала бақша төлемі</i>	<i>10 000.00</i>
<i>Қажетті көлік шығыстары</i>	<i>4 800.00</i>
<i>Қызмет орнында түстену</i>	<i>14 400.00</i>
<i>Үйге алынатын азық-түлік</i>	<i>60 000.00</i>
<i>Гигиеналық заттар</i>	<i>2 000.00</i>

Барлығын қосқанда, отбасының бір айлық шығысы 98 635.35 теңгені құрайды. Ал 21 365 теңге – күнделікті шығысқа, киімі тозбай жатып, жасы жылдам озатын баланың киімін жиі жаңалауға, көзге көрінбейтін ұсақ-түйекке және басқа да күнделікті қажеттіліктер мен төлемдерге есептелген қалдық.

Шығысты артықшылығына қарай жіктеу

Алдында айтып өткеніміздей, әр отбасының алдына қоятын өз бағдары болады. Біреулер ұрпақ жалғар ұлдарын Рональдоға ұқсату жолында күрессе, енді біреулері өлкетану іліміне үңіліп, ең керемет жерден келешекте кемпинг құру жоспарымен өзінің бос уақытын автотуристерге арналған бағдар желісін жасауға арнайды. Басымдылықтарды да қалауға қарай қарастыру қажет. Шығыстың бір бөлігі қажеттілік екенін бірден аңғарып алайық. Отбасы үшін ненің маңызды, ненің қосымша қажеттілік екенін анықтап алу қажет. Заң бойынша, қазақстандық отбасылардың көпшілігі шығын жұмсауда үнемі үнемдеу жолын таңдайды, ал алдағы шығыс мөлшерін азайту үшін бүгінгі күні қанша қаржы жұмсау керектігі жөніндегі ақпаратты төменнен табасыздар.

Шығыстың әр бөлімінің қаншалықты маңызды екенін анықтаңыз да, осы шығыстардан бас тартқан жағдайда не болатынын саралап көріңіз. Шешімді отбасымен ортақтаса отырып шығаруды ұсынамыз. Шығыстың негізгі төрт түрлі санаты кестеде көрсетілген. Оны сіз өз отбасыңыз үшін маңызды нәрсеге қатысты қарастырыңыз, сонда шығысқа қалай бақылау жасау керектігі бірден айқындалады.

Шығыс салмағын саралайтын жіктелім

Түрі	Сипаты	Есебі
Аса маңызды	Тоқтатылуы отбасы мүшелерінің өмірі мен денсаулығына қауіп төндіруі мүмкін шығыстар	Азыққа, медицина қызметіне, баспанаға жұмсалатын шығыстар
Маңызды	Тоқтатылуы шаруашылықтың жақсы жүруіне зиян келтіретін шығыстар	Көлікке, мобильдік байланысқа, міндетті орта білімге, мектепке дейін тәрбие беру мекемесіне, киім мен аяқ киімге жұмсалатын шығыстар. Шаруашылық шығыстары.
Тиімді	Мүмкіндігінше, отбасының еркін қолданысына қалдырылатын шығыстар	Балаларға қосымша білім беруге, олардың спортпен шұғылдануына жасалатын төлемдер. Отбасымен демалу шығыстары.
Аса маңызды жоқ	Тоқтатылуы отбасы өміріне аса әсері жоқ шығыстар	Қажетті болып табылмайтын тауарларды сатып алу мен қызмет көрсетулерге жасалатын төлемдер

Әр отбасының өзіндік ерекшелігі бар, сондықтан «Есеп» бағанының бір-бірінен өзгеше болуы әбден ықтимал. Бірқатар отбасылар білімге берілетін қаржыны «Қажетсіздер» қатарына жатқызуы мүмкін. Ал ендігі бір отбасылар үшін оның құны тым жоғары. Сондықтан алға қойған мақсатты алдын ала анықтап алу аса маңызды. Кейінге қалдыру жүйесінің әсерін байқап көріңіз: кестені құрыңыз да, қалдырып қойыңыз, ал ертеңіне оқисыз. Егер кестеңіз ешқандай өзгеріс енгізуді қажет етпесе – онда тамаша! Ал егер күмәндарыңыз туып жатса – оны кестеге түсіріп қойып, бір күннен кейін қайта қараңыз.

Бұл кесте шығыстарды нақты бөлуге және отбасының қамын жеу қиындығын азайтуға мүмкіндік береді. Егер алдыңызда шығынды азайту шарты тұрса, онда төртінші

санаттағы шығыстарды мүлдем алып тастау керек. Қаржылық тұрғыдан алғандағы қатты қысылтаяң жағдайда үшінші санатты тоқтату немесе оған қатаң шек қою қажет. «Шық бермес шығайбайдың» артық шығынға ұшырайтынын ескеру керек бола тұра, белгілі бір жағдайларда бірінші және екінші нысандарға да тоқтаулар мен шектеулер қою қажеттігі туындап тұрады.

Шығысты уақыт өлшеміне қарай жіктеу (жүктемені жыл бойына бөлу)

Кез келген отбасында әр жылы ай сайын қайталана қоймайтын арагідік шығыс қажеттіліктері туындап тұрады. Қазақстан үшін дәстүрлі болып табылатын солардың бірнешеуінен мысал келтірейік:

- Наурыз айы. 8 наурыз, Наурыз мейрамы. Туыстарға дайындалатын сыйлық.
- Мамыр. Отбасы мүшелерінің киімін жазғы мезгілге сай жаңалау.
- Маусым-мамыр. Қала сыртына және туристік сапарларға шығу.
- Тамыз. Баланы мектепке дайындау (мысалға: мектеп киім үлгісі – 8000.00, кітап және кеңсе тауарлары – 3000.00, оқулықтар – бір данасы 500.00 теңге).
- Шілде-тамыз. Қысқа дайындық.
- Қазан-қараша. Қыстық киімді жаңалау. Жер үйлерде – қыстық отын-көмірді дайындау.
- Желтоқсан. Жақын адамдарға жасалатын сыйлықтар мен Жаңа жылдық дастархан.
- Жыл бойы. Отбасы мүшелерінің, достардың, туыстардың туған күндері мен басқа да салтанатты кештер.
- Жыл бойы. Жоспардан тыс емдік құралдар мен дәрі-дәрмектер сатып алу, тіс дәрігеріне көріну, тұрмыстық заттарды жөндеу.
- Өзге де шығыстар.

Осы шығыстардың көпшілігін алдын ала болжауға болады. Ал қалған бөлігі жоспардан тыс туындап тұрады. Оларға қаражатты қалай алып қалу керектігі туралы соңында сөз болады. Ал қазір шығыстарды жыл бойына жоспарлау жолына үңілейік. Көлденеңінен – ай атаулары, тігінен – шығыс түрлері жазылған кесте құрамыз.

Шығыстарды жыл бойына бөлу

Шығыстар	Қаңтар	Ақпан	Наурыз	Сәуір	Мамыр	Маусым	Шілде	Тамыз	Қыркүйек	Қазан	Қараша	Желтоқсан
Ай сайынғы	98635.35	98635.35	98635.35	98635.35	98635.35	98635.35	98635.35	98635.35	98635.35	98635.35	98635.35	98635.35
Оқиғаларға сай			сыйлықтар			сыйлықтар		сыйлықтар		сыйлықтар		Жаңа жылдық сыйлықтар
Азық-түлік			туған күндер			туған күндер		туған күндер		туған күндер		Жаңа жыл
Заптар				жаздық киім				мектеп киім үлгісі мен оқу құралдары		қыстық киім		
Денсаулық												
Өр түрлі							шітажай					
Бақылау												
							еңбек демалысы, оның ішінде жол шығыстары					

Бұл кестеде ай сайын жұмсалатын аса маңызды және маңызды шығыстарды теңдей қылып бөлеміз. Заң бойынша, бұл жыл мезгіліне қарай есептелетін тұрақты сома. Мысалы, қазақстандықтар басқа мезгілмен салыстырғанда, жаздың күні сусынды көбірек пайдаланады. Ал жылдың суық мезгілінде негізгі және қосымша отынға деген шығыс мөлшері көбейеді.

Енді ай сайын жұмсалатын шығындар қатарына жатпайтын жүктемелерді бөлейік. Бұл – отбасылық мерекелерге, туғандық, дос-жаран, жақын адамдардың туған күндеріне, туристік сапарларға, балаларды мектепке дайындауға немесе оларды жазғы лагерьге қатыстыруға, киім жаңалауға, тағы басқа да көптеген қажеттіліктерге арналған шығыстар. Сондай-ақ салықтық төлемдерге де назар аудару қажет – қазақстандықтар әр жылдың жаз айларында жерге және мүлікке дәстүрлі түрде салық төлейді. Бұл қаржыны жыл бойғы бюджетке енгізу қажет. Сонымен қатар көлік құралына, көлікті және азаматтық-құқықтық жауапкершілікті сақтандыруға, көлікті техникалық тексеруден өткізуге және т.б. төленетін салық түрлері болады. Мысалы, бұл жылы жеке басы куәлігі мен паспортты ауыстыру қажеттігінің туындап қалуы мүмкін. Жүктемені теңдей қылып бөліңіз – сонда шығысты бір жүйеге келтіру жеңіл болады.

Осы бөлімдерге бақылау жасау одан да маңызды. Әсіресе, артық шығынға аса назар аудару қажет, себебі оны келесі айдың шығыстарына қосу керек болады.

Тиімді үнемдеу жүйесі: сатып алу ісін басқару; Sales cards және төлем карталары; шығысты жоспарлау (отбасылық мерекелік салтанаттар және т.б.)

Қаржылық еркіндік жетістігі жөніндегі американдық гурулардың бірі – Брайан Трейсидің есептеуінше, «біз үнемдеуді – жағымсыз әсер алуға және қиналысқа, ал бірдеңе сатып алуды – ләззат алуға тым ерте айналдырып аламыз». Егер де сіз үнемдеуді сырқат ретінде қабылдасаңыз, онда өз көзқарасыңызды өзгертіп, үнемдеу ісінен ләззат алуды үйренуге тиіссіз. Яғни жалпы үнемдеу ісіне ойын ретінде қарасаңыз, жеңісіне сол күнгі өмір сүру деңгейіңізге байланысты күніне бірнеше жүзден бірнеше мыңға дейінгі теңге аралығындағы жүлделі қорды сыйға аласыз.

Егер сіз банктік шотыңызға, мысалға, жылына 13%-дық өсіммен ай сайын 7000 теңге (дәл осы соманың ұсақ-түйекке де оңай кететіндігін ескеріңіз) мөлшерінде қаржы салып отырсаңыз, онда он жылдан кейін осы салымыңыз 1 748 403 теңге мөлшеріндегі күрделі қаржыға айналады.

Әлемдегі ең бай адамдардың бірі, Уоррен Баффет, өзінің еңбек жолын газет тасушы баладан бастаған. Аз мөлшердегі жалақысына қарамастан, ол сол кездің өзінен ақша жинай бастаған, сөйтіп өзінің болашақ империясының негізін қалаған. Алғашқы жиналған қаржысын қымбат киім мен көлікке жұмсамағандығын болашақ миллиардер бүгінде еске алады. Себебі ол сол кездің өзінде алғашқы бөлек алып қойған долларының 20 жылдан кейін қаншалықты сомаға айналатындығын есептеп қойған.

Қарапайым адамның қаржысын жеткізе алмау мәселесі оның күн сайын қабылдап отыратын қаржылық шешімінің аясында құрылады. Көңіл-күй қалпы мен шаршағандық, зымыраған өмір ырғағы өз ағымын тоқтатпайтын болғандықтан, адам

отбасының қаржысына ауыр тиетін бір жасаған қателікке қайта-қайта ұрына береді. Ал ақша болса, су сияқты сусып, орны толмас ағынмен жұмсала береді.

Мөлшеріне әсер етуге болатын да, шын мәнінде, әсер етуге мүлдем келмейтін де шығыс түрлері болады. Сондықтан да мөлшері сіздің күнделікті қабылдайтын шешіміңізге қатысты шығыстарды анықтап алу қажет және қолдағы бар қаржыны дұрыс пайдалану мүмкіндігін тауып, содан қалған қаржыны өзіңіздің жарқын болашағыңызға қажетті қорды жинау жолына бағыттау керек.

Теориялық және қолданбалы социология профессоры Барри Шварцтың «Таңдау парадоксы» атты өз кітабында көрсеткеніндей, қазіргі заман адамына тоқталуы қиын тауарларға таңдау жасап, оның түрлерінің бас айналдыратындай көптігіне байланысты бақытты болу оңайға соқпайды. Сансыз тауар мен қаптаған қызмет түрлерінің арасынан таңдау жолын тереңдете түскен сайын адам бақытсыз бола береді, себебі одан гөрі күштірек зат әрқашан табылып, дұрыс жасалмаған таңдау салдарынан адамның көңілі түсе береді.

Ал егер адам бес-алты түрлі тауардың арасынан ғана таңдау жасаса, онда ол соның ішінен өз қалауы бойынша ең жақсысын таңдай алады, және көңіліне ұнаған затты сатып алғаннан өз бойына қажетті барлық қуанышты сезіне алады: иелігіне өткен затқа, ол заттың барлық жағынан өз қалауын қанағаттандырғанына және осы тәсілдің арқасында қалтадағы ақшасының үнемделгеніне қуанады.

Сондықтан қаржыны қолданудағы тиімді тәсіл көптеген жағдайларда өздігінен әрекет етуге мүмкіндік беретін белгілі бір «шекте» жасау арқылы құрылады. Сіздің әрекетіңіз әрбір шығысқа сараптама жасау арқылы айтарлықтай үнемге қол жеткізгенге дейін және тіпті аяқ астынан күтпеген оқиғалар туындаған жағдайлардың өзінде шұғыл арада тиісті әрекетті

жасауға мүмкіндік беретін әдетті бойға сіңіргенге дейін оған өзгеріс енгізу арқылы жасалады.

Бүгінгі таңда тұтынушылардың жинақтау және sales карталары кең таралуда. Қазіргі кезде желілер мен дүкендер карталардың бірнеше нұсқасын ұсынады, соларды пайдалану арқылы елеулі түрде үнемге қол жеткізуге болады. Картаның арқасында дүкенге қандай пайда түсетіні, оның жеке сізге қандай пайдасы бар екенін қарастырып көрейік.

Дүкенге картаның не қажеті бар? Бірқатар уақыт бұрын ешқандай карта жайлы сөз қозғалмайтын – тауар тапшылығы мен дүкендерді бір орталықтан жабдықтау жүйесі сұраныс пен ұсыныстың арасында теңдессіздікті тудыратын. Сұраныс аса жоғары болды, тұтынушы өзіне қажет тауарды сатып алатын жерді іздейтін. Ал қазіргі жағдай мүлдем керісінше – дүкендер тұтынушыларды «аңдуда». Менеджерлер біздерді, тұтынушыларды, бірнеше санатқа бөледі – тұрақты тұтынушы, кездейсоқ тұтынушы, ауыспалы тұтынушы. Кездейсоқтарды есепке алмайды. Ал тұрақтылар мен ауыспалылар – тұтынушылардың негізгі бөлігі. Солар үшін тұтынушыны қандай да бір тауар нүктесіне «байлауды» үндейтін жақсы ниетті адал бағдарламалар жасалады.

Sales карталары бойынша түрлі тауарларды жеңілдікпен сатып алуға болады. Белгілі бір дүкен жүйесінде ғана емес, басқа да тауар нүктелері мен кәсіпорындарға да жеңілдік беретін карта түрлері бар. Ол сұлулық салоны, фитнес залы, пластикалық терезелер шығаратын цех және т.б. болуы мүмкін. Жеңілдік мөлшері, әдетте, 5-тен 25%-ға дейінгі аралықты құрайды.

Клиенттің жинақтау картасы да кеңінен пайдаланылады. Бұл жағдайда тауарларды аса жоғары жеңілдікпен сатып алуға болады. Жеңілдік мөлшері, сатушы тарапынан сатып алушыны ұзақ уақытқа «байлайтын», сатып алынған заттың сомасына байланысты. Басқа карталар алынған тауардың немесе көрсетілген

қызметтің жалпы сомасынан шығатын пайызды жинап, содан кейін оны төлем ретінде қолдану мүмкіндігін береді.

Осының бәрі сатып алу барысының үнемді жолын ашады, сондықтан картаны рәсімдеу құнын, оның қолданылу мерзімін (картаның қолданысы ұзарған сайын тиімді) есептеп, атаулы тауар нүктелерін қаншалықты жиі қолданатындығыңызды өзіңіз үшін анықтап алу қажет.

Отбасылық мерекелерді де ертеден жоспарлап қойған дұрыс. Олардың қатарына отбасының жасы үлкен мүшелерінің мерейтойлары, балалар мерекесі, жол жүрулер және демалыс күндері қала сыртына шығу жатуы мүмкін.

Ең алдымен әр салтанатты кештің шығыны мен табысының есебін шығарып алыңыз. Оған жалға алынған салтанатты қонақ асы залының төлемі немесе көлікпен жүру шығыстарынан бастап сусындар сатып алу мен көріністік қойылымдарға тапсырыс беруге дейінгі барлық шығысты кіргізу керек.

Қандай да бір айдағы алда күтіп тұрған шығыстарды ескеру қажет, соған сай әр айға лайықты соманы бөліп, оны банк шотында қалдырып отыру керек. Осы қалыппен керекті мерзімге дейін қажетті сома жиналып тұрады.

Алдағы шығысты (құнсыздануды) ескеру

Ірі заттарды сатып алу үшін қазақстандықтар тұтыну несиелерін белсенді түрде пайдаланады. Әдетте, бұл үшін аса көп нәрсенің қажеті жоқ – жеке бас куәлігі, СТН (салық төлеушінің тіркеу нөмірі) және ӘЖК (әлеуметтік жеке код). Бір жағынан алып қарағанда, бұл өте тиімді, себебі қалтасы аса қалың емес адамның алдынан қымбат затқа қол жеткізу мүмкіндігі ашылады. Екінші жағынан алып қарағанда, несиеге жүгіну – ең ұтымды шешім бе?

Несиенің пайдасын бағалай отырып, құнсыздану жөнінде ұмытпау керек. Аз дегенде, сатып алғаннан кейін өз құнын жоғалтпайтын зат үшін ғана несие алуға болады. Мысалы, бұл көне құндылықтар немесе жылжымайтын мүлік болуы мүмкін. Ал тұрмыстық және компьютерлік техниканы немесе көлікті несиеге алу, шындығында шығынды.

Өзіңіз таразылап көріңіз: жыл бойына телефонның жаңа үлгісі өзінің бастапқы құнының мөлшермен 30-50%-ын, компьютерлер мен автомобильдер одан да жоғары мөлшерін жоғалтады. 60 000 теңгеге компьютер сатып ала отырып, ертеңіне-ақ сіз оны дәл сол бағасына қайта сата алмайсыз, ал несие бойынша төлейтін артық ақшаңыз (құнсыздану деңгейін есептемегенде) кем дегенде 10-20%-ды кұрайды. Әрине, оны 80 000 теңгеге айналдырып жіберетін адамдар да табылады, бірақ ол адалдық жолымен атқарылмайды.

Тағы бір мысал – автомобиль. Ресми дилердің салонынан шыға берісте-ақ темір тұлпарыңыз өз бағасының 5%-дық құнын жоғалтады. Келесі күні дөңгелектерінің шамалы шаңданғанына, ал шабысының 10 шақырымды ғана құрағанына бола, оның құны 15-20%-ға дейін төмендейді. Тауардың осыншалықты құнсызданғанына қарай несие бойынша пайыз төлеудің ішті ашытатыны рас қой?

Күтпеген шығыстарды жоспарлау

Жалпы алғанда, егер алға мақсат қойсаңыз, шығыстарды бөліп қоюдың еш қиындығы жоқ. Бірақ, кез келген отбасында күтпеген шығыстардың туындап тұратыны рас. Соның 95%-ы дереу орындалуы тиіс әрі аса маңызды шығыстар болып келеді, басқаша айтқанда, аяқ асты туындаған мәселені шұғыл түрде шешу қажет болады. Ол кез келген жағдай түрінде келеді – арқадағы сөмкенің жыртылуы мен жылу беру құбырының тесілу мәселелерінен бастап одан гөрі аса қиын жағдай – отбасы мүшелерінің бірінің аяқ асты сырқаттануына дейін. Сезім тұрғысынан сипаттауды қоя тұрып, бұл мәселені барынша жылдам шешу қажет. Бұндайда не істеу керек? Себебі, айлық бюджетті есептеу кезінде құлыптағы кілттің сынып қалу қаупі ешкімнің миына кіріп-шықпаған еді.

Міне, дәл осындай жағдайларға арнап белгілі бір соманы бюджеттен бөліп қою қажет. Әр отбасы бұл мәселеге әр қырынан келеді, дегенмен, қол сұқпайтын қорды көбіне маңызды бөлік есебінен жинақтайды. Бірақ бұл аса тиімді емес. Негізінде қол сұқпайтын қорды аса маңызды шығыс бөлігінен алып отырған дұрыс. Оның сомасы әр түрлі көлемді құрауы мүмкін, бірақ алынған қалдықтың 10%-нан кем болмауы тиіс.

Күтпеген оқиғаның қызығы сол, оның нақты жоспарланған айда туындамауы мүмкін. Бірақ оның келесі кезеңдерде көлденеңінен келіп қалуынан ешкім де сақтандырылмаған. Сонымен, қаржыны қалай дұрыс бөлуге болады? Әрине, оны сақтап, келесі айларда да қазынаны толтыра түсу керек.

Қазынаға қол сұғып қоймау үшін қатты қажеттілікке дейін ақшаны банк депозитіне салып қойған абзал – олар, заң бойынша, жоғары пайыздық сыйлықақы ұсынбайды, бірақ кез келген уақытта өз ақшаңызды алу мүмкіндігіңіз бар. Ақшаны несиелік немесе револьверлік карточкаға салуға болады, бірақ

банктің қызмет көрсеткені үшін қанша сома алатынына назар аударыңыз. Әдетте талап етілгенге дейінгі салым қызметі үшін банк ақы алмайды.

Күтпеген шығыс мөлшерін азайту үшін сақтандыру компанияларының қызметін пайдалануға болады. Автокөлік иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін ЖКО (жол-көлік оқиғасы) міндетті сақтандыру жағдайында аз төлемді қамтамасыз етеді. Автокөлікті ерікті сақтандыру көлікті апаттан кейін жөндеу және қалпына келтіру шығыстарын жабады, ал таңдап алынған сақтандыру түріне байланысты көлікті ұрлап кету жағдайында, көліктің толық құнын өтейді.

Айта кетейік, ағылшын оқымыстыларының соңғы зерттеулері бойынша, ЖКО-ға жақында ғана сатып алынған судай жаңа автокөлік иелері жиі ұшырайды екен: пайдалануының алғашқы үш айында әрбір бесінші көлік сынады. Оның үстіне, соғылған жаңа автокөліктердің жартысынан көбі жарамсыздық дәрежесіне дейін жетеді, ал қалған бөлік иелеріне сақтандыру компаниялары көлік құнының 60%-нан артық мөлшерін төлеп береді.

Медициналық сақтандыру қызметін, негізінен, әлеуметтік пакет ретінде, сақтандыруды ұсынатын компания қызметкерлері пайдаланады. Сақтандыру шарттарымен тиянақты түрде танысыңыз және ол диагностика ғана жасай ма, жоқ әлде жедел жәрдем қызметін де толық жаба ма немесе қызмет кешеніне дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету және қажетті стационарлық немесе операциялық ем жасау қызметі де кіре ме екен – соны анықтаңыз. Шарттың қалай жасалғандығына көп нәрсе байланысты – медициналық дәрі-дәрмектерді сатып алуға жұмсалатын шығыс мөлшері диагностика шығысынан бірнеше есе артық болуы мүмкін.

Айтпақшы, дәріханалар жайлы. Зерттеулердің көрсеткеніндей, әрбір, тіпті еңбек етуге қабілетті нағыз дені сау қазақстандықтың өзі кем дегенде жылына бес рет

дәріханаға барады екен. Шығысты қалай азайтуға болады? Біріншіден, қолданысында үнемдік мөлшері 5-тен 15%-ға дейінгі аралықты құрайтын дұрыс ниетті адал бағдарламаға жүгінеміз. Екіншіден, үйіңізге немесе жұмысыңызға жақын жерде орналасқан дәріхана қоймасын тауып алыңыз. Негізінен ол жерлерде емдік дәрі-дәрмектердің 40-50%-ға дейін арзан болып келетіні түсінікті. Қойма сатушыларына жалдап отырған ғимараттарының немесе ірі супермаркеттің сауда залы бөлімдерінің жалдамалы құнын төлеудің қажеті жоқ. Дәріхананың жоғары дәрежелі қызметкерінің еңбекақысы ретінде төленетін шығыс мөлшері едәуір қысқартылған жағдайларда олардың қызметін қойма жұмысшылары атқарады. Алайда дәрі-дәрмекті дұрыс таңдап беруде олардың ақыл-кеңес бере қоюы екіталай, сондықтан қоймаға барарда өзіңізге қажетті дәрілер тізімін ала барғаныңыз жөн.

Мүлік пен баспананы сақтандыру да тиімді. Сақтандыру түрлері де баршылық. Отандық компаниялар жазатайым жағдайлардан да, су құбыры апатынан да, өрттен де, ұрлықтан да және т.б. жағдайлардан да сақтандырады. Сақтандыру жарнасының сомасы мүлік құнына байланысты түрленіп отырады.



Сақтандыру шартын қай жерде жасау керек?

Сақтандыру шартын:

- *сақтандыру ұйымының өз кеңсесінде;*
- *сақтандыру ұйымына уәкілеттігі бар агентте жасауға болады.*

Сақтандыру шартын сақтандыру агенті арқылы емес, сақтандырушының өз кеңсесінде жасау несімен тиімді?

Кеңседе сізге сақтандыру шартының ережесін бүгешүгесіне дейін түсіндіріп бере алады, сақтандыру қызметін жүзеге асыру құқығын беретін лицензияны, қаржылық есебін және құпиялылығы жоқ ақпараты бар басқа да сізді қызықтыратын құжаттарды береді.

Сақтандыру агенттері өзіне комиссиялық сыйлықақыны көбірек төлейтін сақтандыру ұйымын сізге таңдауға ұсынады, себебі агенттің алатын ақысы тікелей өзі жасаған сақтандыру шарттарының санына байланысты болып келеді. Агенттер тарапынан қарақшылық жағдайын да шектей алмаймыз.

Алайда, егер сіз сақтандырудың көлік құралдары иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру (бұдан әрі – АҚЖ МС) түрі, жолаушылар алдындағы АҚЖ МС, автокөлікті ерікті сақтандыру (авто-каска) және көлік құралдары иелерінің АҚЖ ерікті сақтандыру бойынша сақтандыру шартына келісім жасағыңыз келсе, онда уақытыңызды үнемдеу мақсатында сақтандыру агенттерінің қызметін қабылдауыңызға болады.

Егер сіз өз бизнесіңізді, жылжымайтын мүлігіңізді, банктік заемды және т.б. сақтандыратын болсаңыз, онда сақтандыру ұйымының кеңсесіне барудан қашып құтылмайсыз, себебі осындай тәуекел түріндегі сақтандыруға тек білікті мамандар ғана кеңес бере алады. Олар тәуекел тұрғысын толық қарастырып алып, оған дұрыс баға бере алады, соған сәйкес тарифті қолданып, сақтандыру шартын тиісті жағдайда рәсімдейді. Қалай болғанда да, сақтандырушыны таңдағаннан кейін де, сіздің ұсыныстарыңыздың барлығы ескеріле отырып, сақтандыру шартын жасаудағы жауапкершілікке сіз ие боласыз.

Сақтандыру шартына келісім жасаған кезде сақтанушы мен сақтандырушы сақтандыру шартының барлық мәнді талаптары бойынша өзара келісім жасаулары тиіс. Мәнді

талаптардың заңды негізінде, осындай талаптардың біреуінің болсын болмай қалуы шарт жасауға рұқсат бермейді. Мәнді талаптардың қатарына бір жақты тараптың осындай келісім жасауды талап ету жағдайы да жатады.

Қажетті толық ақпаратты ала отырып, және соған сәйкес сақтандырушының қызметін сараптай келе, сіз сақтандыру бойынша сапалы әрі кепілді қызмет көрсететін сақтандыру компаниясын таңдау мүмкіндігіне ие боласыз.

Коммуналдық шығыстарды басқару

Тегін әрі шектеусіз қордың болу заманы баяғыда өткен. Бұл күні суды, электр қуатын, жылу беру жүйесін және газды пайдалану төлемі күн өткен сайын қымбаттай түсуде. Коммуналдық қызмет төлемін жасауға шын мәнінде қаражаты жетпейтіндер тұрғын үй жәрдемақысын алу үшін үкімет органдарына жүгінулеріне болады. Ол үшін коммуналдық қызмет төлемінің мөлшері отбасының ортақ кірісінен 30% асып тұруы тиіс. Бұл – соңғы қадам. Шығыстың бұл бөлімін қысқартудың басқа да тәсілдері бар.

Қорды пайдалануда экономикалық тұрғыдан алғанда «кетіп бара жатып, шамды сөндіруді ұмытпа» деген сияқты тәсілді пайдалану мен әдеттегі құралды қуатты сақтайтындарына (шамдар және т.б.) ауыстыру ғана емес, сонымен қатар пайдаланылған қордың нақты санын есептеп шығару да дұрыс қадам болып табылады.

Ыстық және суық су

Есептегіш, мысалы, суды есептеп тұратын, құралдың болмауы үлкен қаржы шығысына апарып соқтырады. Ресейлік авторлар К.Кириллов пен Д.Обердерферттің қаржылық тәуелсіздік жөніндегі кітабында «құбыр арқылы бүкіл пәтердің ағып кету» есебі берілген. Біз де санап көрейік. Ыстық және суық суларға есептегіш құрал қойған кезде бір айдағы оның үнемі мөлшермен үш адамнан тұратын отбасы үшін 200 теңгені, ал төрт адамнан тұратын отбасы үшін 150 теңгені құрайды. Пайдаланылған суды есептегенде, жылына 4500 теңге. Нақтылай айтсақ, бұл үнем емес, көрсетілмеген қызмет үшін жасалатын артық төлем. Бұл есеп отбасындағы суды әдеттегідей қолдану шығысы негізінде жасалған. Есеп-

тегішті орнату шамамен алғанда 7000 теңгеге түссе, оның шығыны шамамен бір жыл ішінде өтеледі. Ал әрі қарай опонай, инвестициялық есеп. Қаржы салу жағдайында жылына 15%-бен айналатын 4500 теңге 10 жылдан кейін 75 536 теңгені, 20 жылдан кейін – 396 953 теңгені, 30 жылдан кейін – 1 956 353 теңгені құрайды. Яғни, отыз жылдан кейін жаңағы шыққан сома құны 16 000 доллар тұратын саяжайды сатып алуға жететін болады.

Суды үнемді пайдаланған кезде оған орнатылған есептегіш – ақшаны үнемдеудің жақсы тәсілі. Су есептегішін орнатуға ниет білдірген көршіңізбен келісе отырып, осы мәселемен айналысатын фирмаға ұсыныс берсеңіз болады. Бұл сізге де, сіздің көршіңізге де жақсы жеңілдік болар еді.

Балаларыңызбен біріге отырып, үйіңізде қарапайым тәжірибені жасап көріңіз. Аузы аса қатты жабылмаған су құбырынан сыздықтап су ағып тұрсын. Судың астына 250-грамдық стаканды қойыңыз. Мөлшермен 45 секундтан кейін ол мөлдір, таза, ішетін суға толады. Енді есептейік: бір сағатта канализацияға 80 стакан, яғни 20 литр су ағып кетті. Соған сәйкес, тәулігіне – 480 литр. Есіңізде болсын: су құбырының бір шүмегінен ғана! Тәулік бойы тіпті түрлі әрі көптеген аса қажеттілік жағдайында да отбасы мүшелерінің барлығы қатты тырысқан күннің өзінде дәл осындай мөлшердегі су шығыны болмайды.

Біздің тәжірибемізде су құбырынан сыздықтап аққан су суық су болатын. Ал егер ол ыстық су болса ше? Мамандардың есептеуінше, бір краннан сіріңке шиінің жіңішкелігіндей сыздықтап аққан ыстық судың шығысы бір пәтерді екі ай бойы жылытуға жетерлік жылумен бірдей. Бар-жоғы жіңішке жолмен сыздықтап аққан су! Осы қалыпта бір жыл ішінде канализацияға 175 кубометр су ағып кетеді. Санаңыз. Сіз жыл сайын отбасыңыздың бір мүшесінің айлық еңбекақысын төгіп тұруға дайынсыз ба? Күмәнім бар.

Аралық қабатты ауыстырыңыз, одан да дұрысы – жаңа қоспалауыш-жартылай айналымды орнату. Олардың құны аса қымбат емес – 1200 теңгеден басталады, есесіне, кем дегенде бес жыл (жолыңыз болса, одан да көп мерзімде) ішінде сізге оны ауыстырудың қажеті болмайды. Сондықтан мәселе суды пайдалануды қысқартуда емес, оны еш мақсатсыз канализацияға ағызуды тоқтатуда болып тұр.

Электр қуаты

Бүгінгі таңда үкімет электр қуатын үнемдеуге ұран салуда. Және, айта кету керек, ол үшін барлық жағдай жасалған. Үйде қолданылып жүрген әдеттегі қыздырғыш шамдарды электр қуатын үнемдейтін түрлеріне ауыстырыңыз. Қуатты үнемдеумен қатар, ондай шамдар 8-10 жыл бойы сізге қызмет етеді. Жаңа тұрмыстық техниканы сатып аларда электр қуатын үнемдейтіндігіне қарап таңдаңыз. Әдетте, олардың бетінде «А тобы» деген белгі тұрады. Егер сіз таңдау жасауға қиналсаңыз, кеңес беруші-сатушымен ақылдасыңыз. Ол сізге электр қуатын үнемдейтін үлгіні таңдап бере алады.

Өзіңізге жайлылық жасап, электр қуатын дұрыс пайдалануды қатар жүргізу – оңай мәселе емес, ол білімді, машықты және әр тұлғаның жеке жауапкершілігін талап етеді.

Тұрмыстағы электр қуатын үнемдеу, көпшіліктің ойлайтыны сияқты, жарықтың қажеті жоқ кезде шамды сөндіру дегенге ғана әкеп соқтырмайды. Бұл – мәселені ең оңай жолмен түсіну. Адамдардың басым көпшілігінің бұл мәселелерден толық хабарсыз болуы – тұрмыста жиі көріп жүргеніміздей, электр қуатын дөрекі түрде пайдалануларының себебі.

Мәселе мектептің физика оқулығынан алынған Ом заңы жайлы емес. Бұл жерде барлығы қарапайым, әрі қиынырақ.

Теледидар, асханалық комбайн немесе мысалға алсақ,

қарапайым шырақты сатып алғысы келіп тұрған тұтынушы оның нұсқаулығына үңіліп, немесе оның қуаттылығы жайлы сатушыдан сұрамайды да. Сатып алып тұрған бұйымына электр қуатының шығысы тұрғысынан үңілетіндер аз. Теледидар сатып алуды мысалға алайық. Тұтынушылар көбіне оның сыртқы түріне назар аударады. Негізінен оның жұмыстағы сенімділігі, экраны, басқару жүйесі, қосымша қызметтері деген сияқты қырлары көбірек алаңдатады. Ал оның шығындайтын қуаттылығы ше? Бұл жайлы ең соңғы кезекте ойланамыз. Ал нағыз маңызды мәселе тура осы шаманың астарында жатыр ғой. Теледидарлардың қызмет ету шыңы, заң жүзінде, қуат жүйесін жоғарғы дәрежеде пайдалану жүктемесімен сәйкес келеді. Бүгінгі күні республикадағы теледидарлардың жалпы саны бірнеше миллионға жуықтайды, және де олар бір жылда сағатына млрд. киловатқа жуық электр қуатын жейді. Айтылғандардың барлығы, әрине, басқа техникалық жағынан ауыр тұрмыстық құралдарға да қатысты.

Электр қуатын үнемдейтін кішкентай шамдардың жарық түсіру қуаты әдеттегілерге қарағанда мөлшермен алғанда 5 есе артық болғандықтан, олардың барлық түрі электр қуатын қолдануды барынша қысқартады. Керекті кішкентай шамды таңдау кезінде осы қатынасты ескеру қажет.

Электр қуатының есебі

Ендігі кезекте әдеттегі электр қуатын есептегіш құралды екі тарифтік түріне ауыстырып көрейік. Ол жарықты ғана емес, бүкіл пәтер ішінде қолданылатын электр қуатын үнемдеуге мүмкіндік туғызады. Сағат 23.00-ден 7.00-ге дейін 1 кВт·сағ. электр қуаты 4,6 есеге арзан тұрады. Күндізгі мөлшерлеме тарифі сағат 7.00-ден 23.00-ге дейін, ал түнгісі сағат 23.00-ден 7.00-ге дейін қолданылады.

Орташа есеппен алғанда, электр қуатын есептеуіш құралдың құны мен оны орнату бағасы мөлшермен 22 000 – 25 000 теңгені құрайды. Яғни, мөлшермен жарты жылдың ішінде өтеледі.

Дегенмен, тәулікке қарай бөліп қолдану тарифінің тиімді болмай шығуы да мүмкін. Оның бәрі отбасының үйреншікті әдеті мен өмір сүру сипатына байланысты. Адаптерлердің, қуаттау құралдарының, радиотелефон блоктарының, тоназытқыштың – бір сөзбен айтқанда, үйіңізде түн ішінде жұмыс істейтін электр құралдарының электр қуатын қолдану есебін шығарыңыз да, электр қуатын есептеудің ең тиімді түрін тандап алыңыз.

Құрал	Қуат көзін пайдалану	Қолданылатын мерзім
Тоңазытқыш		Күндіз, түнде
Теледидар		
Компьютер		Күндіз, түнде
№1 мобильдік телефонды қуаттау құралы		Түнде
№2 мобильдік телефонды қуаттау құралы		Түнде
Компьютердің монитору		Күндіз
Үтік		
Кір жуатын машина		
Ыдыс-аяқ жуатын машина		Күндіз
Кондиционер		
Желдеткіш		
Микротолқынды немесе СВЧ пеші		Күндіз
Тостер, миксер, блэндер, шаш кептіргіш және т.б.		Күндіз
Музыкалық орталық		Күндіз
Шаңсорғыш		Күндіз

Құрал	Қуат көзін пайдалану	Қолданылатын мерзім
Электр плиткасы		Күндіз
Электр шәйнегі		Күндіз
Электр жылытқыш		Күндіз, түнде

Назар аударыңыз: 1995 жылы европалық өндірісшілер құралдардың бетіне олардың қуат көзін тұтынуы жайлы мәліметті басу шешімін қабылдады. Құралдың өз құнымен қатар тұтынушы электр қуатының шығысын көбейтеді, сондықтан сатып алу кезінде оның болашақ шығыстарын есепке алуы қажет. Электр құралының әр түріне жеке үдеме белгіленген.

Ыдыс-аяқ жуатын машина электр қуатын да, суды да аз шығындайды. Ыдысты толықтай жуып шығуға мөлшермен 1,5 киловатт электр қуаты мен 15 литр су жұмсалады. Бұл – мөлшермен алынған сандар, себебі әрі түрлі ыдыс жуғыш машиналарда ол түрлі ажыратылады, әйтсе де, жалпылама сипатын суреттеуге болады. Ыдысты қолмен жуғанда, әдетте су мөлшері көбірек кетеді. 1 тарелканы жуу үшін 5 литр судың кететіні белгілі. Ыдыс жуғыш машиналардың көпшілігі кір жуатын машиналар тәрізді, ыстық суға қарағанда, мөлшерлемесі төмен тұратын суық суды ғана қолданатындығын есте сақтаңыз. Сондай-ақ уақыт та бірталай үнемделеді: TEST неміс журналының мәліметтері бойынша, 4 адамнан құралған отбасында ыдысты қолмен жуып-сүртуге жылына 275 сағат уақыт жұмсалады екен.

Басқа да техникалар тәрізді ыдыс жуғыш машиналардың да электр қуатын тұтыну түрлері бойынша бөлінетіндігін есте сақтау артық болмас. Ең үнемдісі – А түрі, ал әрі қарай электр қуатын тұтыну сатысына қарай В, С, D, Е болып жалғасады.

Кір жуатын машинаның теңдесі жоқ көмекшіге айналғанына 30 жылдан астам уақыт өтті. Ол сондай-ақ үй иелерінің

уақытын да бірталай үнемдейді. Шығыс үнемі тұрғысынан келгенде, кір жуатын машина 15 жыл пайдалануға есептелген. Ол кір жуатын порошоктың мөлшермен 33%-ын үнемдейді, ал кір орташа есеппен аптасына екі рет жуылады. Пайдалану кезеңіндегі кір жуатын порошоктың ғана үнемі 200-ден 300 долларға дейінгі аралықты құрайды.

Қымбат құнды кір жуатын машиналар кір жуу барысында сондай-ақ судың шығысын, нәтижесінде оны ысытуға кеткен электр қуатының да шығысын үнемдейді, оның отбасылық бюджетте маңызы айтарлықтай. Ал, мысалға алатын болсақ, булы кір жуғыш деген сияқты жаңа техникалық құралдар жоғарыдағы шығыстарды мүлдем жоққа шығарады.

Үтікті де аса тиімді пайдалануға болады. Мәселен, үтіктің суығаннан гөрі тез қызатындығын ескеретін болсақ, аса ыстықты қажет етпей үтіктелетін киімдерді ең алдымен үтіктеп алу керек. Үтікті сатып аларда да қуатты үнемдеу түріне және беткі қабатына назар аударыңыз. Қазіргі таңда шығарылатын үтіктердің беткі қабаты қызуды ұзағырақ ұстап тұруға мүмкіндік береді, сонда құралға қосымша қуат көзі қажет болмайды. Бу шығаратын үтіктер үтіктеу уақытын 30%-ға үнемдейді, соған сәйкес қуатты пайдалану да дәл осы санға азаяды.

Қорытындысында мынаны айта кеткен жөн. Қазақстандық отбасыларда электр қуаты шығысын есептеу қалыптаспаған. Ол, ең алдымен, электр қуатының арзан тұратындығына байланысты болар. Басқа елдермен салыстырғанда, айтарлықтай арзан. Бірақ одан мемлекетіміз жапа шекпейді деген қорытынды шығаруға болмайды.

Үнемдеудің, қадірлеудің жолы әрқашан да табылады, оны барлығымыз да жақсы білеміз. Бірақ, соны біліп қана қою – аз, жылуға, газға, суға және баспанаға қадірмен қарауды өз ішіңізде тәрбиелеп, соған талпыну қажет, және балалардың бойына да осы талпынысты сіңіруге тиіссіз.

Міндеттемелерді басқару

Отбасылық бюджеттің шығыс бөлігінде аса маңыздылар қатарына міндеттемелерге қатысты шығысты жатқызады. Басқаша айтқанда, сіз несие алсаңыз, оны қайтаруға міндеттісіз. Бірақ, кейбір кездерде, қарызды уақытымен жабуға тосыннан келген күтпеген қиын жағдайлар, мысалы, уақытша еңбекке қабілеттілік дәрежесінен айрылу немесе табыс көзін жоғалту себептері кедергі болып қалады. Айта кетейік, сақтандыру компаниялары осындай жағдайлардан сақтандыруды ұсынады. Ал егер сіз бұны жасамаған болсаңыз, онда бұл жағдайдағы ең басты атқарылатын іс – несие төлемінен қашпау.

Қазақстандық банктердің айтуынша, төлемді кейінге қалдыру үшін өзіңіздің несиелік менеджеріңізбен ақылдасып, одан кеңес алуыңыз жеткілікті және сонымен біріге отырып, сіздің жағдайыңызда төлем жасаудың қай кестесі сізге тиімді екенін шешіп алғаныңыз дұрыс. Мысалы, кәсіпорын қызметінің тоқтатылуында қызметкерлер құрамының еңбекақы мөлшерінің төмендеу қауіптілігі туады. Бұл жағдайда сіз қарызыңыз бен оның пайызын қоса төлеуді жалғастыра беруіңіз мүмкін, алайда ай сайынғы төлем сомасы қалтаңызға қатты салмақ түсіруде. Ондайда банк несиенің мерзімін қайта қарап, ай сайынғы төлем сомасын қысқартып беруі мүмкін.

Бірақ, жоғарыда айтып өткендей, несиеге өз құнын жоғалпайтын және өзі өтімді болатын затты ғана, басқаша айтқанда, қалауыңыз келгенде, оны дереу сатып, несиенізді жауып тастауға болатын заттарды ғана алу тиімді.

«Кері несие» кестесін қарап көрейік. Ол 3 бөлімнен тұрады:

- 1) **Таңдау.** Мысалы, сіздің коммуникатор сатып алғыңыз келеді, интернеттен өзіңізге лайықты үлгісін іздейсіз. Дүкендерге шолу жасап шығып, бағасы жағынан сізді барынша қанағаттандыратын біреуін таңдадыңыз.

- 2) **Бірдеңені сатып алуды жоспарлау.** Бұл аппаратты, мысалы, 6 айдан кейін алуды жоспарлаңыз, тек мерзімді 3 айдан кемітпеңіз, әйтпесе жоба іске аспай қалады. Аппараттың құнын айдың санына бөлу арқылы сіз қажетті соманы жинау үшін ай сайын қанша ақша қалдырып отыру керектігін анықтадыңыз.
- 3) **Әрекет.** Сіз әр ай сайын екінші бөлімде көрсетілген белгілі бір ақша мөлшерін сатып алатын заттарға қалдырып отырсыз және дүкендердегі сол құралдың бағасына енгізілген өзгерістерге бақылау жүргізудесіз. Оның құны үздіксіз ауысып отырады, техникада ол тұрақты түрде түседі. Осы ретпен сіз сатып алатын затқа ақша жинау арқылы, затты несиеге алған кездегі пайызға төленетін соманы, әрі сол аппараттың өз құнының азаюында үнем жасаған болып шығасыз.

Сіз мақсатқа қарай қадам басқан сайын, мақсат та сізге қарай жақындай түседі! Осы жоба арқылы тұрмыстық техниканы иеленуде оның құнының 20%-нан 50%-на дейінгі қаржыны үнемдеуге болады! Оның аз емес екеніне сіз де келісесіз! Ал бұның тұңғыық сыры – сіздің қалауыңыз! Сіз бір нәрсеге ақша жинап жүргенде, одан да гөрі жақсырақ әрі, әрине, одан гөрі қымбатырақ заттың көзіңізге түсіп қалуы мүмкін. Бұл, енді, психология саласынан.

Салық шығыстарын басқару

Аса маңызды шығыстар қатарына сондай-ақ салық төлемдері жатады. Отбасылар әдетте жеке тұлға тарапынан жылжымайтын мүлікке, жерге және автокөлікке салық төлейді.

Мүлік салығы

Салық төлемейтіндер қатарына:

- шұғыл қызметтен (оқудан) өту кезіндегі шұғыл қызметтегі әскери қызметкерлер;
- Кеңес Одағының батырлары, Социалистік Еңбек ерлері, «Халық қаһарманы» атағына тағайындалған тұлғалар, Үш дәрежелі атақ орденімен және «Отан» орденімен марапатталған тұлғалар, «Батыр-Ана» атағын иеленген көп балалы аналар, «Алтын алқа» белгісімен марапатталғандар;
- республикалық бюджет туралы заңмен белгіленген соған сәйкес қаржы жылына (2008 жылға – 1168 теңге x 1000 АЕК = 1 168 000 теңге АЕК) барлық салық салу нысандарының жалпы бағасынан алынған 1000 айлық есептік көрсеткіш (АЕК) шегінде жеке меншік құқығына ие жалғыз тұратын зейнеткерлер; яғни, оған тиесілі жылжымайтын мүліктің құны осы сомадан кем болған жағдайда, оған салық төлеу міндеті жүктелмейді;
- Ұлы Отан соғысының ардагерлері мен солардың дәрежесіне теңестірілген тұлғалар, барлық салық салу нысандарының жалпы бағасынан алынған 1500 АЕК (1 752 000 теңге) шегінде жеке меншік құқығына ие I және II топтағы мүгедектер;
- кәсіпкерлік қызметте қолданылатын салық салу нысандары бойынша жеке кәсіпкерлер жатады.

Жеке тұлғалардың мүлігіне салық төлеу нысандарына жеке меншік құқығындағы төмендегі нысандар жатады:

- тұрғын үйлер, саябақ құрылыстары, гараждар және ел ішінде орналасқан басқа да мекемелер, ғимараттар мен құрылыстар;
- қоныстану (пайдалану) сәтінен бастап аяқталмаған құрылыс нысандары.

Салықтық мөлшерлемелер

Жеке тұлғалардың мүлігіне салынатын салық мөлшері салық төлеуге жататын нысандардың бағасына байланысты мынадай мөлшерлемеде есептеледі:

- 1) 1 000 000 теңгеге (қоса алғанда) - салық төлеуге жататын нысандар бағасының 0,05 пайызына дейін;
- 2) 1 000 000 теңгеден 2 000 000 теңгеге - 500 теңге + 1 000 000 теңгеден асатын соманың 0,08 пайызына дейін;
- 3) 2 000 000 теңгеден 3 000 000 теңгеге - 1 300 теңге + 2 000 000 теңгеден асатын соманың 0,1 пайызына дейін;
- 4) 3 000 000 теңгеден 4 000 000 теңгеге - 2 300 теңге + 3 000 000 теңгеден асатын соманың 0,15 пайызына дейін;
- 5) 4 000 000 теңгеден 5 000 000 теңгеге – 3 800 теңге + 4 000 000 теңгеден асатын соманың 0,2 пайызына дейін;
- 6) 5 000 000 теңгеден 6 000 000 теңгеге - 5 800 теңге + 5 000 000 теңгеден асатын соманың 0,25 пайызына дейін;
- 7) 6 000 000 теңгеден 7 000 000 теңгеге - 8 300 теңге + 6 000 000 теңгеден асатын соманың 0,3 пайызына дейін;
- 8) 7 000 000 теңгеден 8 000 000 теңгеге – 11 300 теңге + 7 000 000 теңгеден асатын соманың 0,35 пайызына дейін;
- 9) 8 000 000 теңгеден 9 000 000 теңгеге - 14 800 теңге + 8 000 000 теңгеден асатын соманың 0,4 пайызына дейін;
- 10) 9 000 000 теңгеден 10 000 000 теңгеге - 18 800 теңге + 9 000 000 теңгеден асатын соманың 0,45 пайызына дейін;

11) 10 000 000 теңгеден жоғары - 23 300 теңге + 10 000 000 теңгеден асатын соманың 0,5 пайызына дейін.

Жеке меншік құқығын иеленуге мемлекеттік тіркеуден өту сәтінде немесе оған дейін жеке меншік құқығындағы тұлғаның салық төлеу нысаны үшін нақты иеленген мерзім аралығына төлейтін салық сомасы бюджетке құйылуы тиіс. Оның үстіне алғаш рет төлем жасаушыға ағымдағы жылдың 1 қаңтарынан бастап оның жеке меншік құқығына ие болу айының басына дейін есептелген салық сомасы белгіленеді. Салықтық органдармен белгіленетін мүліктік салықтың есептелген сомасы жөніндегі хабарламада одан кейін төлем жасаушыға жеке меншік құқығын иеленген айының басынан есептелген салық сомасы көрсетіледі.

Салық төлеу нысанына берілетін жеке меншік құқығын мемлекеттік тіркеуден өткізу кезінде бюджетке құйылатын жылдық салық сомасы бір жақты тарап арқылы (келісім бойынша) жасалуы мүмкін. Одан кейін көрсетілген салық сомасы екінші қайтара төленбейді.

Жер салығы

Салық төлеуге жататын нысандардың жер салығын төлеушілер қатарына:

- жеке меншік құқығына;
- жерді тұрақты түрде пайдалану құқығына;
- жерді бір рет өтеусіз уақытша пайдалану құқығына ие жеке тұлғалар жатады.

Жер салығын төлемейтіндер қатарына:

1) жер учаскелері бойынша шаруа (фермерлік) қожалықтары қызметінде таралатын арнайы салықтық тәртіппен бір жолғы жер салығына төлем жасаушылар;

2) Ұлы Отан соғысының ардагерлері және солардың дәрежесіне теңгерілген тұлғалар, мүгедектер, сондай-ақ бала кезінен мүгедек баланың бір жақты ата-анасы:

- тұрғын үйлерге, оның ішінде ғимараттар мен соған қатысты құрылыстарға арналған жер учаскелері;
- үй маңындағы жер учаскелері;
- құрылысқа пайдалануға берілген жерлерді қоса алғанда, бағбандық пен саябақ құрылыстарын, жеке үй (қоймалық) шаруашылығын жүргізуге берілген жер учаскелері;
- гараждарға берілген жер учаскелері;

3) тұрғын үйлерге, оның ішінде ғимараттар мен соған қатысты құрылыстарға арналған жер учаскелері және үй маңындағы жер учаскелері бойынша – «Батыр-Ана» атағын иеленген көп балалы аналар, «Алтын алқа» белгісімен марапатталған тұлғалар жатады.

2- және 3- тармақшаларда көрсетілген салық төлеушілер пайдалануға немесе жалға берілген жер учаскелеріне салық төлеуден босатылмайды.

Құрылыс жүргізуге берілген жерлерді қосқанда, жеке үй (қоймалық) шаруашылығын, бағбандық пен саябақ құрылысын жүргізуі үшін жеке тұлғаларға берілген ауыл шаруашылық жерлеріне салынатын базалық салықтық мөлшерлемелер келесі көлемде:

- 0,50 гектарға (қоса алғанда) дейінгі көлемге – 0,01 гектарына 20 теңгеден;
- 0,50 гектардан асатын аумаққа – 0,01 гектарына 100 теңгеден белгіленеді.

Мүлікке және жерге белгіленетін салықтың төлем мерзімі ағымдағы жылғы қазан айының 1-жұлдызына дейін созылады. 2-қазаннан бастап әрбір күн үшін Қазақстан Республикасының Ұлттық банкімен белгіленген қаржыландырудың 2,5 еселік мөлшерлемедегі өсімі жүреді.

Көлік құралдарының салығы

Көлікке белгіленетін салық мөлшері қозғалтқыш көлемінің есебіне және пайдалану мерзімінен шығатын талдамалы көрсеткішке байланысты белгіленеді. Есепте айлық есептік көрсеткіш ескерілген.

Автокөлік салығын төлеу үшін мынадай құжаттар қажет болады:

Көлік құралын тіркеу жөніндегі куәлік («техпаспорт»).

Көлік құралын тіркеу жөніндегі куәліктің көшірмесі (екі жағы да).

СТН (салық төлеушінің жеке нөмірі).

Алдыңғы жыл үшін көлік құралына жасалған салық төлемі жөніндегі түбіртек көшірмесі және ағымдағы жыл үшін көлік құралына жасалған салық төлемі жөнінде толтырылған түбіртек.

Автокөлік құралын сенімхат арқылы жүргізіп жүрген тұлғалар үшін – сенімхаттың түпнұсқасы.

Өз көлік құралыңыздың салық сомасын алдын ала өзіңіз есептеп қойыңыз.

Жоғарыда тізілген құжаттар мен олардың көшірмелерін тексеру үшін салық инспекторына көрсетіңіз. Өзіңіз есептеп шығарған соманы инспекторға айтып, оның дұрыстығына көз жеткізіңіз (даулы жағдайларда, мәселені сол жерде шешіп алыңыз). Кассаға салық сомасын төлеңіз. Төлем жөніндегі құжат пен оның көшірмесін салық инспекторына (өндірістік емес төлем бөліміне) өткізіңіз. Инспектордың белгілеген уақытында (әдетте – сол күннің кешінде немесе ертеңіне) көлікке салық төлеу жөніндегі бекітілген үлгідегі анықтаманы және салық бойынша қарызы жоқ деген анықтаманы алыңыз.

Көлік салығы 1 шілдеге дейін төленуі тиіс.

Мүліктік кіріс салығы

Бүгінгі күні мүліктік кірістің туындаған жағдайында жеке кіріс салығы төленбейді деп айтса да болады. Салық комитетінің хабарлауынша, қазынагер органдардың әзірше оған қолдары жетпей отыр. Соған қарамастан, мүліктік кіріс – кәсіпкерлік қызметте қолданылмаған және кем дегенде бір жыл бойы жеке меншік құқығында болған жылжымайтын мүлікті ақшаға айналдырудан түскен өсім (Салықтық кодекстің 166-бабының 1-тармағы) екендігін сіздің білуіңіз қажет.

Сондай-ақ мүліктік кіріске 1 жылға дейінгі уақыт аралығында сенімді басқаруда болған жеке меншік көліктік құралды сату кезіндегі құн өсімі жатады.

Мүліктік кіріс құнды қағаздарды, кәсіпорын үлесіне кіру жолын, бағалы бұйымдарды және көне құнды заттарды ақшаға айналдыру кезінде пайда болуы мүмкін.

Мүлікті сыртқа шығару құны мен оны иелену бағасының арасындағы тиімді айырмашылық Салықтық кодекстің 145-бабының 1-тармағына сәйкес 10%-дық мөлшерлеме бойынша жеке кіріс салығы (ЖКС) салынатын болады.

Жеке кіріс салығының декларациясы есепке тіркеу орны бойынша, салықтық жылдан кейінгі жылдың 31-наурызынан кешіктірілмей, салық органына ұсынылады. Салық төлемі салық декларациясының берілген күнінен бастап 10 жұмыс күні ішінде жүргізіледі.

Салықтық кодекстің 154, 155-баптарына сәйкес, жеке тұлғалардың мүліктік кірісіне төлем көзінің иелігіндегі кірісті есептемегенде, мүлікті жалға беруден келіп түскен кіріс жатады. Бұл ереже, жеке кәсіпкерлерді қоса алғандағы, жеке тұлғаның кәсіптік қызметте қолданылмайтын мүлікті жеке кәсіпкер болып табылмайтын екінші жеке тұлғаға жалға беруі кезінде қолданылады.

Басқаша айтқанда, жеке тұлғаның кәсіптік қызметте қолданылмайтын мүлікті екінші жеке тұлғаға жалға беруі кезінде алынған кіріс жеке тұлғалардың мүліктік кірісіне теңеледі. Мүлікті жалға алушы жеке тұлға ЖКС Декларациясын ұсыну жолымен Салықтық кодекстің 164, 165 және 171-баптарына сәйкес өз бетінше ЖКС есептеп, оны бюджетке аударады.

Салықтық есепті уақытында ұсынбағаны үшін ҚР Кодексінің «Әкімшілік құқық бұзушылық жөніндегі» 206-бабына сәйкес әкімшілік жауапкершілік қарастырылған. Жеке тұлғалар үшін 15 айлық есептік көрсеткіш көлемінде айыппұл тағайындалған.

Салық төлеуші Қазақстан Республикасының заңнамалық актілерімен белгіленген есепті ұсыну мерзімі аяқталғаннан кейін 90 күн ішінде салық органына салықтық есебін ұсынбаған жағдайда, жеке тұлғаларға 30 айлық есептік көрсеткіш көлемінде айыппұл салынады.

Мүліктік кіріс бойынша мысал келтірейік:

Жеке тұлға 2008 жылдың ақпан айында 22 млн. теңгеге пәтер сатып алады, ал 2008 жылдың желтоқсан айында сол пәтердің сатылым құны 25 млн. теңгеге (25 млн. – 22 млн. = 3 млн. теңге) өседі. Тиімді айырмашылық 3 млн. теңгені құрайды. ЖКС = 300 мың теңге (3 млн. теңгенің 10%).

Біріншіден, жеке тұлға декларацияны 2009 жылдың 31 наурызынан кешіктірмей көрсетуі керек, екіншіден, 2009 жылдың 14 сәуірінен кешіктірмей, 300 мың теңге мөлшеріндегі салық сомасын төлеуі тиіс.

Көлік шығыстарын басқару

Қазақстандықтардың өмір сүру ұраны – көліксіз күн жоқ. Егер сіздің жұмыс орныңыз үйіңізден 20 минут ішінде жаяулатып жететіндей жақын жерде орналасса, онда – жолыңыздың болғаны. Дәрігерлер жаз мезгілінде велосипедпен жүруді (егер қаланың ауасы аса лас болмаса) ұсынады.

«Бір күнде 1 ғана фунтпен бір жыл бойы қалай өмір сүргенім жайлы» кітабының авторы қызықты мәліметті баяндайды: үнемдік жолында ол көбіне жаяу жүреді, сөйтіп бір жыл ішінде аяғының астынан 175 фунт стерлингті табады, кейін ол қаржы құнды қағазға айналады.

Ал басқа жағдайларда, қоғамдық көлікті пайдалануда алдын ала бір айлық жол жүру билетін сатып алған абзал. Оның құны әр қаланың жол жүру бағасына қарай әр түрлі.

Айлық жол жүру абонементі 1500 теңгеден бастап 3000 теңгеге дейінгі аралық мөлшерді құрайды. Мектеп оқушысына – 500-ден 850 теңгеге дейін, ал студенттерге – 1000 теңге мөлшерінде. Көбіне ол бірталай шығысты үнемдеп қалады.

Мысал: Жол жүру қызметін пайдалану арқылы адам 1500 теңгесін жұмсайды. Ал қоғамдық көліктегі бір бағыттық әрбір жолға ақшалай төлем жасап отырса, мысалы, Алматы қаласында жолға күніне 100 теңге кетеді деп есептесек, яғни жұмыс күндерінен шығатын шығыс 2400 теңгені толтырады, оған демалыс күндерін қосыңыз. Ал үнемдеу жолымен айына бар-жоғы 900 теңгеңіз шығындалады.

Егер сіздің астыңызда жеке көлігіңіз болса, оның да шығыстарын үнемдеу әбден мүмкін. Ең алдымен, үнемдеу үлгісін таңдау есебінен. Олар бензинге (немесе дизельдік отынға) азырақ шығыс жұмсауға шақырады, сөйтіп, одан да аз

үнемдеу үлгісімен салыстырғанда, көлікке қойылатын салық мөлшерлемесі барынша төмен болады.

Бірқатар компанияларда қызметкерлер өзара келісіп (жұмыс беруші жол қызметін ұсынбаған жағдайда), такси жалдайды. Бұл жерде бағыт тиімділігін ескеру қажет. Сол жағдайда көлік қызметінің төлемі «ұжым» есебінен қысқарады.

Халықаралық қатынас шығысын қалай қысқартуға болады? Авиакомпаниялардың көпшілігі әуе билеттеріне мерзімінен бұрын тапсырыс алу жағдайында, мысалы, жол жүруден бір апта бұрын алынған билет бағасымен салыстыра отырып, жарты жыл бұрын 20-30% жеңілдіктерін ұсынады. Отбасылық бюджетті жүргізе отырып, туристік сапарларды алдын ала жоспарлап, тұтас отбасына арнап алдын ала билеттерге тапсырыс жасап қоюға болады. Билеттерді әуе компанияларының кеңселерінен, немесе интернет арқылы алған тиімді болмақ, себебі бұл жағдайда сіз сату агенттіктерінің билетке бірталай дәрежеде қосатын агенттік жинақтарына артық шығындалмайсыз.

«Қазақстан темір жолы» әзірше мұндай мүмкіндікті бізге ұсына алмай отыр.

Балаға жұмсалатын шығыстарды бюджеттеу

Көпшілік қазақстандықтар арасынан өз балаларына лайықты білім беруге тырысып жүргендер қатарының күн өткен сайын арта түсуі қуантады. Бірақ ол – балаңыз мемлекеттік мектепте оқыған күннің өзінде қомақты қаржыны талап ететін құны қымбат қалау. Мемлекеттік мектеп пен жеке мектептің шығысы арасындағы айырмашылықтың жер мен көктей екені түсінікті, әрине, дегенмен атаулы білім ордаларының бірін – тегін, екіншісін – ақылы деп бөлу артық айтқандық болар еді. Ата-ана отбасылық бюджетке «мектеп» бағанын қосып, оқу жылы кезеңінің шығыстарын жоспарлауы қажет.

Жекеменшік мектептер

Баласының білім алуы үшін жеке мектепті таңдаған ата-ана баласының оқуы үшін бір айда қанша қаржы жұмсайтындығын алдын ала мөлшерлейді. Оқыту қызметінің құны әр аймақта, тіпті бір қаланың өзінің ішінде әр түрлі болып келеді. Алматыда, мысалы, оның бір айлық құны 300 доллардан басталып 2100 евроға дейін жетеді. Осы қаржыға ұсынылатын қызметтің де түрлі дәрежеде ұсынылуы заңды. Бір жеке мектептің қарапайым құралдармен ғана жабдықталып, сабақтан кейін өз шәкірттеріне ерекше дүниені ұсынатындай жағдайы болмай жатса, енді бірінде оқушыларға жақсы жағдай жасалған – толық жабдықталған кабинеттерді айтпағанда, сабақтан тыс күннің екінші жартысында бассейн және атпен шауып үйрену сияқты үйірмелерге қатысу мүмкіндіктеріне дейін ұсынылған. Заң бойынша, жеке мектептердің барлығына ай сайынғы төлемақыдан (басынан соңына дейін жүргізілетін) бөлек алғашқы жарна құйылады, кейбір мектептерде ол тіпті жылына бірнеше рет қайталанып тұрады. Жеке мектептер оқу жылының ағымында ата-аналардан жоғарыда аталғандардан

бөлек қосымша қаражат талап етпеулері тиіс, тек бір біліп алатын жағдай: мектеп ақысының ішіне қандай үйірмелердің кіретіндігін және қандай үйірмелерге бала өз қалауы бойынша жеке қатысып, оған бөлек ақы төленетінін алдын ала анықтап алу қажет.

Мемлекеттік мектептер

Мемлекеттік мектепте де шығынсыз болмайды. Оқу жылының басында сабаққа қажетті оқу-құралдар толық алынып, енді мектепке шығын жұмсаудың қажеті жоқ сияқты болып көрінгенімен, бетпе-бет келгенде, мәселенің олай еместігі айқындалады. Тағы не үшін қаражат қажет болмақ? Ең алдымен, сынып ішілік қажеттіліктер туындайды. Кішкентайлар үшін ол туған күндерге және түрлі мемлекеттік мерекелер қарсаңында алынатын сыйлықтар, сынып және мектепаралық шаралар кезіндегі жүлделер, әр пәнге арнап ұйымдасқан түрде сатып алынатын дәптерлер және т.б. Осындай жағдайларда жұмсалатын қаражат сомасы жөнінде ата-аналар, ата-аналар жиналысында біріге отырып, ашық түрде өзара келіседі, жасалған шығыс мөлшері де сол жиналыста жариялануы тиіс.

Орта және жоғары сынып оқушылары да өздерінің мерекелерін өткізіп, байқауларға қатысып тұрады. Бұл шараларға да қаражат қажет. Мектептердің көпшілігінде қайырымдылық қоры ұйымдастырылған, ата-аналар мектеп шотына ай сайын орташа есеппен 3000 теңге мөлшерінде ақша аударып тұрады. Содан жиналған қаржы көптеген бағытта – қажетті құрал-жабдықтан бастап мемлекетпен қаржыландырылуы қарастырылмаған қосымша оқу, мысалы, ағылшын тілінің қосымша сағаты, қызметтеріне дейінгі қажеттіліктерге жұмсалады. Әрине, ата-ананы ақша өткізуге мәжбүрлеуге ешкімнің құқығы жоқ, бірақ мектептің қаржы қызметінің

қауқарсыз дәрежеде екендігін көріп тұрған ата-ана қалтасынан шыққан ақшаның өз баласының білімі үшін жұмсалып жатқандығын дұрыс түсінуі басқа жағдай, сондықтан шығыстың осы түрін де ескеру қажет.

Қосымша сабақтар

Мектепте оқитын баланың жас мөлшеріне қарамастан көпшілік репетиторларға түрлі себептерге байланысты жүгінеді. Мұндай қосымша сабақтар қызметі әдетте ақылы түрде көрсетіледі, сондықтан сырт көзге тегін болып көрінген білім ордалары шын мәнінде аса қымбат болып шығады. Шығыстың осы бөлімін жоспарлауда айтулы мәселені шешудің тиімді жолын тиянақты түрде таңдау қажет: қосымша сабақтардың балаға қаншалықты қажеттілігі, қосымша оқытушыларды жалдаудың қаншалықты қажет болатындығы және әр сабаққа төленетін қаражат құнының өзін қаншалықты ақтайтындығы ескерілуі тиіс. Қосымша сабақтардың мақсатына қарай, репетиторларды жоғары оқу орындары оқытушыларының, сондай-ақ күндізгі бөлім студенттерінің арасынан таңдауға немесе зейнеткер-көршіні жалдауға болады, және кейбір жағдайларда шығыстың артық жұмсалмауын қарастырумен қатар, одан да гөрі маңыздырағы – атаулы қосымша сабақтардың зор нәтиже беруі жағынан ұтымды жолын табуға болады.

Шетелде оқытудың шығындарын есептеу

Ең алдымен мектептердің прайс-парағында көрсетілген білім бағасынан бастау керек. Әдетте, белгілі бір мерзім (жарты жыл, бір жыл) аралығында берілетін білім бағасы көрсетіледі. Оқытумен қатар оқушының тұратын жеріне, сонымен қатар мектеп ішінде тамақтануына төленетін баға мөлшеріне аса назар аударыңыз.

Осы сомаға міндетті депозитті (әдетте, бір жарты жылдық оқу бағасының мөлшерінде) қосу қажет. Бұл депозит – қайтарымды. Оның ішінен жоспардан тыс балаға жұмсалатын шығыстар, баланың кінәсінен келтірілген зиянның өтемі, оқуға төленетін ақшаның уақытылы жүзеге асырылмауынан туындайтын және т.б. шығыстардың алынуы мүмкін.

Оқуға жасалатын төлем бір жылдық не жарты жылдық мөлшерде, бірақ міндетті түрде баланың мектептегі оқуы басталмастан бұрын жүргізіледі.

Оқуды мерзімінен бұрын тоқтатқыңыз келген жағдайда, ол жайында мектепті кем дегенде жарты жыл бұрын ескертуіңіз қажет. Өйтпеген жағдайда, сол жарты жылға тең мерзім аралығындағы білім беру құны депозиттен алынып тасталынатын болады.

Атаулы баға өз ішіне:

- оқыту төлемін (арнайы қосымша сабақтардан бөлек);
- тұрақ пен тамақ құнын;
- оқулықтар мен кітаптардың басым бөлігінің бағасын;
- кір жуу қызметінің құнын;
- кейбір саяхаттар мен жолсапарлар төлемін;
- спорт сабақтары мен белгілі бір үйірме жинақтарының, қызығушылық бойынша қатысатын клубтардың төлемін енгізеді.

Заң жүзінде, бұл бағаның ішіне:

- мектеп киім үлгісінің (бірнеше жинақтаманың, соның ішінде түрлі спорт түрімен айналысуға қажетті спорттық киім үлгісінің жинағы) құны;
- ағылшын тілі, ән сабағы бойынша берілетін қосымша сабақтар төлемі;
- жекелеген спорт түрлеріне арналған сабақтар (мысалы, атпен шабу сабағының) төлемі;

- химиялық тәсілмен тазалау қызметінің құны;
- театр немесе кино билеттерінің құны кірмейді.

Жекелеген әрбір мектепте оқытудың қалыпты түрде төленетін бағасына ненің кіретінін, ненің кірмейтінін міндетті түрде алдын ала анықтап алыңыз.

Оқудың жалпы құнына баланың жыл бойғы әуе жолымен ұшу бағасын, әуежайдан мектепке және мектептен әуежайға дейінгі аралықтағы тасымал шығыстарын; қамқорлық көрсету шығыстарын; білім алу кезіндегі баланың телефон байланысына жұмсайтын шығыстарын; визалар (рұқсатнамалар) мен паспорттарға кететін шығыстарды; кеңес беру қызметтерінің төлемін қосуды ұмытпаңыз.

Балаңызды оқыту жоспарын жасай отырып, келесі жылы жинайтын ақшаңыз:

- әдеттегі сіз үйіңізде баланың тамағы мен киіміне жұмсайтын ақшаңыздың жылдық сомасы;
- балаңыздың көлікпен жүру шығысына, сондай-ақ саяхаттарға, жолсапарларға баруына және қонақтарын шақыруға жұмсайтын ақшаңыздың жылдық сомасы;
- балаңыздың қосымша сабақтарына, үйірмелер мен спорт секцияларына төлейтін ақшаңыздың жылдық сомасы;
- киім жууға, электр қуатын жұмсауға, телефон байланысын пайдалануға, Интернетке және т.б. (балаңыз үшін пайдаланған қажеттіліктерге) жұмсайтын ақшаңыздың жылдық сомасы;
- демалыс кезінде балаларға қарайтын бала күтушілеріне, әжелер мен аталарға төлейтін ақшаңыздың жылдық сомасы туралы да ұмытпағаныңыз жөн.

Бүгінгі күні балаңызды өз үйіңізде қамтамасыз етудің жалпы бағасын шығара отырып, оны жеке мектеп-пансионында оқытудың сіз үшін қаржылық тұрғыдан тіпті тиімді болып келетіндігіне таңқалуыңыз әбден мүмкін.

Сауатты тәлім

Үлкейгенде, балаңыздың әлі де сізге тәуелді болғандығын мүлдем қаламайтын боларсыз? Әрине, жоқ. Бұл, әсіресе, қазіргі заман баласының қаржылық өміріне қатысты. Сондықтан балаңыз екі санның басын қоса алған сәттен-ақ оған ақшаны дұрыс қолданып, тиімді жұмсауды үйрете бастау қажет.

Өркениеттілер қатарына жататын барлық елде балаға ақшаны дұрыс пайдалануды үйретеді. Оның тәсілдері де әр түрлі: кейбірін біз қолданатын болсақ, кейбірі біздің дәстүрімізге мүлдем қайшы келеді. Тек, беретін ақшаның мөлшерін белгілеу алдында баланың жасын, мінезін, ақшаға деген қатынасын және ақшаның берілу мақсатын ескеру қажет.

Ұсақ-түйекке берілетін күнделікті ақша – мерзім сайын ешбір себепсіз берілетін белгілі бір ақша сомасы. Әрине, әрбір баланың жеке тұтыну қажеттіліктері болады, ал ата-ана ұсақ-түйекке аз мөлшердегі соманы беру арқылы ақшаны тиімді жұмсау жолын үйретуі қажет. Атаулы жағдайда осы аз мөлшердегі ақша баланың бірдеңені жасағанына, не жасамағанына байланыссыз тұрақты түрде беріліп тұруы тиіс, бірақ үлкен қателіктері үшін балаға қолданылған жаза ретінде сол берілген соманың қайтарылып алынуы мүмкін.

Әрбір үшінші американдық ата-ана өз баласына/балаларына тұрақты түрде ұсақ-түйекке жұмсауы үшін ақша беріп тұрады. Ал қалғандары бұны қажетті жағдайда ғана жасайды. Орташа алғанда, бала өз қажеттілігіне бір рет 9.65\$ мөлшерінде ақша алады. Ата-ананың балаға көрсететін ақшалай көмегі, ең алдымен, баланың жас мөлшеріне және отбасының табысына байланысты болып келеді. Төмен деңгейлі (жылына 35 мың доллардан кем) кірісі бар отбасындағы бала 5.53\$ алады. Ал 50 –75 мың доллар

кірісі бар отбасыларындағы балалар айтарлықтай еркін өмір сүреді. Олардың толық қолданыстарына 11.09\$ мөлшеріндегі ақша беріледі. Жылына 75 мың доллардан артық табыс табатын АҚШ тұрғындарының өз перзенттеріне аз мөлшердегі соманы – 10.82\$ беретіндіктері таңқаларлық жайт. Бәрінен де 13-17 жас арасындағы жасөспірімдер ата-аналарынан көбірек ақша (15.07\$) алады. Ал алты жастан төмен кішкентай бөбектерге, 6-12 жас аралығындағы өздерінен үлкен балаларға қарағанда (6.18\$), ұсақ-түйекке ақша көбірек (6.42\$) жұмсалады.

Қазір көптеген қазақстандық банктер балаларға арналған өнімдерді жасау жолын іздестіруде. Бұл жерде, әрине, несие беру туралы сөз қозғалып тұрған жоқ. Оның үстіне, банктің өскелең ұрпақ тәрбиесіне бола бас ауырттып отырғаны екіталай. Бірақ бұл жерде аса маңызды өзгешелікті ескеру қажет – осы өнімдерді балаңыздың ақшамен дұрыс қатынас жасауын үйрету жолында пайдалану мүкіндігіңіз бар (ҚР-ғы балалар депозиті жөнінде келесі бөлімнен анығырақ танысатын боласыз).

Батыс банктері кішкентай салымшы иелеріне қосымша мүмкіндіктер мен сыйлықтарды ұсына отырып, балалар мен жасөспірімдердің ақшаны ұсақ-түйекке жұмсаушығындарымен қызу күрес жүргізуде. Мектеп оқушылары үшін арнайы бала салымдары енгізіледі, және жасөспірімдер өз несиелік карталарын басқаруды кішкентай кездерінен бастап үйренеді. Бұл ретте банктер төмен сомаға салым ашуға мүмкіндік береді. Мысалы, Washington Mutual-да балаларға мектеп ішінен тікелей жинақ шотын ашуға мүмкіндік беретін бағдарлама жұмыс жасайды, және оған құйылатын алғашқы жарна бар-жоғы 25 центті, одан кейінгі салымдары – 10 центті ғана құрауы мүмкін.

Банктер өздерінің кішкентай тұтынушыларына ойыншықтармен ғана сыйлық жасап қана қоймайды.

Жасөспірімдер, KeyBank-тан өз чектік шоттарын ашу арқылы (10 долларлық алғашқы жарна салу арқылы) iPod әуенді плеердің кішкентай үлгісінің иегері бола алады. U.S. Bancorp кез келген соманы құйған бес жасқа толмаған жинақ шоттарының иегерлеріне жапсырма-суреттерін ұсынады, ал 100 доллардан артық салым жасағандарға – әнді тегін жазып береді. Көптеген банктер өздерінің кішкентай клиенттеріне арнап кеңселердің ішінен балаларға арналған ойын аймақтарын жабдықтайды және туған күндері мен мерекелерде оларға жүлделер мен сыйлықтарды беру жүйелерін қарастырған.

Батыстың жетекші банктері болашақта несиелік карталар мен қарыз төлемдері шығыстарын бақылауға қабілетсіз клиенттермен арада туындауы мүмкін мәселелерден сақтандыру мақсатында балаларға ақшаны басқаруды үйретудің арнайы бағдарламаларын жасап шығаруда. Көптеген батыс жасөспірімдері мектеп жасынан бастап жұмыс істей бастайды, сондықтан олардың қаржылық сауаттылықтары барынша жоғары болып келеді. Банктер, тіпті өзінің жеке кіші бизнесін ашуы үшін жасөспірімдерге қарыз беруге де келіседі.

Көптеген жағдайларда ата-аналар баласының шот ашуы кезінде қатысуға міндетті екенін айта кету керек. Ал банктердің көптеген өнімдері үлкендерге өз балаларының шығыстарын бақылап отыруға немесе трансакция жүргізуге күндізгі лимитті орнатуға мүмкіндік береді.

Кез келген жастағы баланың атына құйылатын салымды оның үлкен жастағы туыстары – ата-анасы ғана емес, сонымен қатар әжелері мен аталары, үлкен ағалары мен апайлары да жасай алады.

Ондай салымдарды жасауға банк «үлкендердің» картасына қоса бекітілетін «баланың» қосымша банк картасын тегін жасауды ұсынады. Ата-ана бала картасы бойынша және барлық аударылым жөніндегі SMS-ақпарат беру жүйесі

арқылы баласының шығыстарын бақылауда күн сайынғы, апта сайынғы немесе ай сайынғы қаражаттың шығыс лимитін бекіту қызметін пайдалана алады.

Кейбір банктер ерекше үлгіде жасалған – картаны тікелей ұстаушылардың оған өз фотосуреттері, сүйікті жануарлары немесе сүйіп көретін мультфильм кейіпкерлері бейнеленген балаларға арналған пластик карталарын шығаруды ұсынады.

Шоттан қаражат алуда әр банктің жеке өз ережесі болады. 14 жасқа толған және паспортқа ие болған бала депозитті өз бетінше жабуға құқылы, дегенмен, кейбір жағдайларда банк одан ата-анасының сенімхатын немесе туу туралы куәлігін көрсетуін талап етуі мүмкін. Баланың өзі, ата-анасы немесе туыстары/достары жинақ шотына белгіленбеген төлем кестесіне қатыссыз кез келген соманы құя алады. Шотты қарап отыру кестесін интернетке қосуға болады, сонда баланың өзі өз жинағын бақылап отыруға мүмкіндік алады.

ҮШІНШІ БӨЛІМ

Кірісті басқару

Бірлестік ойыны

Отбасылық бюджетті жылдам әрі қалай болса солай жұмсай беретін болса, онда ол ешқашан ең негізгі қажеттілікке де жетпейтін болады. Отбасының бюджетін жоспарлап, оны кішкентай балаға дейінгі отбасының барлық мүшелері сақтауы тиіс.

Өкінішке орай, қазақстандық отбасылардың ішкі саясатында отбасылық бюджетті ешкімнің жүргізеуі және отбасының жетістігі үшін ешкімнің жауап бермеуі қалыпты жағдайға айналған. Ең қатырғанда, шаңырақ иесі – ер-азамат төтенше қиын жағдайда ғана жауапты шешім қабылдайды. Ең сорақысы – отбасы мүшелерінің табысы бөлек қолда ұсталып, табыс тапқан адамның керегіне қарай жұмсалады. Міне, сондықтан да біз әркез ақшаның жетіспеушілігіне шағымданамыз. Ақшаны біз, әрине, табамыз, бірақ ол құм сияқты қолдан сусып кете береді.

Ең алдымен, жеке қаржы есебі мен отбасылық бюджетті жоспарлау ғана отбасының жарқын болашағына үміт беретінін отбасының әрбір мүшесі терең түсінуі керек. Ірі бірлестіктерге қараңызшы, – олардың сондай ірі әрі танымал болуларының негізгі себебі олардың қатаң тәртіптегі қаржылық жоспармен жұмыс істеулерінде. Сіздің отбасыңызға да солардан үлгі алуға не кедергі?

Ол үшін міндетті түрде фирма ашып, қайнаған нарықтың қазанына басыңызбен кіріп кетудің еш қажеті жоқ! Өз отбасыңыз үшін сол бірлестіктердің экономикалық компьютер ойындарында жасалған негізгі ерекше белгілерін қабылдаудың өзі жеткілікті. Үйдегі өз жақындарыңызға шынайы өмірде де ойындағы сияқты қадамдар жасауды ұсынсаңыз, олар келіседі. Себебі ол тартымды әрі өте қызық.

Бастапқы кезең үшін кішкене балаларды қоса алғандағы отбасы мүшелерінің санына қарай принтерден «акцияларды» басып шығарыңыз. Келесі кезеңде осы «акцияларды» оларға таратып беріңіз. Бәленбай күні бәленбай сағатта барлықтарының осы «құнды қағаздарымен» бірге жиналу керек екендіктерін айтыңыз. Белгіленген уақытта, барлығының басы жиналған кезде, олардың мәліметіне бірлестіктің есеп түрі мен қаржыны жоспарлау бойынша отбасылық бюджетті жүргізу жөніндегі өз ұсынысыңызды жеткізіңіз. Отбасының әрбір мүшесінің ендігі жерде оның «акционері» екендігін және отбасы капиталында басқалармен бірдей үлеске ие болатындығын, сондай-ақ оның өзгелермен тең дәрежедегі дауыс құқығы бар екендігін түсіндіріңіз. Бұл мәселені барлығы саналы түрде сезінген кезде, барлығы тең дәрежелі болғандықтан әрқайсысының да директор екендіктерін айтыңыз. Сіздердің жиналыстарыңыз Директорлар кеңесі деп аталады және ол өткен аптаның қаржылық қорытындысын шығару және келесі аптаның бюджет жоспарын құру үшін әр апта сайын демалыс күні өтіп тұратын болады.

Жиналыс жиі болатындықтан Директорлар кеңесінің төрағасын тандап алу қажет. Ол тұғырға міндетті түрде үйдің иесі тағайындалуы тиіс, себебі ол бірлікті нығайтып, отбасындағы болып жатқан жайларға түсіністікпен қарауға жол ашатын отбасындағы тәртіпті сақтауға мүмкіндік береді. Алайда, Директорлар кеңесінің төрағасы лауазымын ием-

дену қандай да бір шешім шығаруда да, басқа мәселелерде де басымдық таныту артықшылығын бермейді. Төрағаның негізгі міндеті – жиналысты өткізу және онда қабылданған шешімдердің орындалуына бақылау жасау.

Бір адамның ғана Төрағалыққа сайланып, ал қалғандарының жай ғана директор болып қалғандарына басқалар тарапынан реніштің туындамауы үшін әрқайсысына ерекше лауазым бекітіп, бірқатар міндеттер жүктеңіз. Мысалы, үйдің от анасы қаржы директоры бола алады, ол жалпы қаржының есебін шығарып, оларды шығындау жоспарына жауап береді. Енді біреудің ұйымдастыру мәселелерінің директорлығын қабылдауына болады, ол болса, қонаққа бару және қонақ шақыру, заттарды сатып алу, сыйлық жасау, коммуналдық қызмет төлемін уақытымен жүргізіп тұру және т.б. істерді ұйымдастырумен айналысады.

Балаларды үлкендердің жауапкершілік бағыттарының біріне көмекші қылып қойған дұрыс. Мысалы, балалардың үлкені шаруашылық және материалды-техникалық бөлім директоры ретінде анасына көмекші болып, үй мүлкін түгендеу бойынша жауап бере алады. Ол үй мүлкінің тізімдерін, сатып алынған затқа берілген чектер мен кепілдік талондарын, сондай-ақ сол мүліктерді пайдалану жөніндегі нұсқаулықтарды сақтайтын болады. Бұл міндет аса қиын емес, бірақ өте жауапты, сондықтан бұл іспен айналысудың балаға ұнауы тиіс.

Атаулы отбасылық бірлестікті ашып, әр мүшеге жеке лауазым тағайындап, олардың атқаратын міндеттерін белгілегеннен кейін алғашқы жиналысты аяқтауға болады. Соңында барлығына жеке және отбасылық мүлік санағын жүргізуге және келесі жиналысқа сол мүліктер мен олардың құны шығарылған тізіммен келуге тапсырма беріңіз. Яғни, отбасының әрбір мүшесі өзінің жеке мүлігі мен ортақ мүліктің бір бөлігіне санақ жүргізуі тиіс. Мысалы, күйеуі – қонақ үйдегі,

ал әйелі – ас үйдегі барлық затты тізіп жазып шығады. Егер балалардың арасында бұл істі атқаруға шамасы келмейтіндей жасы кішісі болса, онда үлкендердің қатарынан оған көмекші тағайындаңыз.

Сонымен, егер алғашқы жиналыс таза ұйымдастыру сипатында өтсе, екінші жиналыстан бастап тәжірибе түріндегі әрекетке көшіңіз. Отбасы мүлкінің тізімдемесі Төрағаның қолына тапсырылуы тиіс, соның негізінде ол отбасылық мүлік тізілімін дайындауы керек. Осы тізілім арқылы сіз мүлкіңіздің құрамы мен оның бағасы жөнінде білетін боласыз. Отбасының «жалпы дамуына» ғана емес, сонымен бірге кейбір өмірде кездесетін тәжірибелік жағдайларда да оның көмегі болып қалады. Мысалы, сіз мүлкіңізді сақтандырғыңыз келді делік. Айта кетейік, ұзақ қолданыстағы көптеген заттарды (теледидар, тоңазытқыш, жиһаздық заттар, қымбат кілемдер, күміс ыдыс, т.б.) айталық, өрт немесе ұрлық жағдайларынан сақтандыруға болады. Тіпті ожау, сүзгіден бастап қазан, шұлыққа дейін сақтандыруға болады, тек сақтандыру жарнасы құнының көбейіп кетуіне байланысты ғана оған ешкім бара қоймайды.

Осы жиналыста отбасының қаржы директоры кіріс пен шығыстың жалпы есебінде отбасылық бюджеттің жобасын ұсынуы тиіс. Отбасы ақшаны соның шегінде ғана шығындауға болатын белгілі бір шеңбердің бар екендігін түсінуі керек. Ол барлығының бойында ортақ ақшаға және басқа отбасы мүшелерінің жағдайларын ойлауға деген жауапкершілік түсінігін қалыптастырады. Балалар еркелікпен қажеті шамалы заттарды сатып алуды талап етулерін азайтса, үлкендер жағы сәнділік пен бос шығынға әкеп соқтыратын жаман әдеттеріне ақшаны аз жұмсайтын болады.

Айта кету керек, ондай жаман әдеттерден тезірек арылу қажет, нәтижесінде отбасылық бюджеттің өсімін бір-

ден байқайсыз. Үнемделген ақшаның тапқан ақшадан еш өзгешелігі жоқ. Еңбек теріңізбен келген 1000 теңге мен үнемделген 1000 теңгенің құны бірдей. Осы жиналыста сіздің отбасыңыздың қарызы мен сізге қарыз адамдардың тізімін жасаңыз. Бұл ақпараттың да отбасылық бюджетке тікелей қатысы бар. Қарыздарыңызды өтеудің және біреуге берген қарыздарыңызды қайтарудың жолы мен мерзімін белгілеңіз. Алыс-беріс ақшаның бас-аяғын жинағаннан кейін қарызды беруден және алудан мүмкіндігінше бас тартуға тырысыңыз. Бұның екеуі де бюджетке үлкен зиян келтіреді.

Қорытындысында, отбасының барлық мүшелерінің керек-жарағы мен мөлшермен оның бағасының тізімін жасаңыз. Мысалы, құны 200 мың теңге тұратын плазмалық теледидар қажет, үйдің әкесіне – 20 мың теңгелік жаңа костюм, анасына – 12 мың теңге мөлшерінде бағаланатын тісті емдеу қызметі, үлкен ұлға – 50 мың теңгелік велосипед, кішісіне – 8 мың теңгеге жаздық киім мен аяқ киім алу керек. Барлығы: 290 мың теңге.

Отбасының кірісі мен шығысының, қалауы мен қарызының жалпы мөлшерін білгеннен кейін қаржы директорына қолдағы бар ақпаратты ескере отырып, компьютерде отбасының тұтас қаржысының қатаң есебін жүргізуді тапсыру керек. Сол сәттен бастап барлық кіріс қаржы директорына түсіп, шығыс бөлімдері бойынша белгілі жеріне бөлініп отыруы тиіс.

Ал Директорлар кеңесінің келесі жиналысынан бастап бұл істің мәнін барлығы түсінетін болады да, ол отбасының қалыпты жағдайына айналады. Аптасына қай жерге қанша ақша жұмсау керектігін барлығы біліп отыратын болады.

Әркім күнделікті ұсақ-түйекке біраз ғана мөлшерде ақша алғанымен, негізінде барлығымен ортақ қабылданған бюджетке бағынады. Үнемдеу ісіне түсіністікпен қарау қажет. Отбасының қаржылық есебін жүргізе бастағаннан-ақ сіз жуық

арада табыстың қай жерден қанша мөлшерде келетіні және қай жерге қанша ақша жұмсайтыныңыз жөніндегі санақты жасап шығарасыз. Бұл бюджетті барлық кезде белгілі бір үнемнің сақталуына қарай жоспарлау мүмкіндігін береді. «Жиналыста» алдыңғы бөлімді үнемнің түпкі мәні мен оған қол жеткізудің тәсілдері балаларға түсінікті болатындай қылып оқып беріңіз.

Отбасында ойын қалпын орнату арқылы және бірлес-тік қағидаларын ұстану арқылы сіз отбасының қаржылық жағдайын айтарлықтай жақсартасыз. Нәтижесінде барлық қаржыңыз бақылауда болатындай қорытындыға келесіз. Соңында отбасы кірісін ұлғайтуға кірісесіз.

Кіріс түрлері. Есеп және бақылау.

Қанша қызық көрінгенімен, қазақстандықтардың басым көпшілігі өздерінің жылдық кірістерінің нақты сомасын анық айта алмайды. Ол әркез «шамамен» деген үстеу сөзімен бірге сипатталады.

Өз отбасыңыздың жылдық кірісін есептеп шығарыңыз. Бұл жерде ең алдымен өткен кезеңді алуды ескерген дұрыс. Мысалы, өткен жылдың наурыз айынан бастап осы жылдың ақпан айын қосып алғанға дейінгі кезең. Келесі кезекте – алдағы кезең. Қомақты қаржы мөлшері шықты ма? Тама-ша! Осы қаржы сіздің отбасыңыздың барлық қажеттілігін қанағаттандыра ала ма? Жоқ, әрине.

Ал ақшаны қайдан алуға болады? Бұл сұрақ бір мезгілде әрі қиын, әрі оңай. Оңайлығы сонда, лотореядан ұтыс шыға қалса немесе күтпеген жерден қомақты қаржыны мұрагерлікке ала қалсаңыз, онда шешім біреу-ақ – өзіңізге және өз ақшаңызға сену. Ал отбасыңыздың қазіргі табысы негізінде қаржы қорын жинауыңызға болады.

«Ақшаны қайдан алуға болады?» деген сұрақтың қиындығы – біздің күнделікті тауып жүрген ақшамыздың дәл бүгінгі күнімізге қажет екенін әрқайсысымыз білеміз. Осындай жағдайда қор жинау туралы қандай сөз қозғауға болады? Оны іске асыруға біздің еш мүмкіндігіміз жоқ!

Ақшаға ұқыпты қарап, табыстың белгілі бір бөлігін ғана жұмсау арқылы қандай мөлшерде болмасын, ақша қорын жинай беру керек. Қалған бөлікті сақтау – осы қаржының есебінде ғана әр отбасына қажетті қор жиналады. Бүкіл ақшаны бүгін жұмсай салғыңыз келіп тұрса да, ақшаны сақтай білу – аса маңызды. Себебі сіз өзіңіздің және өз балаларыңыздың жарқын болашағы жайлы ойлауыңыз қажет.



Қазақстандық отбасылардың орташа статистикалық табыс көздері

Әдетте, адамдар табыс түскенде не істейді? Олар табыстарын қолға алғаннан кейін пәтер төлемақысын жасайды, үйді азық-түлікке толтырады, телефон қызметінің ақысын төлейді және с.с. Олар табыстарының бір бөлігін барлық шығыстармен есептесіп болғаннан кейін айдың соңында сақтап қалуды қалайды. Алайда, айдың соңында ақша қалмайды – оның бәрі жұмсалып кеткен. Адамдардың үлкен қателігі – табыстың бір бөлігін айдың соңында қалдыруды көздеулерінде. Олар өздерінің қамын ең соңында ойлайды.

Ең дұрысы – тапқан табыстың бір бөлігін ең бірінші кезекте алып қалу. Бұл өте маңызды ереже. Мысалы, кез келген мөлшердегі өзіңіздің қандай да болсын табысыңыздың 10%-н алдымен сақтап қоясыз да, содан кейін барып қалған 90%-ды өмір қажетіне жаратасыз.

Бұл ереже бойынша сіз айлық жалақыңызды алғанда, сыйлықақыға қол жеткізгенде, немесе ескі киіміңіздің қалтасынан мыжылған ақша тауып алған кезде, сол табыстың 10%-ын шетке ысырып қоюыңыз қажет. Бұл ақшаға деген қарым-қатынастың аса маңызды ережесі. Ағымдағы табыстың бір бөлігін жинау арқылы ғана қаржы қорын жинай аласыз – әдетте, қор жинауда басқа амалыңыз жоқ.

Айға ай қосылған сайын. Қадам соңынан қадам басылған сайын, бұл ереже отбасының қорын толтыра түседі.

Мақсатты стратегияға сәйкес табыс көзін ұлғайту құралдары

Қаржылық жоспар

Сонымен, қор жинауға қажетті ақшаны қайдан алуға болатындығы түсінікті болды. Енді қаржы қорын жинау ісіне көшу қажет. Ол помидорды консервілеуге ұқсас. Помидор өсімін күзде банкаға жабады, әйтпесе оның азықтық құндылығы тез жоғалып, помидорлар бұзылып кетеді.

Сондай-ақ қолдағы ақшаны да «консервілеу» қажет – басқа жағдайда ақшаның бірдеңені сатып алу құны тез азайып кетеді. Помидорды банкада консервілесе, ақшаның құнын қаржы құралына айналдыра отырып, сақтайды.

Қаржы қорын жинау – бұл қаржының құндылық қабілетін сақтау және/немесе ұлғайту мақсатында қорды түрлі қаржы құралдарына айналдыру.

Ақша көптеген жылдар бойы аз мөлшерден жиналып отыруы арқылы қордаланады. Егер оны құнсызданудан сақтамаса, құндылық қабілеті төмендейді. Оған жол бермеу үшін ақшаның қорын жинайды, түрлі қаржылық құралдарға айналдырады. Мысал – егер сіз ақшаңызды құнсыздану деңгейінен жоғары кірісі бар депозитке салсаңыз, онда қаржылық қорыңыздың құны сақталады.

Көзіңізге елестетіңіз: жол инспекторы тексеру мақсатында автокөлікті тоқтатады, және жұмыс бабымен қайда баратындығын сұрайды. Ал жүргізуші болса, өз тарапынан білмеймін деп жауап береді. Мүмкін емес, жолда кетіп бара жатқан әрбір жүргізуші өз бағытын білуі тиіс. Дегенмен, бұған ұқсас жағдайды біз өмірде жиі кездестіреміз. Танысыңыздан өмірде оның қандай қаржылық мақсат ұстанатындығын сұраңыз. Жауап берудің орнына оның сізге түсініксіз көзқараспен қарауы сөзсіз.

Көлікті жүргізерде, біз қандай себеппен қайда баратындығымызды білеміз. Қаржы қорын жинамастан бұрын адамның бір нәрсені түсініп алуы қажет – ол қандай қаржылық мақсатты көздейді?

Бағдарсыз алдыға жүру сияқты себепсіз қор жинаудың да еш маңызы жоқ. Сондықтан да өзіңіздің жеке қаржылық мақсатыңызды анықтап алғаныңыз абзал.

Қаржылық мақсат екі түрлі шама арқылы анықталады: қашан және қанша ақша қажет? Отбасы алдына қандай мақсат қояды? Оны жүзеге асыру үшін қаншалықты мөлшердегі ақша жеткілікті? Ол қаржы қашан қажет болады? Өз мақсатыңызды нақты анықтап алыңыз. Алдағы мақсат анықталғанда ғана соған лайық әрекет жасауға болады.

Қолдағы ақшамен не істеуге болатындығы, оны қандай қаржылық құралға айналдыру керектігі қатысында жоспар құру қажет. Депозитке салу керек пе? Жарналық инвестициялық қордың жарнасын сатып алу қажет пе? Мүмкін, жинақтық сақтандыруға салған дұрыс па? Алтын құймасын сатып алу керек шығар? Мүмкін валютаны ма? Ондай жағдайда, қандай валютаны?

Ақшаны белгілі мерзімге дейін өз мақсатыңызға жеткізе алатындай тұрғыда жұмсау керек. Қаржылық жоспар – алдыға қойылған қаржылық мақсаттарға қол жеткізу үшін ақшаны қалай қордалау қажеттігі қатысындағы жоспар.

Қаржылық жоспар – сол жақтан бастап жылдары, жоғарыдан төмен қарай адамның инвестицияға қолданатын қаржылық құралдары көрсетілген кесте. Қаржылық құрал мен жыл бағанының тоғысқан жерінде осы қаржылық құралда жиналған сома көрсетілген.

Айталық, адам 20 жыл бойы ай сайын банк депозитіне 100 доллар сомасында (8% пайыздық мөлшерлеменен) ақша құйып отыруы арқылы қаржы қорын жинауға бел байлайды.

Ондай жағдайда оның қаржылық жоспары мынадай:

Жыл	Сума
2009	1244
2010	2587,52
2011	4038,52
2012	5605,60
2013	7298,05
2014	9125,87
2015	11099,97
2016	13231,96
2017	15534,52
2018	18021,28
2019	20706,99
2020	23607,55
2021	26740,15
2022	30123,36
2023	33777,23
2024	41985,28
2025	46588,1
2026	51559,15
2027	56927,88

Басқаша айтқанда, жеке қаржылық жоспар – алға қойған мақсатыңызға жету үшін (қанша ақша, қашан және қайда) ақша қорын жинау жолының жоспары.

Жоғарыда – қарапайым ғана қаржылық жоспар. Әдетте, қаржылық жоспар өз ішінде бір ғана емес, бірқатар қаржылық құралды енгізеді. Мысалы, алдына жоспар құрған көпшілік өз жоспарларына жинақтық сақтандыруды енгізеді. Сонда біріктіріп алғанда айына 100 доллар – 50 доллар сақтандыруға, 50 доллар депозитке қордаланады екен.

Жоспардың орындалу мерзімі жылдарға бөлінген, және әрбір жылға қатысты қандай құралға қанша соманың жұмсалатыны көрініп тұрады, одан бөлек, жалпы қорытынды – жоспар толықтай орындалған кезде адамның қаншалықты қаржы қорына ие болатындығы белгілі болады.

Әрине, жоспарды нақты жүзеге асыру қиынырақ. Бірақ осы берілген үлгіде қаржылық жоспардың не екені, оның қалай құрылатыны және қандай мақсатты көздейтіні көрсетілген.

Қаржылық жоспар қол жетпес қаржылық мақсаттарды бүгін орындалуы тиіс бірқатар қарапайым инвестициялық қадамдарға (ақшаны депозитке салу, жарнаны сатып алу және т.б.) айналдыратындығымен маңызды. Сонда сағым болып көрінген мақсаттарыңызға шынайы түрде қол жеткізесіз.

Егер сіздің қаржылық жоспарыңыз болса, онда сіз:

- қаржылық мақсаттарыңыздың орындалатындығына сенімдісіз;
- сіз, жоспарға сәйкес ойланбастан, ай сайын, жәй ғана қаржылық операцияларды орындау арқылы өз мақсаттарыңызға өзінен-өзі жақындай түсесіз.

Ең бастысы, әрі ең қиыны – өз жоспарыңызды жүзеге асыруға ұзақ жылдар бойы тырысу.

Көмекшілер

Дамыған елдерде жеке салымшылар қаржы кеңесшілерінің қызметіне жиі жүгінеді. Қазақстан нарығында да осындай мамандардың қызметі барған сайын қажет бола түсуде. Қаржы кеңесшісі не үшін қажет?

Біріншіден, қаржы кеңесшісі сізге жеке қаржылық және инвестициялық жоспар жасауға көмектеседі. Сөйтіп, сіз кірісіңіз бен шығысыңыздың арасындағы сәйкестікті, қандай сәттерде ақшаңыз артылып, қай кезде ақшаның жетіспеушілігіне тап болатыныңызды нақты көретін боласыз. Оның үстіне, жеке қаржылық жоспарды жеке қаржыны басқару құралы ретінде пайдалануға болады, себебі ол алдағы ақша тапшылығын болжауға, соған орай оның алдын алуға мүмкіндік береді. Қаржыны жоспарлау шығындар мен қиын жағдайлардың туындау мүмкіндігін азайтуға әсер етеді.

Екіншіден, қаржы кеңесшісі жеке инвестициялық мақсаттарыңызды қалыптастыруға көмектеседі. Жеке қаржы кеңесшісі нақты алға қойған мақсатыңызға қол жеткізу үшін инвестициялауға (қаржы салуға) лайықты құралды таңдауда ұсыныстар береді. Кеңесші, негізгі инвестициялық құралдардың (депозит, ЖИҚ, сақтандырулардың және т.б.) кірісі, тәуекелі, өтімділігі жөніндегі статистикалық мәліметтерді негізге ала отырып, мәселеңізді шешудің ең тиімді тәсілін ұсынады. Қаржы кеңесшісінің көмегімен сіз кездейсоқ ЖИҚ-на қаржы салудың алдын алуға, тәуекел/табыстылық қолайлы қатынасындағы ЖИҚ-ті таңдауға мүмкіндік аласыз. Кеңесші, қаржы салудың алғашқы сатысында ғана көмектесіп қоймай, өз қалауыңыз бойынша, сіздің алда жасайтын мәмілелеріңіздің барлығында да сізге жол көрсетіп отырады. Кеңесші жұмысының нәтижесі мен мақсаты – тұтынушының материалдық жағдайын жоғары деңгейге көтеру.

Үшіншіден, мүмкіндігінше, сіздің жеке кеңесшіңіздің тәуелсіз болғаны дұрыс. Банктің, инвестициялық және сақтандыру компанияларының өкілдері, жеке қаржы кеңесшісі тәрізді, сіздің қаржылық және отбасылық жағдайыңызды, тәуекелге дайындығыңыз бен т.б. жағдайларды бағдарлай отырып, қаржы қорын жинау орнын таңдап бере алады. Дегенмен, олардың бірінші кезекте өз банкінің немесе компаниясының өнімін сатып алуыңызды ұсынатындықтары сөзсіз, өкінішке орай, ол әркез ақтала бермейді. Олардың кеңестері, заң жүзінде, өздерінің компаниялары көрсететін қызмет түрлерінде таралады. Ондай қаржы кеңесшілері, әдетте, барлық қаржы институттарында болады.

Тәуелсіз кеңесші болса өз бетінше жұмыс атқарады, сондықтан ол қандай да бір қаржы өнімін сатуға ғана емес, сіздің қалауыңызды қанағаттандыруға мүдделі болады. Тәуелсіз кеңесшінің тұтынушының сұранысына бағдар жасауы оған өз тыңдармандарының мүддесін қорғауға мүмкіндік береді. Ол жетекші банктердің, сақтандыру компанияларының, жарналық және зейнетақы қорларының қандай өнімдер мен қызметтерді ұсынатындығын жақсы біледі. Және осындай түрлі құралдардың ішінен сізге лайықтысын дәл таңдап бере алады.

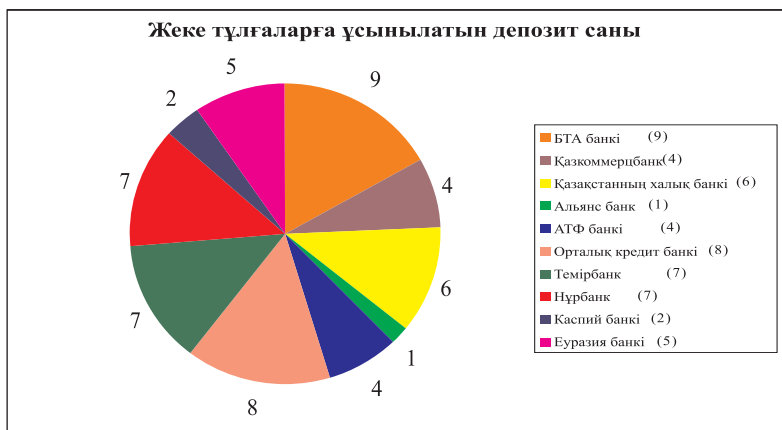
Қаржы кеңесшісін таңдаған кезде оның қаржы саласындағы еңбек тәжірибесінің мол болуы қажеттігін де естен шығармаған дұрыс. Қаржы кеңесшісін таңдаған кезде психология саласындағы негізгі білімімен қоса оның жеке өмірлік тәжірибесін білудің де мүлдем артық етпейтіндігін ескеріңіз. Тәуелсіз жеке қаржы кеңесшісіне ең лайықты жас мөлшері – 35-45 жас аралығы. Егер кеңесшіңізбен алғаш кездесуден ақ онымен болған қарым-қатынасқа қанағаттанбасаңыз, бірден кеңесшіңізді ауыстырыңыз! Жеке ақша деген сияқты аса ұқыптылықты талап ететін салада тек сенімді қатынастардың ғана болуы мүмкін.

Қазақстандық қаржы құралдары

Депозиттер

Көпшілік қазақстандықтар өз ақшаларын банк депозиттерінде сақтайды. Заң жүзінде, жылдық сипаттағы оның мөлшерлемесі құнсыздану деңгейінен асып тұрады, дәл осы жағдай ақшаның сатып алу қабілетін сақтауға көмектеседі.

Қазақстан нарығында жеке тұлғаларға арналған депозит түрлері айтарлықтай мол. Алдыңғы қатарлы ондаған банктердің өздері ғана тұтынушыларға депозиттің 50 шақты түрін ұсынады.



Дереккөз: *Business Resource ИАО*

Қайтару жағдайына қарай салымдар мынадай түрлерге бөлінеді:

мерзімдік салым;

шартты салым;

талап етілгенге дейінгі салым.

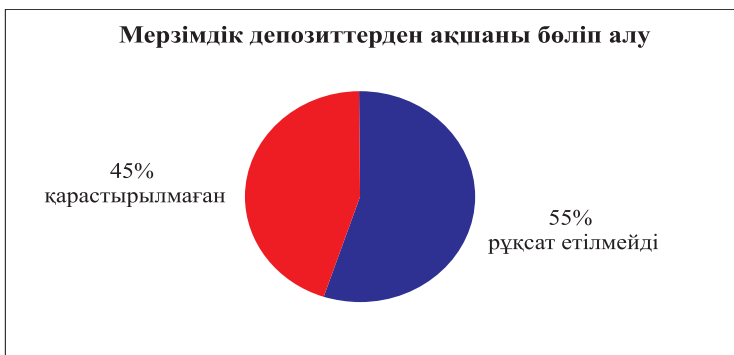
Мерзімдік депозиттер мерзімі өткен кезде салымшының

ондағы жиналған барлық ақшаны алуына немесе шарттың қолданылу мерзімін ұзартып, нақты мерзімді белгілеуге болатындығымен ерекшеленеді.

Туындауына орай, жиналған ақша қаражатының төлемі жүргізілетін жағдай шартты депозиттің негізгі сипаты болып табылады.

талап етілгенге дейінгі депозит ақшаны қажет уақытында ала беруге болатыны сияқты, кез келген уақытта және кез келген сомада оны толтырып тұруға болатындығымен ыңғайлы.

Қазақстан банктеріндегі мерзімдік депозиттер бүкіл салым сомасының 75,4% құрайды. Ал қалған бөлігі шартты салым (18,9%) мен талап етілгенге дейінгі депозитке (5,7%) тиесілі. Мерзімдік депозиттердің сондай танымалдылығы бірінші кезекте оның, басқа салымдарға қарағанда, (қаржы жоспарын жүзеге асыру үшін тиімді болып табылатын) жоғары сыйлықақы мөлшерімен түсіндіріледі. Оның үстіне, кейбір мерзімдік салымдардың шарттары иегердің шоттағы ақшасын бөліп алуына мүмкіндік береді.



Дереккөз: Business Resource ИАҚ

Осы кезде басқа депозиттер осы артықшылықтардың біреуіне ғана ие. Мәселен, талап етілгенге дейінгі салымды

кез келген уақытта алуға болады, бірақ ондай депозиттердің пайыздық мөлшерлемесі тым төмен. Шартты салым бойынша мөлшерлеме мерзімдік салымдағы сияқты жоғары, алайда банкпен жасалған келісім шартты бұзу арқылы ғана ондай салымдағы ақшаны белгіленген мерзімнен бұрын алуға мүмкіндік туады (бұндай жағдайда пайыз мөлшері талап еткенге дейінгі салымдағы сияқты есептеледі).

Мерзімдік депозиттердің 85%-дық сыйақы сомасы капиталға айналады. Яғни, пайыздық кіріс негізгі салымға қосылады да, содан кейін барып салымның өсімдік сомасына пайыз жүреді. Салым талаптарымен өзгеше көзделмесе, әдетте капиталдандыру ай сайын жүргізіледі.

Ашық депозитке қосымша жарналарды 85%-дық мерзімдік депозитте енгізуге болады.

Шартты депозиттердің үлкен үлесін балалар депозиті құрайды. Негізінде, мұндай салымды ата-аналар, сирек жағдайларда қамқоршылар мен басқа тұлғалар ашады. Бұл жағдайда депозит баланың атына қабылданады. Осындай депозиттен жиналған сома әдетте бала 16 жасқа толғаннан кейін төленеді. Депозитті ашу үшін баланың туу туралы куәлігі мен СТН-і, жеке басының куәлігі мен салымға ақша құюшы бір жақты ата-ананың (қамқоршының) СТН-і немесе үшінші тұлғалардың салымды ашу кезіндегі сенімхаты талап етіледі.



Депозиттер сақтығы қалай кепілдендіріледі - 1

Біздің елде депозиттерді кепілдендірудің Қазақстан қоры жұмыс жасайды. Оның негізгі мақсатына салымшыларды қорғау және еліміздегі қаржы жүйесінің тұрақтылығына ықпал ету жатады.

Салымдарды сақтандыру жүйесіне қатысушы банктің таралу жағдайында Қор тек салым сомасының ғана зиянын өтейді. Ал салым сыйлықақысының түсімін Қор өндіріп бермейді. Бұл ретте салым толық мөлшерде өтеледі, бірақ оның сомасы 5 млн. теңгеден аспауы тиіс. Салым түрі мен салым валютасына қарамастан, өтеудің осындай жолы депозиттің барлық түріне қарастырылған.

Егер де сіз бір банк-қатысушысына түрі жағынан да, валюта жағынан да бірнеше, бірақ әр түрлі салым жасаған болсаңыз, оның таралу кезінде, Қор сіздің қатысыңызда салымның жалпы, 5 млн. теңгеден аспайтын, мөлшерінде тұтас төлем жүргізеді. Өз жеке ақшаңыздың шығын тәуекелін төмендету үшін ақшаны түрлі банк-қатысушыларында ұстаған дұрыс, себебі салымдар әрбір депозиттерді сақтандыру жүйесінің банк-қатысушысында жекеше кепілдікте болады.

Егер салым мөлшері 5 млн. теңгеден асып кетсе, онда салымшы салымның қалдық сомасы мен салым бойынша жүргізілген сыйлықақы мөлшерін Қазақстан Республикасының заңнамасымен көзделген тәртіпте таралушы банк-қатысушысын тарату комиссиясынан талап етуге құқылы.

Кепілдіктегі салым бойынша өтелім сомасының өсімі Қордың зиянды өтеу жинағының өсіміне тікелей байланысты. Қордың зиянды өтеу жинағының болашақ өсіміне және салымды кепілдендіру ісінің жетілуіне қарай зиянды өтеудің өз сомасының да өсімі жоспарланады.

Салым бойынша кепілдіктегі сома төлемі теңгемен жүргізіледі. Шетелдік валюта депозиті бойынша кепілдік өтемінің есебін шығару үшін банкті мәжбүрлі түрде тарату жөніндегі сот шешімінің заңды күшіне ену күніне белгіленген валюта айырбасының айналымдағы курсы пайдаланылады.

Салымның өтемін алу құқығына Қазақстан Республикасының әрекеттегі заңнамасына сәйкес рәсімделген мұрагерлікке құжаты бар мұрагерлер ие болады.

Салымшы хабарландырудың шыққан күнінен бастап алты айдың ішінде салым өтемін алу үшін банк-агентінің қызметіне жүгінуі тиіс. Осы мерзім аяқталғаннан кейін ол тікелей Қорға қарайтын болады.

Банктің таралу жағдайында Қор республикалық екі газеттің бетінде мемлекеттік және орыс тілдерінде хабарландыру беру арқылы салымшыларға ол жөнінде мәлімет береді. Хабарландыруда салымдық төлем өтемінің орны мен басталуы, сондай-ақ өтемнің төлемі жүргізілетін банк-агентінің (немесе «Қазпошта» АҚ) атауы жөнінде мәліметтер көрсетіледі. Мұндай ақпаратты салымшы Қордың өзінен тікелей алуға құқылы.

Салымның өтемін алу үшін салымшы банк-агентіне банктік қызмет көрсету шартының түпнұсқасы мен көшірмесін және қосымша құжаттарды: жеке басының куәлігін, СТН-ін, белгіленген үлгідегі (өтініш үлгісі банкте ұсынылады) жазбаша нысандағы өтінішін беруі қажет.

2004 жылдың 1 қаңтарынан бастап депозитті сақтандыру жүйесіне қатысушы-банктердің ғана жеке тұлғалардың салымдарын қабылдауға және соған қызмет көрсетуге құқығы бар. Басқаша айтқанда, жеке тұлғалардың депозиттерімен жұмыс істейтін банктердің барлығы депозиттерді сақтандыру жүйесінің қатысушылары болып табылады.

Алдыңғы қатарлы он шақты қазақстандық банктердің ішінен 3-і ғана жеке тұлғаларға талап етілгенге дейінгі депозит түрін ұсынады. Талап етілгенге дейінгі салым салымшының алғашқы талабы бойынша толықтай немесе ішінара қайтарылады. Талап етілгенге дейінгі депозиттің ең

төменгі салымдық сомасы әдетте не ескертілмейді, немесе ондай депозитті ашу еш қиындық тудырмайтындай аз мөлшерде болып келеді. Осындай артықшылықтарына қарамастан, бұл депозиттің пайыздық мөлшерлемелері шартты және мерзімдік депозиттердің сыйақысынан айтарлықтай төмен болып келеді. Нарықта олар 0,1%-дан 2%-ға дейінгі аралықта өзгеріп отырады. Талап етілгенге дейінгі депозитті кез келген уақытта және кез келген сомада толтырып отыруға болады. Барлық талап етілгенге дейінгі депозиттер бойынша салынған сыйақыларды капиталдандыру қарастырылады. Талап етілгенге дейінгі депозит негізінен ақшаны ағымдағы табыстары үшін қажет қылатын жеке кәсіпкерлердің сұранысына ие. Алдарына салымдарын құнсызданудан сақтау немесе оны жинау мақсатын қойған адамдар үшін – депозиттің бұл түрі аса тиімді емес.



Депозитті ашарда салым валютасына аса назар аудару қажет. Қазақстанда депозитті теңгемен ашу кезінде банктер жоғары пайыздық мөлшерлемелерін ұсынады. Банктердің бір бөлігі депозитті еуро немесе АҚШ долларында ашқан болса, олардың бірдей пайыздық мөлшерлемелерін белгілейді. Осын-

дай бағыт теңгенің басқа валюталармен салыстырғандағы ұлттық әрі тұрақты болу артықшылығымен түсіндіріледі.

Егер салымшы қолдағы бар соманы сақтап қана қоймай, сонымен қатар оны көбейту мақсатын көздесе, барынша ұзақ мерзімді сақтандыру депозитін таңдағаны дұрыс. Дәл сол ұзақ мерзім салымдық пайыздың барынша жоғары болуын қамтамасыз етеді. Сондай-ақ капиталдандыру да маңызды фактор болып табылады. Салымдағы сома қаншалықты жиі капиталдандырылса, депозиттегі сома да соншалықты жылдам ұлғая түседі.

Дегенмен, сыйақы мөлшерлемесі (пайыздық мөлшерлеме) депозиттің ең негізгі құрамы болып табылады. Ол көптеген факторларға байланысты. Жекелей алғанда, пайыздық мөлшерлемеге депозитті ашу кезінде белгіленген мерзім тікелей әсер етеді. Салым мерзімі қаншалықты ұзақ болса, пайыз мөлшері де соншалықты жоғары болмақ.

Салымшыға өзінің тәуекелін сәйкестендіру, қаржы құралдарының (депозиттер, құнды қағаздар, ең алдымен мемлекеттік құнды қағаздар, жылжымайтын мүлік және т.б.) әр түріне қаржы салу және қомақты соманы бір банкке ғана құймау қажет. Мысалы, депозиттерді бірнеше банкте барынша жоғары кепілдік өтемі шегінде (700 000 теңге) бөліп тарату жолымен немесе банктің мәжбүрлі түрде жойылу жағдайында бір банкте туыстардың әрқайсысына жеке кепілдік өтемін алуға мүмкіндік беретін отбасылық жинақты отбасының түрлі мүшелерінің атына бөліп тарату жолымен тәуекелді үлестіру.

Жиналған ақшаның сақталу кепілдігі – ұйымның ақшалай қаражатын сақтау және көбейту үшін салымшылар тарапынан таңдалған дұрыс әрі сауатты іс.

Депозит, 2007-2008 жылдары басталған жалпы әлемдік қаржы тапшылығы кезінде өзінің талаптарымен жағдайды жақсартпа білген жалғыз қаржы құралы болар, бәлкім. Де-

позит мөлшерлемесі айтарлықтай өсті және үлестік қор тәрізді инвестициялық құрал кірісінің мөлшерімен шамалас дәрежеге жетті. Бүгінгі таңғы оның жылдық мөлшерлемесі 12%-дан 15%-ға дейінгі аралықты құрайды. Салым бойынша өзге шарттар да біршама өзгерістерге ұшыраған. Қазіргі сәтте екінші деңгейлі банктерде ақшаны кез келген уақытта алу (ең төмен мөлшердегі қалдықты санамағанда) құқығын, сондай-ақ шексіз түрде қосымша қаржыны салу құқығын беретін, аз мерзім аралығына (заң жүзінде, бір айдан бастап) жасалатын, төмен сомадағы қалдыққа депозит ашуға болады. Осындай жолмен депозиттер тағы да өз шарттары бойынша ЖИҚ-на жақындай түсті. Оның үстіне, барлық депозит түрлері бойынша бір салымшыға барынша көп мөлшерде мемлекет тарапынан кепілдендірілген сома (депозиттерді сақтандыру) қазір 5 000 000 теңгені құрайды.

Келесі кестеде жыл сайын 84 000 теңге сома көлемінде құйылып тұратын салым мен 13% кіріс мөлшері көрсетілген орташа депозиттің кіріс бағаны ұсынылған. Депозиттің жалпы мерзімі – 30 жыл.

Депозит кірісі

Жыл	Жыл сайынғы депозит сомасы	Жыл сайынғы түсім	Жыл соңындағы баланс
1	84 000	10 920	94 920
2	168 000	23 260	202 180
3	252 000	37 203	323 383
4	336 000	52 960	460 343
5	420 000	70 765	615 107
6	504 000	90 884	789 991
7	588 000	113 619	987 610
8	672 000	139 309	1 210 919

жыл	Жыл сайынғы депозит сомасы	Жыл сайынғы түсім	Жыл соңындағы баланс
9	756 000	168 340	1 463 259
10	840 000	201 144	1 748 403
11	924 000	238 212	2 070 615
12	1 008 000	280 100	2 434 715
13	1 092 000	327 433	2 846 148
14	1 176 000	380 919	3 311 067
15	1 260 000	441 359	3 836 426
16	1 344 000	509 655	4 430 081
17	1 428 000	586 831	5 100 912
18	1 512 000	674 039	5 858 950
19	1 596 000	772 584	6 715 534
20	1 680 000	883 939	7 683 473
21	1 764 000	1 009 771	8 777 244
22	1 848 000	1 151 962	10 013 206
23	1 932 000	1 312 637	11 409 843
24	2 016 000	1 494 200	12 988 043
25	2 100 000	1 699 366	14 771 408
26	2 184 000	1 931 203	16 786 611
27	2 268 000	2 193 179	19 063 791
28	2 352 000	2 489 213	21 637 004
29	2 436 000	2 823 730	24 544 734
30	2 520 000	3 201 735	27 830 469

Жылына 13%-дық өсіммен 30 жылдық мерзімге жасалған депозитке жыл сайын 84 000 теңге мөлшерінде қаржы құйып тұру арқылы салымшы нәтижесінде 27 830 469 теңгеге ие болады, долларға шаққанда ол (120 теңгенің АҚШ-тың 1 долларына тең курсына) 231 920 АҚШ долларын құрайды.



■ Депозиттердің сақтығы қалай кепілдендіріледі – 2

Банктің қаржылық жағдайына байланысты қандай да бір мәселелердің туындау жағдайында, ҚҚА дереу тиісті шаралар қолданады. Көбіне, банкке жағдайды өзгерту үшін қандай әрекеттер қабылдау керектігі жөнінде ұсыныс береді. Агенттік, сондай-ақ, банктен міндеттеме хатын талап етуге, онымен жазбаша нысанда келісім жасауға, шешім шығаруға, орындалуы міндетті жазбаша нұсқау беруге құқылы.

Сонымен қатар, банктік жүйедегі банктің жоғары мәнділігі жағдайында, ҚР Ұлттық банкі оған қаржылық көмек көрсете алады.

Оған қоса, әрекеттегі банктік заңнамамен мәжбүрлі тәртіпте таралуы жағдайындағы банкке қойылатын талаптың қанағаттандырылуы қарастырылған:

1) өмірі мен денсаулығына зиян келтірілген азаматтардың алдында жауапты таралудағы банк соған сәйкес мерзімді төлемдерді капиталдандыру жолымен сол азаматтардың талабын қанағаттандырады;

2) еңбек шартымен қызмет атқаратын тұлғалардың еңбекақы есебі және авторлық келісім сыйлықақыларының төлемі жүргізіледі;

3) ақша аударымдары мен депозиттері бойынша жеке тұлғалардың талаптары және т.б. қанағаттандырылады.

Сонымен қатар, осы кезде «Қазақстан Республикасының екінші деңгейлі банктеріне енгізілген депозиттердің міндетті кепілдігі жөніндегі» заң әрекет етеді. Депозиттердің міндетті кепілдігін «Қазақстандық депозиттерді кепілдендіру қоры» АҚ (бұдан әрі – Қор) жүзеге асырады. ҚҚА-мен берілген лицензия негізінде

қызметін реттеп отыратын ҚР-ның заңнамалық актісіне сәйкес депозиттерді кепілдендіру жүйесінің міндетті қатысушыларына банктер, сондай-ақ Ұлттық поштаның операторы жатады.

Қаржы жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету, соның ішінде банк-қатысушының мәжбүрлі таралу жағдайында депозит берушілерге кепілдік өтемақысын төлеу жолымен банк жүйесінің сенімділігін арттыру Қор қызметінің мақсаты болып табылады. Банк шоттарында жиналған және банк шотының және (немесе) банк салымының және (немесе) салымдық құжаттардың шарттарымен куәландырылған сыйлықақы үстемесінсіз жеке тұлғалардың теңгедегі және шетел валютасындағы депозиттерінің мәжбүрлі таралу жағдайындағы қайтарым бойынша банк-қатысушының міндеттері депозиттерді міндетті кепілдендіру нысаны болып табылады.

Сондай-ақ, банк-қатысушының еріксіз таралуы жағдайында, Қордың депозит салушыларға депозит сыйлықақысының үстемесінсіз депозит қалдығының сомасы мөлшерінде, бірақ 5 млн. теңгеден асырмай, кепілдіктегі депозиттің кепілдік өтемін төлейтіндігі заңмен қарастырылған.

Заң, қажетті мөлшерде, банк салымшыларын қорғау құқығын береді. Сонымен қатар жиналған қаражаттың сақтық кепілі – ұйымның ақшалай қаражатының сақталуы мен көбеюі үшін таңдалған салымшылардың өз тарапынан жасалатын сауатты әрі тиімді тәсіл.

Қор жинақтау жолымен өмірді сақтандыру

Қор жинақтау жолымен өмірді сақтандыру – бұл өмірдегі жағдай мен қаза болу жағдайынан сақтандыру тәсілі. Жинақтау жолымен сақтандырудың артықшылығы – ол сақтандырылушыларға төмен бағада тәуекелді өтеу шартына келісім жасауды және шартты қайта жасамай-ақ, полистің көмегімен ғана қордың жиналуын қамтамасыз етуді ұсынады.

Сақтандырудың осы түрі бойынша сақтандырушы:

1) сақтандырылушы сақтандыру шартының аяқталу мерзімінен бұрын қаза болған жағдайда, оған дереу сақтандыру сомасын өтеуге;

2) сақтандырылушы тірі болған жағдайда, оған сақтандыру шартының қолданысы аяқталған сәтте сақтандыру сомасын өтеуге міндетті.

Сақтандырушы, жинақтық сақтандыру арқылы сақтандыру шартының қолданылу мерзімі аралығында, сақтандырылушының қазасы туындаған жағдайда немесе сақтандыру шартының мерзімі аяқталған сәтте сақтандырылушы тірі болған жағдайда, белгіленген капиталды пайда алушыға төлеуге кепілдік береді. Сыйлықақыны төлеу сақтандыру шартының қолданыс мерзімінің аяқталуымен бірге немесе сақтандыру шартының қолданыс мерзімі аяқталмастан бұрын сақтандырылушының қазасына байланысты тоқтатылады. Сақтандырудың бұл өзгешелігі – бар болғаны бірдей ұзақтық мерзіміне және тең дәрежедегі сақтандыру сомасына ие мерзімдік сақтандыру мен сақтандыру сыйлықақысы жасалмаған капитал өтемі баяу түрде қайтарылатын сақтандыруды өзара үйлестіру.

Жинақтық сақтандыруда қаза болу жағдайы мен өмірлік жағдайдағы төлем мөлшері әрқашан бірдей болатындықтан, сақтандыру компаниялары жинақ қорынан гөрі жоғары

мөлшердегі тәуекел өтеліміне және керісіншеге келісуге мүмкіндік беретін бірнеше үйлесімді таңдауға ұсынады. Бұл үйлесімдер сыйлықақылар мөлшерінің арақатынасын реттеп отырады.

Одан бөлек, жинақтау арқылы өмірді сақтандыру бойынша банктік қызметтерге ұқсас басқа да қызмет түрлері көрсетіледі.

Мысалы, жинақтау қоры арқылы өмірді сақтандыру бойынша **сақтандыру ұйымы қарыз беруі мүмкін**. Яғни, егер сіз 10 жылға сақтандырылсаңыз, онда сіз 10 жыл бойы сақтандыру ұйымынан жиналған сома мөлшерінде қарыз алып тұруыңызға болады. Қарыз кез келген мақсатқа беріледі, әрі сыйлықақы мөлшері мына мөлшерлердің ең жоғарғысын құрайды: инфляция немесе инвестициялық кепілдемелік кіріс, оған қоса 2%. Қазіргі сәтте мұндай қарыздардың жылдық сыйлықақы мөлшерлемесі мөлшермен 9%-ды құрайды. Бұл дегеніңіз, екінші деңгейлі банктердің ұсынатын мөлшерлемесінен айтарлықтай төмен. Мемлекетпен инфляцияны төмендету бағдарламалары жасалып шығарылғандықтан болашақта бұл мөлшерлеме 9%-дан да төмендеуі мүмкін. Ал егер сақтандыру компаниясы кепілдемелік инвестициялық кіріс мөлшерлемесі бойынша қарыз ұсынса, бұл инфляцияның кепілдемелік инвестициялық кірістен қарағанда төмендігін білдіреді.

Егер сақтанушы жинақтық сақтандыру шарты бойынша осы шарттың жасалған күнінен бастап он төртінші күннен отызыншы күнге дейінгі аралықта бір жақты тәртіпте оны бұзса, онда сақтандырушы сақтандыру сыйлықақыларынан алынған соманың 20%-ынан аспайтын, жинақтық сақтандыру шартын жасау кезінде шығарған шығысын шегере отырып, алынған сақтандыру сыйлықақысын сақтанушыға қайтаруға міндетті.



Сақтандырушыны қалай табуға болады?

Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексне сәйкес, сақтанушы еріктілермен қатар міндетті сақтандыру түрлері бойынша сақтандырушыны таңдауда ерікті. Сөйтіп, тұтынушылар сақтандыру өнімін сақтандыру қызметін жүзеге асыру құқығын беретін лицензиясы бар кез келген сақтандыру ұйымынан сатып ала алады.

Сақтандырушыны таңдау белгілері:

- Сақтандыру өнімінің құны. Арзанның әркез жақсы бола бермейтінін ұмытпаған жөн. Сақтандыру төлемі жүргізілетін сақтандыру қорлары сақтандыру сыйлықақыларының есебінен қалыптасады. Сол себепті, сақтандыру сыйлықақысы кем болған сайын, жиналған қордың мөлшері де аз болады. Сақтандырудың ерікті түрлері бойынша сақтандыру сыйлықақылары өткен жылдағы статистиканы ескере отырып жасалған тексеру есептерінің негізінде сақтандырушылардың өздерімен белгіленеді, ал сақтандырудың міндетті түрлері бойынша сақтандыру сыйлықақылары міндетті сақтандырудың қандай да бір түрін реттейтін заңнамамен белгіленеді. Сөйтіп, сақтандыру өнімін сатып аларда арзан сақтандырумен шектелмеу керек, себебі сіз төлейтін сақтандыру сыйлықақыларының мөлшері шығындарыңызды жабуға жеткіліксіз болады.

- Сақтандыру ұйымының нарықтық айналымдағы еңбек тәжірибесі – сақтандыру ұйымының тұрақтылығын белгілейтін фактор. Сақтандыру ұйымы нарық айналымында өз қызметін көбірек ұсынса, солғұрлым ол бәсекеге қабілетті болады және атаулы салада белгілі бір орынға ие болады.

- *Аймақтық жүйенің таралуы – компанияның нақты белгіленген мақсаты мен стратегиясының бар екендігін көрсетеді. Бір аймақтағы қандай да бір оқиганың туындау мүмкіндігі екінші аймаққа қарағанда азырақ болуы мүмкін, және керісінше. Аймақтық жіктелім сақтандыру жағдайларының туындау мүмкіндігі аз аймақтардағы сыйлықақы жинағының есебінен шығынды аймақтың төлемдерді жүзеге асыру шығындарын жабу мүмкіндігін береді. Сонымен бірге сақтандыру ұйымдарының аймақтық бөлімшелерінің болуы айтарлықтай аймақтық қамтамасыз ету бойынша компания қызметін кеңейтуге мүмкіндік береді.*
- *Міндетті және ерікті сақтандыру түрлерінің тізімі – сақтандыру ұйымының сақтандыру қызметін жүзеге асыру құқығын беретін лицензиясында көрсетілуі тиіс қызмет түрлері. Сақтандыру түрлерінің көпшілігі сақтандырушының қаржылық жағдайын сипаттайтын қосымша қаржы салымын талап етеді.*
- *Қаржылық жағдайдың сарапталуы – ол қаржылық қызмет саласындағы бәсекеге лайық қабілеттілігін (төлем қабілеттілігін, несие қабілеттілігін) сипаттайтын сақтандыру ұйымы қызметінің ағымдағы бағасы. Мысалы, сақтандыру ұйымының түрлерге бөлінудегі жиналған сақтандыру сыйлықақыларын сараптай отырып, атаулы сақтандыру ұйымының мамандандырылуын белгілейтін сақтандырудың артықшылығы бағым түрлерін анықтауға болады. Сақтандырушының қаржылық жағдайын сараптауда негізгі қаржы көрсеткіштерінің өсімділік серпінділігіне баса назар аудару қажет. Ойдағыдай болған жағдайда, қаржы көрсеткіштері тиімді серпінділікті (жоспарлы түрдегі өсімі) көрсетулері тиіс немесе тым болмаса, салыстырмалы тұрақтылық сипатын беруі тиіс, алайда қаржылық тұрақтылығының барлық көрсеткіші заман*

ағынымен өсетін сақтандыру ұйымдарының бар екендігіне сенімділік аз.

- *Қайта сақтандыру қызметі. Бұл жағдайда қайта сақтандыру бойынша сақтандырушы серігінің кім екендігін біліп алу қажет. Қайта сақтандыру бойынша сақтандырушы серігі атақты халықаралық рейтинг агенттігімен белгіленген рейтингке ие болуы тиіс. Рейтинг қайта сақтандырушының төлем қабілеттілігін көрсетеді.*
- *Сақтандыру ережесі. Заңнама талаптарына сәйкес сақтандырушы сақтандыру түрлері (класстары) бойынша сақтандыру ережесінің болу жағдайында ғана сақтандыру қызметін жүзеге асыруға құқылы.*

Сақтандыру аннуитеті – сақтанушы біржолғы немесе бөліп төлейтін шартта сақтандыру компаниясына өмірді сақтандыру бойынша белгілі бір ақша сомасын салғандығын, содан кейін бірнеше жылдар немесе өмір бойы тұрақты түрде кіріске ие болатындығын білдіретін рента және зейнетақы сақтандыру түрлерінің барлығына арналған жалпы ұғым. Біржолғы сыйлықақыны төлеу үшін көбінесе өмірді ақша қорын жинақтау арқылы сақтандырудан, өмір сүру кезінде сақтандырудан немесе зейнетақы қорын жинақтау арқылы жиналған сомалар пайдаланылады. Қысқаша айтқанда, сақтандыру аннуитеті – ол белгілі бір мерзім аралығында немесе сақтандырылушының тірі жүрген кезінде тең дәрежедегі үлеспен төленетін сақтандыру сомасы.

Егер сақтандырылушы тым ерте қайтыс болған жағдайда сақтандыру шарты адам (яғни, мұрагерлерін) өмірін қорғаса, ал аннуитет ұзақ өмір сүрген сақтандырылушы адамды қорғайды, себебі сақтандыру компаниясы, шын мәнісінде,

аннуитетті сатып алған адамды өмір бойы қамтамасыз етуге міндетті. Мысалы, егер адам зейнетақыға шығу жасына дейін зейнетақы жинақтау қорында өз атына белгілі бір қаржы мөлшерін жинаған болса, онда зейнетақыға шыққаннан кейін оған құнсыздану барысы ескеріле отырып, сол жиналған қаржы көлемінен зейнетақы төленеді. Адамның өзі жинаған қордың таусылуынан ұзақ өмір сүру тәуекелінің де туындауы мүмкін. Ондай жағдайда ол зейнетақыға шығатын сәтте зейнетақы қорынан өзінің жинаған қаржысын алып, оны өмірді сақтандыратын компанияға аударып, соған аннуитет сатып алуына болады. Содан кейін ол зейнетақы шотындағы қаржысы аяқталатын мерзімнен артық өмір сүрген жағдайдың өзінде өмірінің соңына дейін зейнетақы немесе рента алып тұрады. Оның үстіне, аннуитет әдетте 20 жылға дейін, тіпті одан да ұзақ мерзімге есептелген ұзақ мерзімді өнім болып табылатындықтан, сіздің төлеген қаржыңыз күрделі қаржыға айналады, сондықтан өзіңіз салған сомандан тікелей алатын бөліктен басқа шотыңыздағы ақшадан тұрақты түрде түсіп жатқан кірісті көресіз.

Өмірдегі белгілі бір оқиғаның туындауынан сақтандыру сақтандырылушының өмірінде алдын ала шартта көзделген сақтандыру жағдайының туындауына орай белгіленген сомада сақтандыру төлемін жүзеге асыруды қарастыратын жинақтық сақтандыру түрлерінің үйлесімділігін білдіреді. Осы сақтандыру өнімі бойынша адам өмірінде белгілі бір оқиғаның туындауы сақтандыру жағдайы болып табылады, яғни сіз заңды некеге тұрғанға, балалы болғанға, жоғары оқуға түскенге және т.б. жағдайларға дейін сақтандыру компаниясында белгілі бір сомада қаржы қорын жинай аласыз. Өмірдегі белгілі бір оқиғаның туындау жағдайы болып табылатын сақтандыру жағдайы туындаған кезде сақтандыру компаниясы жиналған соманың төлемін жасауға кепілдік береді.

Жинақтау бағдарламасы – мәні жағынан банктік салымның өзі. Тұтынушы мерзімді түрде (мысалы, жылына немесе айына бір рет) сақтандыру компаниясына ақша төлеп тұрады, ал біраз жыл өткеннен кейін сол ақшасын пайыздық өсіммен кері қайтарып алады. Тек банктерден айырмашылығы сақтандырушылар ақшаны ұзақ мерзімге (5-20 немесе одан да көп жылға) алады және нақты кіріс өсіміне уәде бермейді. Әдетте, шартта кепілдемелік кіріс (4-5%) жазылады, ал нақты түсім жылына 8-15%-ға дейін жетуі мүмкін. Ал салықтық жеңілдіктерді есептегенде – табыс салығынан 10% үнемделеді.

Бұл сақтандырылушыға:

- қаржы сақталымының 100%-дық кепілдемесінде қаржыны жинақтау мүмкіндігін;
- жазатайым жағдайдан қосымша сақтандыруды;
- сақтандырудың үшінші жылынан бастап компания кірісіне қатысу мүмкіндігін;
- салықтық жеңілдіктер + мұрагерлікпен салық төлеуден босатылуды;
- сақтандыру қорғанысын (30 күн ішінде мұрагерлерге толықтай сақтандыру сомасының төлемін жасауды);
- салым құпиялылығын (сақтандыру сомасының кәмпескеленуі мүмкін емес);
- полисті кепілдікке ала отырып, несие алу (қаржыландыру + 2%) мүмкіндігін;
- өмірлік рентаны (зейнетақыны) ашу мүмкіндігін береді.

Жалпы алғанда, жинақтық сақтандырудың қызығарлық тұсы оның салымшыға (сақтанушыға) деген әртараптандырылуында, сондай-ақ тұрақты және ауыспалы кіріс түсіретіндігінде. Сақтанушының сақтандырудың барынша тиімді бағдарламасын таңдауға әрі бұл ретте одан инвестициялық кіріс көруге және осының барлығымен қоса

сақтандыру қорғанысына (сырқаттану, жұмыстан айрылу, қаза болу және т.б.) ие болуға мүмкіндігі бар. Жинақтық сақтандырудан түсетін кіріс жылына 5%-дан 12%-ға дейінгі (ауыспалы кіріс) және 3%-дан 7%-ға дейінгі (тұрақты кіріс) аралықты құрайды. Қазақстанда жинақтық сақтандырудың таралу деңгейі түрлі себептерге байланысты әзірге төмен дәрежеде, бірақ сақтандыру өнімдерінің нарығындағы қарқын осындай бағдарламалар бойынша сақтанушылар санының жыл сайын арта түсуін белгілеуге мүмкіндік береді.

Келесі кестеде жыл сайын 84 000 теңге сома көлемінде қаржы салынып, 15% кіріс түсіретін жинақтық сақтандырудың кіріс бағаны ұсынылған. Сақтандырудың жалпы мерзімі – 30 жыл.

Жинақтық сақтандырудың кірістілігі

жыл	Қаржы салу сомасы	Жыл сайынғы түсім	Жыл соңындағы баланс
1	84 000	12 600	96 600
2	168 000	27 090	207 690
3	252 000	43 754	335 444
4	336 000	62 917	482 360
5	420 000	84 954	651 314
6	504 000	110 297	845 611
7	588 000	139 442	1 069 053
8	672 000	172 958	1 326 011
9	756 000	211 502	1 621 512
10	840 000	255 827	1 961 339
11	924 000	306 801	2 352 140
12	1 008 000	365 421	2 801 561
13	1 092 000	432 834	3 318 395
14	1 176 000	510 359	3 912 755
15	1 260 000	599 513	4 596 268
16	1 344 000	702 040	5 382 308
17	1 428 000	819 946	6 286 254

жыл	Қаржы салу со- масы	Жыл сайынғы түсім	Жыл соңындағы баланс
18	1 512 000	955 538	7 325 792
19	1 596 000	1 111 469	8 521 261
20	1 680 000	1 290 789	9 896 050
21	1 764 000	1 497 008	11 477 058
22	1 848 000	1 734 159	13 295 216
23	1 932 000	2 006 882	15 386 099
24	2 016 000	2 320 515	17 790 613
25	2 100 000	2 681 192	20 555 805
26	2 184 000	3 095 971	23 735 776
27	2 268 000	3 572 966	27 392 743
28	2 352 000	4 121 511	31 598 254
29	2 436 000	4 752 338	36 434 592
30	2 520 000	5 477 789	41 996 381

Жылына 15%-дық кіріспен (тұрақты және ауыспалы) 30 жыл мерзімге жасалатын жинақтық сақтандыру бағдарламасы бойынша сақтанушы жыл сайын 84 000 теңге салым жасау арқылы нәтижесінде 41 996 381 теңге пайда көреді, АҚШ долларына шаққанда (120 теңге АҚШ-тың 1 долларына тең болғанда) ол 349 969 долларды құрайды. Бұл ретте тұтас жинақтау мерзімі аралығында сақтанушы қосымша қорғанысқа ие болады, әрі сақтандыру оқиғасы туындаған кезде сақтандыру мерзімі аяқталғанға дейін толық көлемде сақтандыру сомасын алады.



Сақтандыру компаниясының қандай қаржылық көреткіштеріне баса назар аудару қажет:

- *Активтердің көлемі мен құрылымының көрсеткіші болып табылатын компанияның төлем қабілеттілігі. Активтер – компания қаржысы, оның бөлігі құнды қағаздарға, шоттарға, банк депозиттеріне және т.б. инвестициялануы мүмкін. Қажет болған жағдайда, аз уақыт ішінде ақшаға айналуы мүмкін активтердің болуы сақтандыру ұйымының төлем қабілеттілігін көрсетеді. Компанияның еркін қаржысының мөлшері сақтандыру шартымен қабылданған міндеттемелердің мөлшеріне сәйкес болуы тиіс.*
- *Мөлшері уәкілетті органның нормативтік-құқылық актілерінің талаптарына сәйкесуі тиіс жеке капитал. Егер де сақтандыру ұйымының жеке капиталдық үлесі активтердің жартысынан асатын болса, онда ұйымның жедел дамуындағы қажетті деңгейде тұрғандығы деп есептеуге болады.*
- *Сақтандыру төлемдері жүзеге асырылатын сақтандыру қорының көлемі. Оның мөлшері ғана емес, сонымен қатар сақтандыру ұйымының бағытын көрсететін сақтандыру қорының өзгеріс серпінділігі де маңызды. Есеп беру кезеңі ішіндегі сақтандыру қорының өсімі осы уақыт аралығында жасалған сақтандыру шарттарының сандық өсімін айғақтайды, ал сақтандыру қорының көлемінің азаюы сақтандыру ұйымының қызметіне кері әсерін тигізуі мүмкін.*
- *Компанияның кірісі сақтандыру ұйымының қаржылық қызметінің нәтижесін айқын сипаттайды.*
- *Активтердің ағымдағы таралымы шығындарды жабу және міндеттерді орындау мақсатында тиісті*

кезде ақшаға айналуы мүмкін активтердің жеткіліксіздігімен белгіленеді.

- *Инвестициялық жинақ (акциялар, облигациялар, депозиттер, кәсіпорындардағы қатысу үлесі және басқа да қаржылық салымдар) құрылымы сақтандыру қорларын құятын активтердің жиналу сенімділігін сипаттайды.*

Жарна

Қазақстанда жарна жөніндегі мәлімет кейінгі кезде ғана пайда болды. Жарналық инвестициялық қор (ЖИҚ) күрделі қаржыны «ортадан ақша шығарып» жасауға мүмкіндік береді. Ол түрлі жеке салымшылардан ақша қабылдайды, салымшылар салынған сома мөлшеріне сәйкес қор үлесінің (жарналарының) иегерлеріне айналады. Көптеген жеке салымшылардан жиналған қаржыны ЖИҚ ірі бизнес жобасына немесе құнды қағаздарды сатып алуға және басқа да заңға қайшы келмейтін құралдарға сала алады.



Жарналық инвестициялық қор (ЖИҚ) – бұл жарна алушылардың ортақ үлестік меншік құқығындағы және жетекші компанияның басқаруындағы жарналардың, сондай-ақ инвестициялау нәтижесінде қол жеткізген активтердің төлемінен алынған ақша бірлігі. Яғни, бұл ақша қаражатының бірлігі немесе соңынан инвестицияланатын және банк-кастодиан шотында сақталатын сенімді басқару шарты бойынша жетекші компанияға берілетін өзіндік ерекшелігі бар «ақшалы қоржын».

Өз кезегінде жарналық инвестициялық қорлары:

- ашық түрде;
- аралық түрде;
- жабық түрде тіркелуі мүмкін.

1) Ашық жарналық инвестициялық қоры жеке ережелермен және заңнамамен белгіленген тәртіп пен жағдайда кем дегенде, екі аптада бір рет, тек жарна ұстаушылардың талабы бойынша, жарнаны сатып алуды жүзеге асыратын ЖИҚ-ті көрсетеді.

2) Аралық жарналық инвестициялық қор оның жарнасын ұстайтын жетекші компаниядан осы инвестициялық қордың ережесімен және заңнамамен белгіленген тәртіп пен жағдайда, кем дегенде жылына бір рет, жарнаны сатып алуды талап ету құқығын ұсынады.

3) Жабық жарналық инвестициялық қор – бұл оның жарнасын ұстаушыға осы қордың жарнасын ұстаушылардың жалпы жиналысына қатысу, сонымен қатар қордың ережесімен көзделген талап пен тәртіпте жарна дивидендін алу құқығын беретін қор.

Ұжымдық түрлердің ұсақ салымшыларға тиімді екендігін айта кету керек. Егер брокерлік қызметті пайдалану жағдайында салымшы өз қалауына қарай ақша қаражатының үлкен санға жетуін болжайтын сенімді басқарма келісімін жасауы керек болса, инвестициялаудың ұжымдық түрінің нұсқасы ұсақ салымшылар үшін одан да гөрі тиімдісі болып табылады.

Инвестициялық қордың жарнасын сатып алу үшін салымшы басқару компаниясына барып, қажетті құжаттарды ұсына отырып, жарнаны алуга арналған өтінішті толтыруы қажет. Содан кейін салымшы өз жарнасын

басқарушы компанияның есебінде банк-кастодианына төлеуі тиіс. Осыдан кейін басқарушы компания тіркеушіге арнап салымшыға жарнаны аудару жөнінде бұйрық шығарады.

Инвестициялық жарна ағымдағы бағамен сатылады және сатып алынады. Жарнаны сатып алушылар әдетте бағаның өсімін күтеді. Құралдың пайдасына қарай әр жарнаға кіріс есептеледі. Жылдық кірістің 100%-ды құраған, яғни ақшаның екі есеге ұлғайған жағдайлары белгілі.

Дегенмен, тәуекелдер де жоқ емес. Егер де қандай да бір себептермен (мысалы, қаржы тапшылығы) салынған жарна кері шығын келтірсе, онда шығыс тәуекелінің салмағы қорға ғана емес, жарна иелеріне де түседі. Мамандар бағаның түсіп кету жағдайында абыржымай, бағаның одан гөрі жоғары дәрежеге көтерілу кезін күтуге кеңес береді. Десе де, депозитті немесе жинақтық сақтандыруды қолданғандағыдай, инвестициялық жарнаның кірісі кепілдендірілмеген.

Сонымен, жарналық инвестициялық қорлар – ұжымдық жолмен қаржы салу нарығындағы кірісі көбірек түсетін, бірақ барынша тәуекелге бас тіктіретін құралдардың бірі. ЖИҚ-ның жылдық кірісі оның 2005 жылғы құрылу сәтінен бастап 5%-дан 40%-ға дейінгі аралықты құрайды. Дәл қазіргі сәтте ЖИҚ-тардың кірісі әлемдік қаржы нарығындағы болып жатқан оқиғалар мен қаржы тапшылығына байланысты айтарлықтай төмендеп кетті. Осы бағытты қолдану арқылы кейбір басқару компаниялары (БК) салымшыларға сақтандыру компанияларымен біріккен аралас бағдарламаларды ұсынады – ЖИҚ-ына қаржы салу кезінде қаржы тәуекелін сақтандыру, сонымен қатар салымшылардың өмірлері мен денсаулықтарын сақтандыру жүзеге асырылады. Бірақ бұл бағдарламалар – шындығында,

Қазақстанның ұжымды түрде қаржы салу нарығында ерекше тұрған дүниелер. ЖИҚ-рының бір өзгешелігін айта кету қажет: күрделі қаржының қайтарылымы мен инвестициялық кірістің түсіміне заңнамалық кепілдіктің жоқтығы.

ЖИҚ-лар бойынша 18%-дық түсіммен 84 000 теңге сома көлемінде қаржы салынатын жыл сайынғы кіріс кестесін құрайық. Қаржы салудың жалпы мерзімі – 30 жыл.

ЖИҚ (жарналық инвестициялық қор) кірісі

жыл	Қаржы салу со- масы	Жыл сайынғы түсім	Жыл соңындағы баланс
1	84 000	15 120	99 120
2	168 000	32 962	216 082
3	252 000	54 015	354 096
4	336 000	78 857	516 954
5	420 000	108 172	709 125
6	504 000	142 763	935 888
7	588 000	183 580	1 203 468
8	672 000	231 744	1 519 212
9	756 000	288 578	1 891 790
10	840 000	355 642	2 331 432
11	924 000	434 778	2 850 210
12	1 008 000	528 158	3 462 368
13	1 092 000	638 346	4 184 714
14	1 176 000	768 368	5 037 082
15	1 260 000	921 795	6 042 877
16	1 344 000	1 102 838	7 229 715
17	1 428 000	1 316 469	8 630 184
18	1 512 000	1 568 553	10 282 737
19	1 596 000	1 866 013	12 232 749
20	1 680 000	2 217 015	14 533 764
21	1 764 000	2 631 198	17 248 962

жыл	Қаржы салу со- масы	Жыл сайынғы түсім	Жыл соңындағы баланс
22	1 848 000	3 119 933	20 452 895
23	1 932 000	3 696 641	24 233 536
24	2 016 000	4 377 157	28 694 693
25	2 100 000	5 180 165	33 958 857
26	2 184 000	6 127 714	40 170 572
27	2 268 000	7 245 823	47 500 395
28	2 352 000	8 565 191	56 149 586
29	2 436 000	10 122 045	66 355 631
30	2 520 000	11 959 134	78 398 765

Жылына 18%-дық кіріспен 30 жыл мерзім аралығында жыл сайын 84 000 теңге мөлшерінде қаржы салып отыру арқылы салымшы нәтижесінде 78 398 765 теңге пайда көреді, АҚШ долларына шаққанда (120 теңге АҚШ-тың 1 долларына тең болғанда) ол 653 323 долларды құрайды.



ЖИҚ ережесі

ЖИҚ ережесі қорлардың құрылуы мен қызмет етуінің талабын белгілейтін аса маңызды құжат болып табылады. Олар жарналық инвестициялық қорлардың қызмет ету мақсатын, талабын, тәртібін және қызметінің тоқтатылуын белгілейді, және жарналардың түсе бастауына дейін уәкілетті органға ұсынылады.

ЖИҚ ережелері өз ішіне қор қызметінің негізгі талаптарын енгізуі тиіс және міндетті түрде салымшының танысуы үшін ұсынылады. Сондықтан салымшылар осы құжатпен барынша мұқият танысуы қажет, яғни өзіне

активтерді инвестициялау стратегиясы немесе жарналарды сатып алу талабы жағынан тиімді болып келетін инвестициялық қорын таңдап алуы тиіс.

ЖИҚ ережесімен танысу кезінде салымшы мынадай негізгі жағдайларға назар аударуы қажет:

– Инвестициялау мерзімі. Қорды таңдауда салымшының өз қаражатын қандай мерзімге салатындығын ескеру қажет. Қысқа мерзім үшін ақшаны ашық ЖИҚ-на салған тиімді. Орта мерзімді өсім аралық ЖИҚ-на салуда мүмкін. Егер де салымдар ұзақ мерзімді болса, онда үлкен табыстылықпен оларды жабық ЖИҚ-на немесе акционерлі инвестициялық қорларына салуға болады.

– Қорды инвестициялау стратегиясы. Белгілі бір қорды таңдау сондай-ақ нақты инвестициялау стратегиясын таңдауға негізделуі мүмкін. Қандай да бір қордың мақсатын, стратегиясын, агрессивтілігін немесе керісінше сенімділігін дұрыс бағалау арқылы салымшы өз таңдауын жасай алады. Дегенмен, инвестициялаудың қатқан қағидасын әрқашан есте ұстау қажет: «Кірістілік жоғары болған сайын, тәуекел де жоғары». Басқаша айтқанда, салымшы өте агрессивті қордың үлкен кіріспен қатар, орасан зор шығынды да келтіре алатындығын білуі қажет.

– Қаражатты инвестициялау көлемі. Қордың ережесімен сондай-ақ ақша қаражатын инвестициялаудың ең төменгі мөлшері белгіленеді. Жарналардың бөлінбелі бола алатындығына және бөлінбелі сандармен сипаттала алатындығына байланысты, инвестициялық қорды таңдауда инвестициялаудың төменгі көлемін де қарастыру қажет. Егер салымшы аса көп емес қаржыға

ие болса, онда инвестициялаудың төменгі көлемдегі қорын таңдауы қажет.

Инвестициялық қорды таңдауда қордың таза активтерінің мөлшері мен жарнашылардың саны және қордың қызмет ету мерзімі жөніндегі мәліметтердің аса маңызды болуы мүмкін. Егер де қор үлкен көлемдегі активтерге ие болса, жарнашылар саны да сондай мәнді көлемді көрсетсе, көрсетілген фактілердің жарнашылар тарапынан қордың қызметімен қатар басқарушы компанияның да қызметіне деген сенімділігін дәлелдеуі мүмкін. Қордың қызмет көрсету мерзімінің жалғасуы сондай-ақ салымшылар тарапынан осы қорға деген белгілі бір нақты сенімін көрсетуі мүмкін.

ЖИҚ-тардың қызмет көрсету мәселесін қарастыруда сондай-ақ жарнаның есептік құны ұғымын бөліп қарастыру қажет. «Инвестициялық қорлар жөніндегі» заңға сәйкес, ашық және аралық ЖИҚ жарналарын сатып алу жарнаның есептік құны бойынша жүзеге асырылады, оны жарналық инвестициялық қордың таза активтер құнын оның айналымда жүрген жарна санына бөлу арқылы есептеп шығарады.

Басқаша айтқанда, жарнаның есептік құны – алынған кіріс не шығыс ескерілген жарнаның ағымдағы құны. Жарнаның есептік құны жөніндегі ақпарат салымшыға жарналарды сату не сатып алу шешімін қабылдау үшін көмектесуі мүмкін. Мысалы, салымшы тиісті шешім қабылдау үшін басқарушы компаниядан жарнаның есептік құны жөніндегі ақпаратты жүйелі түрде талап етуге құқығы бар.

Тұрғынүйқұрылысжинақтары

Тұрғын үй құрылыс жинақ жүйесі тұрмыстық жағдайды жақсарту үшін қарыз алу мақсатында жеке қорды жинақтауға негізделген тұрғын үйге қол жеткізу механизмін сипаттайды. Басқаша айтқанда, алдымен сіз сұрап алынатын депозитпен салыстырғанда біраз жоғары пайызбен пәтерге қажетті соманың жартысын жинайсыз, содан кейін барып жеңілдік пайызымен несие аласыз.

Банк мәліметіне қарғанда, атаулы тұрғын үй құрылыс жинақ жүйесіне, көбіне, екінші деңгейлі банктерден ипотекалық несие алу кезінде алғашқы жарнаны төлеуге қажетті қаржысы жоқ, бірақ тұрақты табыс көзі бар санатындағы азаматтар жүгінеді. Құрылыс жинақ жүйесі субъектілері арасының қатысындағы мемлекеттің рөлі осы жинаққа жасалған салым бойынша салымшыларға сыйлықақы төлеу жолымен тұрғын үй құрылыс жинақ жүйесіне қолдау көрсетуінде.

Сондай-ақ қажетті соманың жартысын депозитке салып, толық мөлшерде несие алып, депозиттегі ақшаның өсімі жүріп жатқанда, алынған жарты соманы ғана төлеп тұруға болады.

Тұрғынүйқұрылысжинақбанкі тағы да мынадай қызметтерді жүзеге асыру үшін көмек көрсетеді:

- құрылыс жасау (белгілі бір жер аумағын сатып алуды қосқанда), соның қатарында жағдайды жақсарту мақсатында тұрғын үйге қол жеткізу;
- тұрғын үйді жөндеуден өткізу және оны жағдайға сәйкес өзгерту (құрылыс материалдарын сатып алуды, мердігерлік жұмыстарға төлем жасауды қосқанда);
- тұрмыстық жағдайды жақсарту шараларына байланысты пайда болған міндеттерді өтеу;

- банктік операциялардың жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдар мен банктерден ипотекалық тұрғын үй қарызын алу үшін алғашқы жарнаны құю.

Келесі кестедетұрғын үй құрылыс жинақтарының жинақтық жүйесі бойынша кіріс бағаны ұсынылған. Ай сайынғы салым сомасы 7000 теңгені құрайды, соған сәйкес жылына 84 000 теңге жиналады. Сыйақы мөлшерлемесі – 3%, жалпы жинақ мерзімі – 30 жыл. Жинақтың жалпы сомасына бүгінгі күнге дейін әрекет ететін мемлекет сыйлықақысы қосылған. Бірақ оның 30 жыл бойы аударылып тұратындығы белгісіз.

Тұрғынүйқұрылысжинағының кірісі

Жылдар	Жыл сайынғы жарна сомасы	Сыйақы	Мемлекет сыйлықақысын қоса алғандағы жинақ сомасы
1	84 000	17,5	7 017,5
2	91000	1425,04	93 828,54
3	175000	5828,94	199 313,95
4	259000	13412,36	308 578,15
5	343000	24289,62	421 772,09
6	427000	38579,14	539 037,06
7	511000	56403,68	660 519,5
8	595000	77890,34	786 371,07
9	679000	103170,86	916 748,92
10	763000	132381,66	1 051 815,82
11	847000	165664,1	1 191 740,42
12	931000	203164,66	1 336 697,47
13	1015000	245035	1 486 867,92
14	1099000	291432,3	1 642 439,29
15	1183000	342519,46	1 803 605,91
16	1267000	398465,04	1 970 568,92
17	1351000	459443,84	2 143 536,84
18	1435000	525636,78	2 322 725,54
19	1519000	597231,46	2 508 358,81
20	1603000	674422,12	2 700 668,41
21	1687000	757410,12	2 899 894,54
22	1771000	846403,86	3 106 285,88

Жылдар	Жыл сайынғы жарна сомасы	Сыйақы	Мемлекет сыйлықақысын қоса алғандағы жинақ сомасы
23	1855000	941619,34	3 320 100,11
24	1939000	1043280,4	3 541 604,27
25	2023000	1151618,78	3 771 074,86
26	2107000	1266874,72	4 008 798,48
27	2191000	1389296,88	4 255 071,83
28	2275000	1519143,1	4 510 202,48
29	2359000	1656680,38	4 774 509
30	2443000	1802169,58	5 047 678,2

Көріп отырғаныңыздай, жиналған сома аса көп емес. Бірақ ол жеңілдік пайызымен – 5-тен 9%-ға дейінгі аралықта – жылжымайтын мүлікті сатып алу үшін қажетті соманың 50%-ын депозитте жинау шартымен несие алуға мүмкіндік береді. Тұрғынүйқұрылысжинақбанкі бірнеше тарифтік жоспарды ұсынады.

Құралдарды салыстыру

Құрал	30 жыл бойы әр жылға салынатын қаржы сомасы	Түсім	Қаржы салымының соңындағы баланс
ДЕПОЗИТ	84 000	3 201 735	27 830 469
Жинақтық сақтандыру	84 000	5 477 789	41 996 381
ЖИҚ	84 000	11 959 134	78 398 765
Тұрғынүйқұрылысжинағы	84 000	1 802 169	5 047 678

Кестенің көрсеткеніндей, қаржы салымын ұзақ уақыт (30 жыл) бойы жасаудағы ең тиімді құрал – ол ЖИҚ. Сонымен бірге ол ең өтімдісі болып табылады. Дегенмен, егер құралдарды тәуекел тұрғысынан қарастыратын болсақ, онда олардың арасындағы ең сенімдісі депозит болады да, ал ең тәуекелді түріне ЖИҚ жатады. Осыдан шығатын қорытынды қарапайым: өзіңіздің жинаған қорыңыздың бір бөлек күрделі қаржысын көп кіріс кіргізетіндей, ал қалғандарын «берік жинаққа» айналатындай түрде бөлуге тырысуыңыз қажет. Осындай тәсіл ертеңгі күніңізге мол сенімділік береді.

Жеке ақшадан айрылмау жолдары

Пирамиданың құлауына байланысты үлкен даулар бізді қорқақтарға айналдыруы керек сияқты көрінеді. Алайда, кезекті пирамиданың құлауы және алданған салымшыларға байланысты ақпараттың қайта-қайта түсе беру мәліметі басқаны айғақтайды. Сонда мәселенің неде болғаны?

Бұл ең алдымен былайша түсіндіріледі: еліміздегі бір-неше жыл қатарынан қалыптасып қалған экономикалық тұрақтылық тұрғындардың қор жинауларына мүмкіндік берді. Дегенмен банктік салымдардың жоғары емес мөлшерлемесі (тұрғындарға ең түсінікті әрі қолжетімді қаржы құралы) көпшіліктің қызығушылығын тудырмады және жинақ иегерлерін өз ақшаларын тиімді пайдаланудың басқа жолдарын іздестіруге мәжбүрледі. Бірақ, қаржы сауаттылығының төмен деңгейі қаржы нарығындағы, жылжымайтын мүлік нарығындағы ақша қаражатын инвестициялау механизмі мен экономиканы түсінбеу өзінің қараңғылығын жасап, жаңа қаржы пирамидаларын құрудың жақсы көзіне айналды. Алданған салымшылар қатарына қосылмаудың жолы қандай?

Бірінші кеңес: компания жетістігін және оның беретін ақпаратының сенімділігін меңгеріңіз.

Баса назар аударуды қажет ететін бірінші нәрсе – ол компанияның өз басы. Егерде ол, қызметкерлерінің айтуы бойынша, нарық айналымында ұзақ жылдар бойы кәсіби дәрежеде қызмет етіп келе жатса, онда кәсіби немесе өзін басқарушы ұйымдардың бірінің мүшелігіне енбеуі – (тізімін www.afn.kz немесе www.afk.kz сайтынан көруге болады) сақтық жасауға себеп. Нарықта өздерін көрсете білген жетістікті компаниялар, заң бойынша, бір немесе бірнеше бірлестіктер мен өзін басқарушы ұйымдарды басқарады. Кірістілігі жоғары үлкен жобалар жөніндегі ашық әрі дауысты жарнама, салымшылардың ақшаларының қайда салынатындығы жөніндегі толық түсініктің берілмеуі, терең құпиялылық пен «біз толық ақпаратты компаниямыздың кеңсесіне келгеніңізге береміз» түріндегі қашқақтата айтылған жауаптар – сізді қаржы пирамидасына тартудың бір жақсы белгілері.

Екінші кеңес: инвестицияның кепілдендірілген кірісі жөніндегі уәделерге сенбеңіз.

Бұзақылар жалған жолмен тез баю мақсатында адамның қарапайым жанашырлығымен жақсы ойнай біледі. Сондықтан олар жылына 20, 50, тіпті 100 пайыздық кепілдікке оңай уәде береді, бұл ретте олар кез келген салымның осындай кірістілікте инвестициялық қаржыны тұтастай жоғалтудың жоғары тәуекеліне жанасатындығын ескертуді тіпті ұмытып та кетеді.

Егер сізге ұсынылатын кірістілік компаниямен кепілдендірілсе, және қазіргі сәтте банктік салымдар бойынша айналымдағы пайыздың деңгейінен (12-15 жылдық пайыз) асса, онда бұндай ұйымға аса қауіптілікпен қарау керек. Кепілдемелік кірісі бар заңды құралдардың өте аз екендігін есте сақтаңыз.

Облигациялардың кірістілігі оны қай компанияның шығарғандығына байланысты жылдық 6 мен 14 пайыздарының арасында бұлғақтап тұрады. Алайда, шұғыл жағдайларда эмитенттерде жабуға арналған облигация кірістілігі жылдық 20 пайызға жетуі мүмкін. Вексельдер барынша жоғары тіркелген кірістілікке ие. Дегенмен, егер сіз компанияға сенімсіз болсаңыз, немесе ол туралы ешқашан естімеген болсаңыз, онда бұндай салымдарға сақтықпен қарау керек.

Үшінші кеңес: қосымша салымшыларды тарту үшін жасалатын ауқымды сыйлықақылардан сақтаныңыз.

Егер сізге компанияға басқа адамдарды тартқаныңыз үшін комиссиялық немесе сыйлықақыларға уәде берсе, оны бірден мынаны болжауға болады: бұл таңғажайып ұйым – қаржы пирамидасы.

Төртінші кеңес: заем шарты және басқа да керемет келісімдер арқылы қаражатты суыратын компанияға сенбеңіз.

Компания салымшылардың ақшасын тартуы немесе азаматтардың жинақтарын басқаруы үшін оның қолында лицензиясы болуы тиіс. Заң бойынша, қаржы пирамидаларының арнайы лицензиялары болмайды. Тұрғындардың ақшалары тартылатын кең таралған шарт түріне заем шарты жатады. Бұл ретте келісім шарт жасаған компанияның «сүттен ақ, судан таза» болып шығуы үшін түрлі дәлдіксіз және ақтаулармен жасалады. Бір сөзбен айтқанда, азаматтардың заң жүзіндегі сауатсыздығын пайдаланатын қарақшы компаниялардың өздері жалған түрде заңды қызмет түрін жасайды.

Бесінші кеңес: бірлестік шараларына, түрлі сыйлық, жолдама берілетін алдамшы ойындардың шақырылымына «сатылмаңыз».

Қаржы пирамидалары өз салымшыларын түрлі бірлестік шараларына тартады. Бұл түсімі мол жетістікті компанияның кейпіне кіру үшін жасалады. Айтпақшы, бұндай күнәларды артып жүрген жүйелік маркетинг сызбасын пайдаланатын фирмалар да бар.

Алтыншы кеңес: компанияның үлкен жобаларға қатысу мәліметін тексеріңіз.

Күмәнды компаниялар өздерін міндетті түрдегі кепілдемелік кіріске уәде бергіш үлкен, жобалық құрылымның бастамашылары немесе бастамашыларға қосылушылар ретінде жариялайды. Мұндай алдаудың қақпанына ілікпеу үшін

компанияның құжатын, рұқсат беретін құжаттарын және одан бөлек осындай жобаның шынайылық фактісін айғақтайтын кез келген қосымша ақпаратты сұрау қажет.

Жетінші кеңес: компанияның салымшы ақшаларын қалай қабылдайтындығына назар аударыңыз.

Көптеген күмәнді компаниялар азаматтардан ақша қабылдауда интернет-төлемдері мен аударым жасаудың түрлі жүйелерін пайдаланады. Алайда, өзін сыйлайтын компания жеке тұлғалардың ақшаларын мұндай жолмен қабылдауға жол бермейді. Оның үстіне, әділетті компаниялар ақшаны қолдан және өз кеңселерінде алудан қашуға тырысады. Компания қызметкерлерінен олардың ақшаны неліктен интернет-төлемдері жүйесі немесе ақша аударымдары арқылы қабылдайтындықтарын, неліктен ұйымның есептік шотына аударудың стандартты тәсілін қолданбайтындықтарын міндетті түрде сұраңыз.

Сегізінші кеңес: компанияның топ-менеджменті жөніндегі ақпаратты меңгеріңіз, компанияның қайда тіркелгендігін біліңіз.

Басшылық жөніндегі мәліметтер құпиялы болса, ал компанияның өзі қайдағы бір аралда немесе жалған заңды орындарында тіркелген болса, онда ол жерге өз жинағыңызды енгізбестен бұрын терең ойлануыңыз қажет. Компанияның жалған жерлерде тіркелу барысы барынша жеңілдетілген, ал нақты иегерінің есімін немесе осы құрылымның артында нақты кімнің тұрғандығын білу өте қиын. Сондықтан міндетті түрде бүкіл жарғылық және ұйымдастырушы құжаттарды көрсетуін сұраңыз.

Басты кеңес:

Қаржы пирамидасының құрбанына айналмас үшін қарапайым ғана ұқыптылықты ұстану, жоғары кепілдік кірісінің уәделеріне сатылмау және өз ақшаңызды күмәнді компанияларға сеніп тапсырмауыңыз қажет.

Қазақстан Республикасы азаматтарына арналған ақша жинау жүйесі (пирамидалар) жөніндегі түсініктеме

Пирамидалар кез келген ақша сомасын енгізуден қысқа мерзім ішінде жоғары пайыздық мөлшерлемелерді алуға уәде етеді. Пирамидалардың ерекше белгілері – салымшылардан бастамалық жарнадан (айтарлықтай қомақты) басқа ештеңе талап етпей-ақ кепілдендірілген жоғары пайыздар, ақшаның, табыс көздерінің және орасан зор жарнамалық бюджеттің болашақ айналымының көрінбейтін құрылымдары. Осындай компаниялардың шарттарында, әдетте, ақшаны бір жылдың ішінде, кейде тіпті үш жылға дейін алуға болмайтындығы нақты белгіленеді. Басқаша жағдайда, салынған ақшаның барлығы тұтас қайтарылмайды. Көптеген осындай компаниялар салымшылармен жасалатын шартты және құжаттарды керемет құрайтындықтары соншалық, нәтижесінде заңды негізде сеніп тапсырылған ақшаның кепілдігіне жауап бермейді және де көбінесе, алған ақшаны кері қайтармайды.

Осындай пирамидалардың пайда болу мүмкіндігі адамдардың қаржылық сауаттылық деңгейінің төмен дәрежеден жоғары көтерілгенге дейін сақталатын болады.

Қазақстан Республикасы Азаматтық кодексінің (бұдан әрі –

Кодекс) 380-бабына сәйкес, азаматтар мен заңды тұлғалардың шарт жасауда ерікті екендіктері белгіленген. Осы Кодекспен, заңнамалық актілермен және ерікті түрде қабылданған міндеттемелермен көзделген шарт жасау міндеттілігі жағдайларын қоспағанда, шарттың мәжбүрлі түрде жасалуына жол берілмейді.

Кодекстің 393-бабының 1-тармағына сәйкес, осындай жағдайларда қойылатын барлық мәнді талап түрлері бойынша тараптар өзара келісімге келген кезде, шарт жасалды деп есептеледі.

Шарттың мәні жөніндегі талап, заңнамамен мәнді деп танылған немесе осындай шарт жасауға қажетті, сондай-ақ бір жақты тараптың өтініші бойынша келісімге келуге қатысты барлық талаптар мәнді болып табылады. Сөйтіп, салымшымен шарттың жасалу фактісі шарттың барлық мәнді талаптарымен ерікті түрде жасаған келісімін дәлелдейді.

ҚР Қаржы нарығы мен қаржылық ұйымдарды реттеу және қадағалау агенттігі (ҚҚА) осы жағдай бойынша төмендегідей түсініктемелер береді:

Әрекеттегі банктік заңнамаға сәйкес, депозит – алғашқы сұраныс бойынша немесе қандай да бір мерзімнен кейін, алдын ала келісілген үстемеақысымен немесе онсыз, толықтай не ішінара қайтарылу тиістілігіне қатыссыз депозит салушының тікелей өзіне немесе соның нұсқауы бойынша үшінші тұлғаларға номиналды сипаттағы қайтарылым талабында бір тұлғадан (депозит салушыдан) екінші тұлғаға – банкке ауыстын ақша.

Қазақстан Республикасының «Қазақстан Республикасындағы банктер мен банктік қызмет жөніндегі» заңының

30-бабына сәйкес, жеке және заңды тұлғалардың депозиттерін қабылдау операциялары банктік операцияларға жатады. Бұл ретте ҚҚА банктік операцияларды жүргізуге лицензия беруге уәкілетті ҚР-дағы жалғыз орган болып табылады.

Қазіргі сәтте депозиттерді қабылдау лицензияларына екінші деңгейлі банктерден бөлек: жеке тұлғалар үшін – тек қана «Қазпошта» РМК, ал заңды тұлғалар үшін – «Астана-Финанс», «REAL-INVEST.kz» қаржы компаниясы» АҚ, «ҚАЗЭКСПОРТАСТЫҚ-СЕКЬЮРИТИЗ» АҚ және «Құнды қағаздарды депозиттеу орталығы» АҚ ие.

Сонымен, осы операцияларды тек жоғарыда көрсетілген ұйымдармен жүзеге асыру республика заңнамасымен көзделген. **Тұрғындарға уақытша тәуелсіз ақша қаражаттарын өздеріне енгізуді ұсынатын басқа ұйымдардың барлығы әрекеттегі заңнаманы бұзады және ҚҚА-нің соған тиісті лицензиясын алмай жатып, ондай операцияларды жүзеге асыруға құқықтары жоқ.** Олар қаржы нарығы мен қаржылық ұйымдарды реттеу және қадағалау уәкілетті мемлекеттік органы ретінде ҚҚА тарапынан реттеуге және қадағалауға жатпайды. Соған сәйкес, реттелмеген ұйымдарда ақша қаражатын жинау оның тұтастай жоғалуының жоғары дәрежелі тәуекелінде тұрады.

Сонымен, кез келген мақсатқа қол жеткізуге болады. Ең маңыздысы – сіздің отбасыңыздың алдына қойған мақсатын нақты айқындап алу, ал қалғаны – техника мен тәртіптің ісі.

Тәртіп қаржылық жоспардың дәл орындалуын талап етеді. Техника деген – ай сайын жасалып тұруы тиіс бірнеше қарапайым қадам. Қорытындысында мақсатқа қол жеткізуге қажетті қаржы сомасы қажет уақытында сіздің қалтаңыздан

табылады. Қазақстандағы қаржы құралдарының нарығы сіздің үнемдеп алған қаржыңызды жинау және көбейту үшін көптеген мүмкіндіктер ұсынады. Кішкентай кезден бастап қаржы сауаттылығының алғашқы сабақтарын ала бастаулары үшін балаларыңызбен бірге отбасылық бюджетті басқаруды батыл бастап, іске жүрексінбестен кірісіңіз.

ТҰЖЫРЫМ

Сонымен, енді сіз отбасылық бюджетті жүргізудің негізін білесіз. Жалпы алғанда, қатаң тәртібін есептемегенде, оның еш қиындығы жоқ. Біз отбасылық бюджетті құраудың көп уақытты алмайтындығын, ал оны балалармен біріге отырып жоспарлаудың қызықты ойынға айналатындығын анықтадық. Егер үйдегі техниканы тұтас жөндеуден өткізіп, қуат көзін үнемдейтін технологияларды пайдаланса, қанша ақшаның үнемделетіндігін енді білетін боласыз. Сіз үнемделген ақшаңызды қалай сақтап, оны қалай көбейту жөнінде пайдалы ақпарат алып, өмірлік мақсатыңызға қол жеткізу жолындағы жоспарыңызды құрып та қойған боларсыз?

Алғашқы бастамаңызға сәттілік тілейміз!

«ОТБАСЫЛЫҚ БЮДЖЕТ» КІТАПШАСЫНА АРНАЛҒАН ТҮСІНІКТЕМЕ СӨЗДІК

Активтер (*өндіріс орындарының құнды зат, ақша бұйымдары*) – отбасының иелігіндегі және оған тиістінің барлығы: жеке ақша, күрделі қаржы, қарыз берешегі; мүліктік құқықтардың: материалдық құндылық, ақша қаражаты, қарыздық және жеке тұлғаға тиісті т.б. талаптардың жиынтығы.

Акция – оның иесінің (акционердің) жыл сайын акционерлер арасында бөліске түсетін акционерлік қоғам пайдасының бөлігін алу, акционерлік қоғамды басқаруға қатысу және таралғаннан кейін одан қалатын мүліктің бір бөлігін алу құқығын бекітетін эмиссиялық құнды қағаз.

Аннуитет – сол арқылы жыл сайын пайыз төленетін және қаржының бір бөлігі өтелетін мерзімдік мемлекеттік қарыз түрлерінің бірі; алынған несие, қарыз және соның өсімін өтеу есебінде белгілі бір мерзім аралығында төленетін бір-біріне тең дәрежедегі ақшалай төлемдер; ол бойынша жеке тұлғаның белгілі бір мерзімнен, мысалы, зейнетақыға шығу уақытынан бастап тұрақты түрде түсетін соманы алу құқығын беретін сақтандыру компаниясымен жасалатын шарт немесе келісім.

Бюджет – белгілі бір мерзім аралығына, әдетте бір жылға белгіленетін белгілі бір тұлғаның (отбасының, бизнестің, ұйымның, мемлекеттің және т.б.) кіріс пен шығыс жүйесі. Бюджет – шағын экономикамен қатар ірі экономикадағы (мемлекеттік бюджет) маңызды тұжырымдама. Бюджетті қаржы ғылымы зерттейді.

Бюджеттеу – бюджетті құру және қабылдау, оның орындалуын соңғы тексеруден өткізу барысы. Шаруашылық иесінің қаржысын мерзімге сай тиімді түрде бөлуге арналған қаржылық басқару жүйесін құраушылардың бірі.

Депозит – салымшының белгілі бір мерзімге банк сақтауына берген ақша сомасы. Банк бұл ақшаны айналымға салады, оның орнына салымшыға содан түсетін пайызды төлеп тұрады. Депозит банктің салымшы алдындағы қарызы болып табылады, яғни қайтарылуы тиіс. Банктік салым қаржы бөлудің аса тиімсіз әрі тәуекелі аз түрлерінің бірі болып табылады және есеп жүргізуде оны аз бағдар жасау құралы ретінде қолдануға болады.

Талап етілгенге дейінгі депозит – сақтау мерзімі көрсетілмейтін, салымшының алғашқы талабы бойынша қайтарылатын депозит. Жинақтық салым бойынша әдетте нарық мөлшерлемесінен төмен дәрежедегі пайыз есептеледі. талап етілгенге дейінгі депозитке банктегі чек шотындағы қаржы жатады.

Диверсификациялау – туындауы мүмкін шығындардың тәуекелін төмендету мақсатында қаржыландырылатын немесе үнемделетін ақша қорын немесе оның түсімін түрлі қаржы жұмсау нысандары арасында бөлу.

Дисконт – әр түрлі мерзімде жеткізілетін бірдей тауарға берілетін түрлі бағалар арасындағы айырмашылық, шартта келісілген сапаға сәйкеспеуі салдарынан тауар құнының төмендеуі.

Кіріс – экономикалық субъекті бюджетінің тұрақты түрде ақшамен толығуы. Шағын және ірі экономикадағы кіріс жалпы тұрмыстық жағдайды өлшейтін орташа мөлшердің бірі болып табылады. Кіріс экономикалық субъектіге болашақта тұтыну көлемінің ұлғаюы үшін қаржыны сақтау немесе оның қорын тұтыну мүмкіндігін ашады. Кіріс сондай-ақ салықтық заңнамадағы орташа мөлшер болып табылады.

Инвестиция – жалға беру шартын жасаған сәттен бастап жалға беру заттарын қосқандағы мүліктің барлық түрі (жеке тұтынуға арналған тауарлардан басқа), сондай-ақ салымшының заңды тұлғаның жарғы капиталына немесе кәсіпкерлік қызметке қолданылатын белгіленген активтердің өсіміне салатын құқықтары.

Салымшы – бұл Қазақстан Республикасында инвестициялау ісін жүзеге асыратын жеке немесе заңды тұлға. Бүгінгі салымшы өз ақшаларының тағдырын жағдайға қарай желге ұшырмайды, ол алдын ала сараптама жүргізеді және түсім туындауының орынды себептерін көріп тұрған жағдайда ғана ақшасын салады. Әрине, бұл жағдайдың да тәуекелі жоқ емес.

Инфляция (*құнсыздану*) – нәтижесінде тең мөлшердегі ақшаға біршама уақыт өткеннен кейін аз көлемдегі тауар мен қызметті сатып алуға болатын айналымдағы қағаз ақшаның шамадан тыс көбейіп кетіп құнсыздануы. Тәжірибеде бұл баға өсімімен сипатталады.

Ипотека – ипотека берушінің иелігінде және қолданысында қалатын жылжымайтын мүлік міндеттерінің орындалуын қамтамасыз ету түрі. Осыған сәйкес қарызгердің ипотекамен белгіленген міндеттемелерін орындамау жағдайында ипотека алушы көбіне ипотека құралы есебінде осы қарызгердің басқа салымшылар алдындағы өз талаптарын қанағаттандыруына құқығы бар.

Пайыздың капиталға айналуы – кейбір банктік салымдарда пайдаланылатын пайыздың пайыздық өсімі немесе қарыз бар болған кездегі негізгі қарыз сомасына қосылатын пайыздарға да өсім жүреді. Ауыр пайыз көлемінде. Капиталға айналатын салым пайызы ай сайын және тоқсан сайын аударылып тұрылуы мүмкін. Төленбеген жағдайда, ол салым сомасына қосылады. Ал келесі айдағы пайыз мөлшері жоғары сомамен есептеледі.

Банк картасы – банктардың біріндегі дербес шотқа бекітілетін пластикалық карта. Төлем жасау үшін қолданылады, оған Интернет те қосылады. Көбіне картаны ұстаушыны оның «иесі» (бұндай қолданыс тіпті банк құжаттарында да кездеседі) деп атағанымен, шын мәнінде банк-эмитент (бұндай тәртіп банк карталарының қызметіне жасалатын шарттың тиісті тармақтарымен бекітіледі) картаның иегері болып табылады. Картаны ұстаушы эмитенттің талабы бойынша бірнеше күн ішінде оны банкке қайтаруға міндетті. Бұл қарама-қайшылық алдамшы, себебі меншік иесінің өкілеттілігі жеке меншік нысанына иегерліктен, оны пайдаланудан және біреудің иелігіне тапсырудан құралады, ал банк карта ұстаушыға картаға ие болу мен оны пайдалануды ғана ұсынады. Сот шешімімен немесе шартпен көзделген операциялар бойынша комиссияны шығынға жазудан бөлек карта шотындағы қаржы карта

иегеріне тиесілі, банктің оның төлемін тоқтатуға немесе оны пайдалануға тыйым салуға құқығы жоқ. Дегенмен, бұлайша пайымдау толықтай шындыққа жанаспайды, себебі картаның көмегімен банк шоттары мен банктік салымдар жасалады, яғни салымшы мен шот иегері жеке меншік құқығына емес, несие беруші ұйымның берген қаражаты қатысында талап қою құқығына ие, ал несиелік ұйым шоттағы қалдық пен салымдағы қаржы есебінен өзінің қор негізін қалыптастырады (яғни, оларды пайдаланады).

Дебеттік карталар (Debit cards) тауар мен қызмет төлемдерін жасауда, банкоматтан ақша алуда пайдаланылады. Бұндай карта қаражатты оның бекітілген депозит шотындағы қалдық шегінде басқаруға мүмкіндік береді. Дебеттік карталардың қызметі негізінен қағаз ақшаның айналымға және тұтынушының жеке қаражатымен төлемді аударым арқылы жасауға ауысуынан тұрады. Несиелік карта мен рұқсат етілген овердрафт карталарынан айырмашылығы дебеттік карталар арқылы банк ақшасының несиеленуі мүмкін емес. Дегенмен, кейбір жағдайларда бекітілмеген (техникалық) овердрафттың болуы мүмкін.

Несие карталары несие беруші эмитент-ұйымның несие шартына сәйкес белгіленген лимит шегінде тұтынушыға берген ақша қаражаты есебінде осы картаны ұстаушымен жүзеге асырылатын операцияларды, есептерді жүргізуге арналған.

Банк лимитті тұтынушының төлеу қабілеттілігіне қарай белгілейді. Шоттағы қаржы қалдығына да пайыз есептеледі, бірақ ол, ережеге сай, овердрафт комиссиясынан төмен болып келеді. Несие карталары – бірте-бірте тұтыну несиелері мен шұғыл қажеттілік несиелерінің орнын басатын жеке тұлғалар

үшін ең тиімді несиені өнімдерінің бірі. Несиені пайдалану мақсаты мен оны жауып болғаннан кейін несиені бағдарын тұрақты түрде жаңалап тұру мүмкіндігі жөнінде банктің алдында есеп бермей-ақ несиені пайдалану мүмкіндігі несиені карталарының несиені алдындағы артықшылығы болып табылады. Әдетте несиені карталары тең дәрежедегі бөліктермен жабылатын ұзақ несиелік бағдарды болжайды, оның жабылу мөлшеріне қарай несиелік бағдар жаңаланады. Атаулы картаның рұқсат етілген овердрафт карталарынан айырмашылығы – картада пайдалы қаржы қалдығының қалмауы. Несиені картасы тұтынушыға несиенің берілгенін не берілмегенін болжай алады. Тұтынушы тіпті қарызынан артық соманы енгізген күннің өзінде ол жеке шотта есептеліп, несиені алғаннан кейін барып тек оны қайтару үшін пайдаланылады. Оның үстіне несиені ала салғаннан кейін бірден емес, шартпен келісілген айдың нақты бір күні қайтарылып отырады. Бұл ерекшелік кейбір жағдайларда тұтынушыға аса тиімді емес, бірақ шығын орны көбіне жеңілдік (грейс) кезеңінің берілуімен толтырылады.

Коммуналдық қызмет – электр қуатымен, сумен, газбен, жылумен жабдықтау, су бұрғысын жасау бойынша тұтынушының тұрғын үйіне көрсетілетін қызмет.

Өтімділік – активтердің (өндіріс орындарының құнды зат, ақша бұйымдары) нарық құнына жақын бағада жылдам сатылу қабілеттілігін білдіретін экономикалық термин. Өтімді зат – нақты ақшаға тез айналатын бұйым. Әдетте жоғары өтімді, төмен өтімді және өтімді емес құндылық (актив) түрлері болады. Активтің толық құны неғұрлым жеңіл әрі жылдам өтелсе, солғұрлым ол барынша өтімді болып келеді. Бар болу жағдайында өтімділік дәрежесі де жоғары.

Салық – мемлекет қызметінің қаржылық қамтамасыздығы мақсатында жеке тұлғалар мен ұйымдардан олардың жеке меншік иелігіндегі шаруашылықтарын немесе ақшалай қаражатын шұғыл басқаруды бөлек түрде өндіретін міндетті, қайтарымсыз жеке төлем.

Салық жеңілдігі – салықты төлемеу немесе оны аз мөлшерде төлеу мүмкіндігін қоса алғанда, басқа салық төлеушілермен немесе жинақ төлеушілермен салыстырмалы түрде салық және артықшылық жинағы жөніндегі заңнамамен көзделген жекелеген санат қатарындағы салық төлеушілерге ұсынылатын жеңілдіктер.

Салық салу – бұл өкіметпен немесе жергілікті төлемнің (салықтың) басшы органдарымен мемлекет шығысын қаржыландыру мақсатында, сондай-ақ бекіген саясатты жүргізу құралы ретінде жеке тұлғалар мен ұйымдардан талап етілетін қайтарымсыз өндірілім.

Облигация – оның иесінің облигация эмитентінен белгіленген мерзімде оның номиналды құнын немесе басқа да мүліктік баламасын алу құқығын бекітетін эмиссиондық қарыздық құнды қағаз. Облигация сондай-ақ оның иесінің облигацияның номиналды құнынан бекітілген пайызын алу құқығын немесе өзге де мүліктік құқықтарын қарастыруы мүмкін. Облигация кірісіне пайыз және/немесе дисконт жатады.

Инвестициялық жарна – оның иесінің үлесін жарналық инвестиция қорын құрайтын мүлікке жеке меншік құқығын, жарналық инвестиция қорын сенімді басқаруға тиісті басқару компаниясынан талап ету құқығына ие болуын,

сенімді басқару шартының бұзылу (жарналық инвестиция қорының тоқтатылуы) жағдайында осы жарналық инвестиция қорының сақтандыру жарналарының барлық иегерлерімен бірге жарналық инвестиция қорынан ақшалай өтемін алу құқығын куәландыратын нақты құнды қағаз. Ашық жарналық инвестициялық қорының инвестициялық жарнасы сондай-ақ осы жарна иегерінің басқару компаниясынан инвестициялық жарнаны жабуын талап ету құқығын және соған байланысты оған осы жарналық инвестициялық қорды құраушы жалпы меншік құқығындағы мүлікке сәйкес келетін үлес мөлшерімен тең дәрежеде оның ақшалай өтемақысының кез келген жұмыс күні жүргізілуін куәландырады. Инвестициялық жарнаның номиналды құндылығы жоқ. Бір иегерге тиесілі инвестициялық жарна саны бөлшек санымен берілуі мүмкін.

Артықшылығы – нақты нәтиже алу үшін нақты әрекеттердің орындалу тәртібі.

Шығыстар – ақша қаражатының, басқа да мүліктің таусылу нәтижесінде экономикалық пайданың азаюы.

Алматы қаласының өңірлік қаржы орталығы (АӨҚО) қаржы орталығына қатысушылардың, мүдделі жеке және заңды тұлғалардың Қазақстан Республикасының қаржы нарығының дамуына бағытталған арақатынасын реттейтін ерекше құқықтық тәртіп мәртебесіне ие. Қаржы секторының және жалпы Қазақстан экономикасының дамуына қолдау көрсету мақсатында 2005 жылы Қазақстан Республикасының үкіметімен АӨҚО құру жөніндегі шешім қабылданған. 2006 жылы ҚР-ның «Алматы қаласының өңірлік қаржы орталығы туралы» заңы қабылданды, қаржы орталығының уәкілетті

органы – Қазақстан Республикасы Алматы қаласының өңірлік қаржы орталығының қызметін реттеу агенттігі өз жұмысын бастады. Қазақстандық қор биржасы (KASE) Алматы қаласының өңірлік қаржы орталығының арнайы сауда алаңы ретінде белгіленді. АӨҚО қызметінің кешенді түрдегі қамтамасыздығы үшін 100 пайыз мемлекеттің қатысуымен акционерлік қоғам түріндегі арнайы коммерциялық ұйым – «Алматы қаласының өңірлік қаржы орталығы» АҚ ашылды.

Нарық тәуекелі – нарық факторларының өзгеру салдарынан актив құнының төмендеу қауіптілігі. Нарық тәуекелі ірі экономикалық табиғатқа ие, яғни, қаржы жүйесінің ірі экономикалық көрсеткіштері: нарық индекстері, пайыздық мөлшерлеменің тәуекелі және т.б. нарық тәуекелінің көзі болып табылады.

Мерзімдік депозит – белгілі бір мерзімге енгізілетін және шартталған мерзім аяқталғаннан кейін толықтай қолданыстан алынатын пайыздық депозит. Мерзімдік салым бойынша чек кітапшалары берілмейді. Мерзімдік депозиттер жинақтық салымға қарағанда өтімділігі төмен өтімді болып келгенімен, жоғары пайыздық кіріс түсіреді.

Сақтандыру нақты оқиғалардың (сақтандыру жағдайлары) туындау кезінде жеке және заңды тұлғалардың мүліктік мүдделерін өздерінің төлеген сақтандыру жарналарынан (сақтандыру сыйлықақыларынан) қалыптасқан ақша қорларының есебінен қорғау қатынасын көрсетеді. Өз мәніне қарағанда сақтандыру жағымсыз оқиғалардың туындау жағдайларына орай тәуелсіз ақша қорларын қалыптастыруды білдіреді. Сақтандыруды материалдық залал келтіретін жағымсыз оқиғалардың салдарын жою үшін жеке тұлғаның

немесе кәсіпорынның ақшалай немесе заттай түріндегі жеке қорларын қалыптастыратын өзін-өзі сақтандырудан ажырата білу қажет.

Өмірді сақтандыру – сақтандыру нысаны ретінде адамның өмірі қаралатын сақтандырудың барлық түрі жататын сақтандыру. Адам өмірінің қанша тұратындығын анықтау мүмкін емес болғандықтан, сақтандыру ұйымдары тұтынушының табыс көзіне қарай бағдар жасайды. Қорғаныс нысаны ретінде адам өмірі қаншалықты алынса, соншалықты адамның кірісі қаралады. Орташа алғанда, сақтандыру қорғанысының сомасы, тұтынушының 3-тен 10-ға дейінгі жылдық табысының арасында өзгеріп тұрады. Өмірді сақтандыру шарты кем дегенде бір жылға жасалады. Өмірді сақтандыруда тәуекелді және жинақтық сақтандыру түрлері қаралады. Тәуекелді (классикалық) сақтандыруда тұтынушының ақшасы тәуекелді жабуға жұмсалады, ол сақтандыру қолданысының мерзімі аяқталғаннан кейін кері қайтарылмайды. Қор жинақтау арқылы сақтандыруда жинақтық және тәуекел қызметтерінің үйлесім табуы мүмкін. Мысалы, қаза болу және өмір сүру жағдайындағы аралас сақтандыру осындай сақтандыру түрі болып табылады. Бұндай сақтандыру инвестициялық қор мен тәуекелді сақтандырудың қатар қолданысын көрсетеді. Тұтынушы ақшасының бір бөлігі сақтандыру тәуекелдерін жабуға жұмсалса, ендігі бір бөлігі жоғары сенімділіктегі, бірақ аз табысты бизнес саласына салынады да, ол инвестициялық пайыз түсімін береді. Тірі болған жағдайда, сақтандыру мерзімі аяқталысымен тұтынушы өзінің салған ақшасын пайыздық өсімімен қоса кері қайтарып алады. Өмірді сақтандыруға түрлі тәуекелдердің енгізілуі мүмкін. Олар: жазатайым жағдайлардан, мүгедектіктен, ауыр

науқастықтан (онкология және т.б.) сақтандыру. Сөйтіп, өмірді сақтандыру бойынша сақтандыру жауапкершілігі: сақтандырылушының сақтандыру мерзімінің соңына дейін тірі болу; денсаулығынан айрылу; сақтандырылушының қазасы жағдайларында сақтандыру сомасының төлемін жазауды қарастырады.

Жазатайым жағдайлардан сақтандыру сақтандырылушының денсаулығынан айрылу немесе қаза болу жағдайының салдарынан туындаған шығынды өтеуге арналған. Ұжымдық түрде (мысалы, кәсіпорын қызметкерлерін сақтандыру) және жеке лей, сондай-ақ ерікті және міндетті (мысалы, жолаушыларды, әскери қызметкерлерді және басқа да санатты азаматтарды) сақтандыру түрінде жүзеге асырылуы мүмкін.

Медициналық сақтандыру азаматтарға сақтандыру жағдайларының туындауына орай жиналған қаржы есебінен медициналық көмек алуларына және тексеруден өту шараларын қаржыландыруға кепілдік береді. Медициналық сақтандыру міндетті және ерікті сақтандыру түрінде қолданылуы мүмкін.

КАСКО сақтандырылымы – тұтынушының көлік құралын және соған қосымша құралған жабдықты иелену, пайдалану және басқаруына байланысты мүліктік мүддесін сақтандыру. Сақтандыру тәуекеліне, заң бойынша, ЖКО, көлік құралының ұрлануы, тоналуы, үшінші тұлғалардың әрекетімен бұзылуы, өртенуі, жарылуы, табиғи апаттардың (найзағайдың түсуі, боран, дауыл, құйын, нөсер, бұршақ, жер сілкінісі, селдің жүруі, қар көшкіні, су тасқыны және т.б.) орын алуы, жануарлардың талауы, көлік құралының үстіне заттың құлауы, түсуі және т.б. жатады.

Мүлікті сақтандыру. Занды және жеке тұлғалар мүліктік мүдделі нысандарды: ғимараттар, құрылыстар, тарату құралдары, күш беретін қондырғылар мен басқа да машиналар, жабдықтар, көлік құралдары, аңшылық және басқаларға қажетті құралдар, аяқталмаған өндіріс пен күрделі құрылыс нысандары, құрал-саймандар, дайын өнім, тауарлар, шикізаттар, материалдар мен басқа да мүліктерді сақтандыру шартына келісім жасай алады.

Жазатайым жағдайлардан сақтандыру сақтандырылушының денсаулығынан айрылу немесе қаза болу жағдайының салдарынан туындаған шығынды өтеуге арналған. Ұжымдық түрде (мысалы, кәсіпорын қызметкерлерін сақтандыру) және жекелей, сондай-ақ ерікті және міндетті (мысалы, жолаушыларды, әскери қызметкерлерді және басқа да санатты азаматтарды) сақтандыру түрінде жүзеге асырылуы мүмкін.

Уақытты басқару (time management – тайм-менеджмент, уақытты ұйымдастыру) – алдағы мақсатқа қол жеткізу, уақытша қор жинау, артықшылықтарды айқындау және жоспардың орындалуын бақылау үшін жұмыс уақытын тиімді жоспарлау. Уақытты басқару, әдетте жеке және ұжымдық мақсаттарда оны пайдалану тиімділігін арттыру үшін өз ішіне уақытты жоспарлау құралдары мен тәсілін кіргізеді. Бұл тәсілдер (кейде қайшы келетін) курстар мен семинарлардың кітаптары мен материалдарында ұсынылған. Ондағылардың ортақ тұсы – тапсырма тізімі (to-do list), мақсаттар мен артықшылықтар қойылымы.

Қаржы құралы – айналымға түскен құнды қағаздар немесе қаржы нарығындағы өзге де активтер.

Қаржы айналымы – капитал нарығының негізгі бөлігі; қандай да бір биржада, сондай-ақ биржадан тыс, яғни ағылшын тілінде OTC Market (Over The Counter) деп аталатын биржадан тыс нарықта саудаға түсетін құнды қағаздар сауда нарығы. Қаржы нарығы сауданы құнды қағаздар (акциялар, облигациялар, өндірістегі қаржы құралдары және т.б.) арқылы жүргізетін механизм мен әрекет үйлесімділігіне қызмет ететін абстракты ұғымды білдіреді. Оны сауда мәмілелерін жүргізуге арналған орынды ұсыну және сатушы мен сатып алушының құнды қағаздарды ортақ пайдалану мәліметін беру мақсатындағы ұйымды білдіретін қаржы биржасы ұғымымен шатастыруға болмайды.

Қуатты үнемдеу – электр қуаты мен жылуды мөлшерлі түрде пайдалануға және сақтауға бағытталған шаралар кешені.

НАҚЫЛ СӨЗДЕР

Талабы күшті адам көпті қалағанымен азды қанағат тұтады, ез адамның талабы аз болғанмен артық берсең де жарытпайды.

Абай Құнанбаев

Талпыныстың болмауы – надандықтың белгісі.

Абай Құнанбаев

Армандар әлемнің қызығы мен мәні болып табылады. Армандар бірізді және саналы болып, нақты әлемді өз бейнесі бойынша түзгенде көріктене түседі.

Анатоль Франс

Арманы жоқ халықтың болашағы да жоқ.

Джон Фицджеральд Кеннеди

Армандау – болмыстан қашықтаудың емес, оған жақындай түсудің жолы.

Уильям Сомерсет Моэм

Ақша бос жатуға тиісті емес.

Александр Суворов

Бай болғың келсе, тәуекелге бел бууды үйрен. Инвестор болуды үйрен.

Роберт Киосаки

Бизнеске табысқа жетудің ең басты шарты – зейінді болу және жеке уақытты тиімді пайдалана алу.

Ли Якокк

Британдықтардың ұраны – ең бастысы бизнес.

Уинстон Черчилль

Бизнес дегеніміз шексіз құмар мен ережелердің шектеулі санын үйлестіретін еліктіргіш ойын.

Билл Гейтс

Бизнестен екі нәрсе алуға болады: ақша немесе тәжірибе. Тәжірибені таңда, сонда ақша өзі келеді.

Гарольд Дженин

Байлықтың мәні - оны жұмсауда, ал жұмсаудың мәні – ізгі істер жасап, мәртебеге ие болу.

Фрэнсис Бэкон

Байлық ұлы етпейді, ұлы ететін сол байлықты пайдаланудың таңдалған жолы.

Теодор Рузвельт

Капиталдың ең басты пайдасы көп ақша жасауда емес, оның пайдасы өмірді жақсарту мақсатында ақша жасау.

Генри Форд

Ақша – бұл алтынмен бапталған еркіндік.

Эрих Мария Ремарк

Материалдық құндылықтарды ессіз пайдалану ұлы тауқыметке жетелейтін жол.

Даниель Дефо

Байлықты жеккөру байлыққа жетуге деген үміттің қалмағанын көрсетеді.

Фрэнсис Бэкон

Тек қана табыс көремін деген адамның бай болуы екіталай; ал өз мүлкін түгелдей тәуекелге тіккен адамның кедей болуы әбден мүмкін; сондықтан тәуекелді шығындалу жағдайына арналған қамсыздандырумен үйлестіре алу қажет.

Фрэнсис Бэкон

Мүлікті сақтап қалудың тәсілі – кірістің жартысынан азын жұмсау, ал оны арттыру үшін кірістің үштен бірін ғана жұмсау қажет.

Фрэнсис Бэкон

... Жұмысқа ынтасы бар адам әрқашан да жеңіске жетеді.

Максим Горький

Ертеректе табиғаты бай мемлекеттер ең бай мемлекет болып саналатын болған; ал қазіргі кезде адамдары іскер болып келетін мемлекеттер бай мемлекеттер қатарына қосылуда.

Генри Томас Бокль

Іс-әрекет – білімге жетудің жалғыз жолы.

Бернард Шоу

Білудің мақсаты тек қана білу емес, сонымен қатар бір нәрсені жасап үйрену.

Максим Горький

Еш нәрсені білмейтін адам сенгіш келеді.

Иоганн Вольфганг Гете

Ақшаға қызмет ету емес, оны басқару қажет.

Сенека

Ақша ақылды адамдар үшін - құрал, ақымақтар үшін – мақсат.

Адриан Декурсель

Ақшаны жақсы көру – барлық қасіреттің негізі болып саналады. Ақшаның жоқ болуы туралы да солай айтуға болады.

Самюэль Батлер

Мәселенің барлығы заттардың құнының қымбаттығында емес, мәселе сенің ол заттарды өзіңе сатып алуға рұқсат бермеуінде.

Джим Рон

Ақша ақшаны туындатады.

Уильям Фолкнер

Банктік несие демалысты да, құдайға құлшылық етуді де білмейді және түнде де, жексенбі күні де, жаңбырлы күні де жұмыс істейді.

Джордж Бернард Шоу

