



**Агентство развития и инвестирования сообществ
Кыргызской Республики**

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

**Третий проект сельских инвестиций
(ПСИ-3 (МАР))**

Бишкек 2021

Содержание

- Сессия А Введение: Бюджет и движение денег как основные инструменты финансового планирования
- Сессия Б: Составление бюджетов и отчета движения денег
- Сессия С: Долг или сбережения?
- Сессия D: Кредит: для чего, как занимать и как избежать проблем
- Сессия Е: Способы сбережений. Особенности банковских сберегательных услуг

День 1: 9.00 – 18.00	
08.45 - 9.00	Регистрация участников
09.00-09.20	Открытие
09.20-10.40	Сессия А Введение: Бюджет и движение денег как основные инструменты финансового планирования
10.40-11.00	Перерыв
11.00 – 13.00	Сессия Б: Составление бюджетов и отчета движения денег
13.00-14.00	Обед
14.00 – 14.30	Сессия Б: Составление бюджетов и отчета движения денег
14.30 - 15.30	Сессия С: Долг или сбережения?
15.30 – 15.45	Перерыв
15.45 – 18-00	Сессия D: Кредит: для чего, как занимать и как избежать проблем Сессия Е: Способы сбережений. Особенности банковских сберегательных услуг

Вступительная сессия: Цели и общие задачи встречи.

Материалы: Флипчарт с задачами курса и Форма теста

1. Лекция:

Приветствуйте участников. Скажите:

Мы собрались сегодня для того, чтобы обсудить важные и насущные вопросы, такие как финансовое планирование семьи, бюджетирование, учет доходов и расходов и то, каким образом эти вопросы должны быть отработаны, когда мы решаем сделать инвестиции или покупки, занять деньги, получить кредит. Не секрет, что многие из наших соотечественников не системно подходят к таким вопросам, и поэтому мы собрались на этот семинар.

2. Знакомство с участниками (попросите лишь коротко представиться)

3. Флипчарт: представьте задачи тренинга,

По этому занятию мы с вами:

- Научимся составлять финансовый бюджет семьи
- Научимся составлять финансовый план бизнеса
- Научимся рассчитывать необходимость в кредите
- Узнаем, каким образом сбережения и заимствования влияют на бюджет
- Научимся сравнивать два кредитных предложения и выбирать наиболее подходящее
- Сформируем ответственное отношение к заимствованию
- Изучим особенности сберегательных и кредитных услуг
- Узнаем о том, как работают Фонд страхования депозитов, Кредитное Бюро и Закон о защите потребителей

Спросите, насколько актуальные данные темы? Примите высказанные мнения и поблагодарите. Объясните, какой будет график занятий и пауз/перерывов.

4. Тест: Скажите:

Для того, чтобы нам с вами оценить наш собственный успех и прогресс в обучении на данном семинаре, мы просим Вас заполнить начальный тест, который мы с вами повторим после окончания сессии. На данном этапе мы не ожидаем, что вы знаете все ответы, ведь поэтому мы и на тренинге.

Раздайте тест. Дайте 8 мин на заполнение и соберите ответы. Не затягивайте время и не обсуждайте вопросы теста. Даже если участники ответят на все вопросы неверно, или сдадут пустые листки без ответов – пожалуйста, не акцентируйте на этом внимания. Скажите, что на данном этапе не ожидается знание ответов, и что данный курс как раз и призван помочь с ответами на данные вопросы.

Отложите собранные тесты в сторонку и оцените результаты во время кофе/паузы.

Перейдите к следующей сессии

Сессия А : Введение: Бюджет и движение денег как основные инструменты финансового планирования

Задачи сессии: участники

- Составят списки денежных потоков домохозяйства

- Ознакомятся с историей Осмонбека
- Узнают о том, какой отчет является главным инструментом финансового планирования
- Проанализируют отчет на примере
- Согласятся, что необходимо разделять семейный бюджет и бюджет бизнеса

Раздаточный материал: - А1 Осмонбек: Движение денег семьи - А2 Осмонбек: Движение денег бизнеса

Пособия для тренера: - Осмонбек: История семьи - Пояснение для лекции и составления флипчарта «Отчет о движении денег» для шага 5 - Картинки/учебный материал: ТП1, ТП2, в увеличенном виде, по 1 на всю группу, для фиксирования на стене (раздавать не обязательно) - Инвентарь для упражнения для шага 6 «Разделение бизнеса от семейных финансов»: - 13 конвертов, в каждый вложена карточка с описанием статьи бюджета; - дополнительные карточки «доход 800», «расход на семена 50» и так далее, по желанию. - Тренеру необходимо выбрать место посвободнее для проведения упражнения (или освободить заранее один из столов)

План сессии: Шаг 1: Вступление (5 мин) Шаг 2: История семьи Гульнары и Осмонбека. (10 мин), зачитать Шаг 3: Приток денежных средств: откуда поступают деньги? (7 мин), флипчарт Шаг 4: Отток денежных средств: куда деньги уходят? (7 мин), флипчарт Шаг 5: Презентация: отчет о движении денег (20 мин), флипчарт Шаг 6: Необходимость разделять семейный и бизнес бюджет (20 мин), игра Шаг 7: Презентация таблиц отчета для дальнейшей работы (10 мин), раздаточный материал Шаг 8: Подведение итогов сессии и переход к расчетам (5 мин)

Шаг 1: Вступление

Скажите: *Во время сессии, мы рассмотрим вопросы, связанные с семейным бюджетом, в частности – как его составлять, чем он может быть полезен и как им пользоваться, а также - каковы последствия для семейного бюджета от заимствований и сбережений.*

Спросите:

- Что такое, по Вашему мнению, семейный бюджет?*
- Нужен ли он?*
- Есть ли таковой у Вас?*

Дайте участникам возможность коротко поделиться опытом. Вполне возможно, что участники сразу ответят положительно на все вопросы. Постарайтесь выявить, насколько их практика соответствует их заявлениям, уделите внимания вопросам регулярности и систематичности учета и бюджетирования, а также тому, ведется ли он в письменной форме и участвует ли в этом вся семья. Возможно, Вы получите разные ответы, включая довольно скептические по поводу необходимости и пользы планирования денег в семье вообще и составления бюджета в частности. Кто-то возможно скажет, что когда денег мало, то нечего и планировать. Не старайтесь сразу переубедить скептиков - они имеют определённый жизненный опыт и право на свои суждения. Укажите, однако, что цель встречи – в частности, разобраться в данном вопросе и расставить приоритеты в том, насколько регулярно, для чего и как вести семейный бюджет.

Шаг 2: История семьи Гульнары и Осмонбека.

Скажите: *В течение всей сессии мы будем обсуждать наши насущные проблемы, но давайте для начала познакомимся с историей одной обычной сельской кыргызской семьи.* Прочитайте историю История семьи Гульнары и Осмонбека, выдерживая паузы, и расставляйте акценты там, где это необходимо, для того, чтобы участники могли усвоить ключевые моменты для дальнейшего обсуждения. Данный шаг должен выглядеть как рассказ истории, а не как чтение с листа. Спросите, знакома ли данная ситуация участникам. На флипчарте, вместе с участниками, запишите основные трудности, которые испытывает данная семья в финансовом планировании (постарайтесь записать как минимум 7):

- Доходы разнообразны, но основной доход - сезонный*
- Семья не ведет детального учета доходов и расходов*
- Бизнес главы семьи подвержен неожиданным всплескам и падениям*
- Иногда срочно требуются деньги для приобретения молодого скота*
- Порой семья, получив хороший доход, теряет бдительность и осуществляет траты, которые, возможно, не так необходимы*
- Семья часто занимает*

☒ Семья подвержена различным непредвиденным ситуациям

☒ Другие....

Спросите: каким образом можно преодолеть эти трудности?

Не нужно записывать ответы на этот вопрос на флипчарт! Достаточно лишь получить ответ, касающийся бюджетирования. Подтвердите, действительно, планирование и бюджетирование могут оказаться очень полезными данной семье, поэтому необходимо рассмотреть, что же такое бюджет и как с ним работать.

Перейдите к следующему шагу.

Шаг 3: Приток денежных средств: откуда поступают деньги?

Внимание тренера: план сессий обновлен, теперь акцент делается не только на доходах/расходах, а сразу - на денежных потоках. Удалено упражнение по категоризации доходов и расходов.

Скажите:

Мы только что проанализировали проблемы семьи. Итак, многие семьи борются с текущими проблемами, и не в состоянии управлять своим будущим. Наверное, для начала нужно разобраться с текущей картиной того, как происходит управление деньгами, чтобы понять, что же происходит на самом деле с деньгами.

Давайте рассмотрим, как мы используем деньги. Для начала давайте перечислим источники притока денег, то есть откуда и каким образом деньги поступают (происходит «приток» денег)

Внимание! Если участникам сложно понять «приток денег» или «откуда поступают деньги», тренер может подсказать, назвав их «доходами» или как либо иначе, привести примеры и помочь начать обсуждение. При желании можно вспомнить ситуации в семье Осмонбека для примеров. Попросите группу перечислить все источники поступления денег, которые они знают, запишите список на флипчарт.

Скорее всего, доходы от бизнеса, сельского хозяйства или предпринимательства будут названы в числе остальных. Запишите их так же, как и остальные виды доходов.

На данном этапе нет необходимости выделять их в другую категорию. Новые долги тоже могут на этом этапе быть отмечены, они не являются доходами, но являются они являются «источником притока денег».

Задача: подготовить хороший флипчарт (как минимум 8 строк) с подробным списком. Повесьте его на видное место, он будет необходим во время презентации форму отчета. Внимание!

Убедитесь, что вы получили не только типы доходов, но также «кредиты», «долги», продажа скота, и так далее. Это поможет на следующем этапе.

Как вы думаете, для чего нам нужно было проделать это упражнение?

Выслушайте ответы и подытожьте: мы видим, что есть разные категории доходов, одни поддаются планированию легче, другие сложнее, но все же поддаются (например, по сезонным доходам мы должны изучить сезонность и подсчитать конкретные цифры на каждый месяц, они будут разными, а на постоянные доходы они будут одинаковыми). Необходимо выявить все категории доходов, прежде чем начать их планировать на будущее. Итак, нам необходимо понимание различных категорий доходов для того, чтобы успешно их планировать!

Шаг 4: Отток денежных средств: куда деньги уходят? Повторите упражнение для темы «отток денежных средств» (на этом этапе не будет ошибкой назвать из «расходами»). Постарайтесь составить подробный список. На данном этапе можно в список включить и расходы по долгам, закуп скота, и так далее.

Задача: подготовить хороший флипчарт (как минимум 8 строк) с подробным списком. Повесьте его на видное место, он будет необходим во время презентации форму отчета.

Внимание тренера: Убедитесь, что вы получили не только типы расходов, но также «погашение кредита», «выплата долгов», закупки, и так далее. Это поможет на следующем этапе.

Шаг 5: Презентация: отчет о движении денег

Лекция, интерактивная презентация формы отчета

Лекция: данная часть тренинга должна пройти в форме лекции, сопровождаемой пошагово **записями** на флипчарте, как указано ниже в материалах для тренеров.

После каждого шага тренер спрашивает, все ли понятно участникам, и отвечает на вопросы по пройденному шагу, затем переходит к следующему шагу. Как минимум, тренеру необходимо представить **до шага 8** (шаги 9 и 10 являются дополнительными, для тех случаев, когда аудитория достаточно эффективно усвоила материал и желает продолжить рассмотрение примеров, или если тренер считает, что примеры необходимы для полного раскрытия материала).

Внимание тренера! Источники движения денег и источники доходов - это разные понятия. Чистый остаток/результат движения денег и прибыль – не одно и то же. Рекомендуется тщательное управление временем во избежание непродуктивных дискуссий на эти темы, а также проведение пробных сессий с коллегами для ознакомления с процессом и подготовки.

Итак, мы рассмотрели разные категории доходов, расходов и т.д., а теперь давайте систематизируем и составим удобную таблицу для дальнейшей работы:

Тренер подходит к флипчартам и говорит:

Если внимательно рассмотреть оба флипчарта, то можно найти категории, которые тесно связаны между собой.

Спросите или покажите получения долгов и выплату долгов, продажи активов и закуп активов, и остальное будет относиться к доходам и расходам семьи и бизнеса. Таким образом, тренер **подготовит** участников к следующему обсуждению, и пункты на флипчарте не будут казаться чуждыми!

Флипчарт шаг 1: во время обсуждения продолжайте делать ссылки на предыдущие флипчарты, чтобы участники видели, что отчет это ТЕ ЖЕ категории, которые они отметили в обсуждении, но представлены в **более организованной форме**:

- 1) Зарабатываем и тратим: мы зарабатываем и тратим на поддержание семьи или бизнеса. Зарабатываем либо как наемные работники (зарплата, пенсии, и т.д.) либо как собственники бизнеса. Это - наша трудовая деятельность 2) Приобретаем активы с целью сохранить деньги и потом продаем их, когда деньги необходимы: это наша инвестиционная деятельность. 3) Заимствуем и оплачиваем долги: увеличивается сумма денег и увеличиваются обязательства, когда берем в долг, и уменьшается сумма денег и уменьшаются обязательства, когда выплачиваем долг.* Флипчарт шаг 2: *Давайте конкретизируем, как именно происходят «приток» и «отток» денег по каждому виду нашей деятельности.* Тренер задает наводящие вопросы (или прямо называет ответы) и записывает как указано в шаге 2. Обращает внимание на знаки «плюс» и «минус», обозначающие увеличение или уменьшение денежной массы. Флипчарт шаг 3: *Таким образом, в результате каждого вида деятельности у нас остается какой то денежный остаток. Тренер записывает названия «денежный остаток».* Флипчарт шаг 4, 5 и 6: *Итак, мы можем посчитать, сколько денег у нас остается в остатке в результате той или иной деятельности в течение периода (например, месяца). Но это еще не все. Ведь месяц мы начинали, имея на руках или в банке какие-то деньги, а также долги и активы/скот.* Тренер записывает категории, рекомендуется деньги записывать слева, долги и активы справа, для удобства суммирования итогов по деньгам. Внимание тренера: иногда семья также может дать денег в долг. Эти долги в данном отчете мы никак не обозначаем, для удобства и во избежание путаницы. В принципе, конечно, необходимо их учет вести отдельной строкой, но мы предполагаем, что суммы незначительны. Если все же участники интересуются, где эти суммы отразить, то можно рассмотреть их как инвестиции: когда займы выданы, то отражаются знаком «минус», потому что идет отток денег. Когда займы будут возвращены, можно их вписать в инвестиционной деятельности, со знаком «плюс», так как будет приток денег. Для отдельных бизнесменов такие долги могут составлять крупные суммы (например, если фермер регулярно выдает суммы в долг), в таком случае рекомендуется вести регулярный учет, в новой категории «Кредитная деятельность» со строками « -- выдано займов» и «+ получение по выданным займам», а также отдельными начальным и конечным остатком. Флипчарт шаг 7: Пример: начало: Тренер вместе с участниками рассчитывает денежный

остаток, используя пример. Далее задает вопрос: *как поступить, что делать с долгами, сколько можем заплатить?* **Итак, это отчет, который, если вести его регулярно, может нам помочь рассчитать, сколько и когда мы можем взять и оплатить долгов, а когда можем инвестировать и сберегать.** Тренер показывает на флипчарте, как меняются цифры, т.е. как движутся деньги и где они оседают. Флипчарт шаг 8: Пример: погашение долга: было 130 на руках и в результате работы также отложили 50, итого 180. Можем оплатить 100 без ущерба активам. Тренер показывает на флипчарте, как меняются цифры, т.е. как движутся деньги и где они оседают. Флипчарт шаг 9: Пример: Погашение большего долга: но если необходимо погасить больше (например, в месяц банковских выплат), то в данном случае придется продать теленка, так как не смогли заработать больше. Тренер показывает на флипчарте, как меняются цифры, т.е. как движутся деньги и где они оседают. Покажите, что если бы доходов было больше, то можно было бы уплатить долг без ущерба активам. Флипчарт шаг 10: Пример: погашение долга и закуп скота. Можно предложить вложить в покупку ягненок, тогда изменятся цифры по инвестициям и по остаткам. Тренер показывает на флипчарте, как меняются цифры, т.е. как движутся деньги и где они оседают. Если группа предлагает другие сценарии, тренер может их принять и посчитать вместе с группой. Главное, обращать внимание на следующие вопросы: (1) на уровень долгов, (2) уместно ли продавать актив, (3) необходимость оставлять определенную сумму на следующий месяц (можно также связать с сезонностью, с тем, сколько денег нужно для бизнеса в следующий месяц, и так далее). Однако, лучше не создавать на флипчарте путаницу многочисленными зачеркиваниями! Поэтому, рекомендуется придерживаться только вышеуказанных примеров, а другие пересчитывать «устно», без записей. Либо записывать новые цифры в другом цвете. Итоги упражнения: *Мы видим, что отчет о движении денег помогает нам увидеть всю картину денежных средств, что должно нам помочь решить, когда инвестировать, когда продавать, когда погашать долг. Значит, если мы сможем составить прогноз на будущий период, мы сможем увидеть, когда и сколько долгов мы способны погасить без ущерба активам и семье. Отчет о движении денег – наш главный инструмент для управления всеми финансами, поэтому наша задача – научиться его заполнять!*

Шаг 6: Необходимость разделять семейный и бизнес бюджет (20 мин)

Вернитесь к флипчартам со списками доходов и расходов, чтобы участники освежили их в памяти. Убедитесь, что участники вспомнили это обсуждение. Напомните, посвятите как минимум одну или две минуты на то, чтобы перенаправить их внимание/вернуть в тему доходов и расходов. Это и есть те подсчеты, которые нам в идеале должны помочь в заполнении отчета. После того, как осуществили этот переход, спросите:

Есть ли, на Ваш взгляд, в этих списках какие-либо категории, которые можно было бы выделить в отдельный - другой бюджет?

Задача: подвести участников к пониманию того, что есть определенные категории, относящиеся к ведению бизнеса и сельскохозяйственной деятельности. Как только получите ответ, касающийся бизнеса, скажите:

Несмотря на то, что чаще всего бизнес-бюджет тесно переплетен с семейным, на самом деле движение денег в бизнесе и в семье подчиняется разным законам и служат различным целям: семейный дает понимание того, насколько могут быть достигнуты семейные цели, а бизнес-бюджет помогает проанализировать состояние бизнеса и принимать важные решения на основе информации, касающейся бизнеса.

Скажите:

Сейчас на примере мы рассмотрим, почему важно иметь полное представление о доходности бизнеса и вести его учет отдельно.

Попросите участников встать со своих мест и перейти в ту часть комнаты, где будет проводиться упражнение. Попросите участников встать и сформировать круг вокруг свободного пространства или, желательно, вокруг стола. Важно: при выборе метода/места работы убедитесь, что все участники смогут принять участие. Если пространства мало, возникает риск того, что одни участники будут активны, другие останутся позади и потеряют интерес. По мере проведения

раундов, постоянно следите за тем, чтобы все участники принимали участие или следили за процессом.

Скажите:

Возьмем типичный случай: *Семья производит и продает картофель, это их бизнес. У них также есть небольшое поголовье скота (два теленка), которые в основном используются как сбережения и содержатся на случай торжеств или чрезвычайных ситуаций. Семья знает, что прошлый урожай картофеля и в целом сезон был неплохим, и что в итоге у них остались сбережения в размере 100. Семья не вела учет всего необходимого, но приблизительно знает цифры основных статей. Они считают, что главное – что смогли все оплатить и осталось еще 100.*

Раунд 1: Спросите: итак, что мы знаем на данный момент? Ответ: месяц прошел нормально, все расходы покрыли без долгов, и осталось 100 сбережений. Нормальный месяц. Это все, что мы знаем, как обычно. Раздайте конверты, не вскрывая, скажите, что конверты иллюстрируют статьи нашего бюджета, и сейчас мы будем его анализировать

Раунд 2: попросите участников открыть конверты и выложить карточки на стол (на пол). Скажите, что сейчас вам нужно систематизировать, передвигать записки («деньги») так, чтобы доходы были в одной группе, а расходы в другой, всего два столбика. Тренер передвигает карточки, но просит участников помогать, указывая, какие карточки и куда передвигать. Организуйте карточки так, чтобы доходы были в одной группе, а расходы в другой, столбиком. Вместе посчитайте итоги (всего доходов 1000, расходов 900). Спросите: какие сейчас ощущения? Задавая наводящие вопросы, постарайтесь получить следующие ответы:

Стало немного яснее, сколько и как именно было заработано, откуда поступили деньги и на что были потрачены

Можно заметить, что, кажется, расходов было много, и на ремонт ушло 50 (поломка), и далее на деле пришлось продать теленка, чтобы покрыть текущие расходы. Укажите, что именно из-за расходов пришлось продать актив! Мудрое ли это решение? Возможно, надо было сократить расходы, а для начала вести четкий учет.

Видим, что наиболее доходным, как кажется, был бизнес, так как он принес основную долю доходов (500 из 1000).

Раунд 3: теперь попросите выделить в отдельные два столбика категории доходов и расходов **по бизнесу** (в итоге, на столе должны остаться: два столбика с семейными доходами и расходами, и два столбика с бизнес доходами и расходами, всего 4 столбика карточек). Внимание: договоритесь с группой, что транспортные расходы можно поделить поровну между бизнесом и семьей.

Внимание: доход от продажи теленка рекомендуется отнести к семейным, так как телята в **данной семье** служат как сбережения, как было сказано в начале. «Другие расходы 20» тоже относятся к семейным.

Иначе: Если участники продолжают настаивать на том, что продажа теленка относится к бизнесу, то переведите также «другие расходы 20» в бизнес, так как это скорее всего и есть расходы по поддержанию скота, и прокомментируйте, что на деле необходимо вести этот учет отдельно даже от бизнеса картофеля, чтобы видеть его полную картину.

Систематизируйте. Спросите, какие ощущения. Задавая наводящие вопросы, постарайтесь получить следующие ответы:

1) Какова финансовая ситуация по бизнесу? Посчитайте, возможно, запишите на новых карточках результат в семейном (плюс 250) и бизнес бюджете (минус 150).

Теперь мы видим, что расходов по бизнесу получилось больше, чем доходов по бизнесу (500 доходов и 650 расходов, так как транспортные расходы 100 относились также и к семейному бюджету, то к бизнесу можно отнести, например, половину, т.е. 50).

2) Был ли бизнес прибыльным? Можно говорить о том, что в целом бизнес был убыточным. Если бы не было бизнеса, семья была бы в лучшей финансовой ситуации. Внимание: может возникнуть дискуссия о том, что картофель также использовался для питания, желательно не вступать в долгую дискуссию, но если необходимо, то сравнить убыток бизнеса «минус 150», так как это цена за картофель, ушедший на питание, и решить, стоит ли такое питание годовых усилий...)

3) Почему продали теленка? Как оказалось, совсем не потому, что возникли чрезвычайные расходы или текущие расходы семьи, а по причине того, что бизнес убыточен (именно на 150). Возникает вопрос о целесообразности бизнеса и соразмерности доходов и прибыли. Получается, что и теленка продали, чтобы бизнес шел.

4) Сравните суммы продаж от теленка и сумму итогового сбережения семьи. получается, что пришлось продать целого теленка за 150, чтобы покрыть небольшие расходы на 50.

Целесообразно ли пользоваться таким дорогим видом сбережений на случай чрезвычайных ситуаций?

Сделайте важный вывод: мы считали, что ситуация нормальная, так как есть сбережения и покрыты чрезвычайные расходы, а при ближайшем рассмотрении оказалось, что семейные сбережения идут на поддержание убыточного бизнеса. Мы не видим реальной картины, пока не отделим семейный бюджет от бизнеса. Эти два бюджета необходимо вести отдельно друг от друга!

Раунд 4: замените одну из карт расходов, например, на семена или удобрения (установите 50 вместо бывших 100, предложив, например, что семена куплены во время скидок, или их куплено меньше, но они более высокого качества и тд). Озвучьте вывод о необходимости улучшения эффективности бизнеса, с точки зрения уменьшения расходов. Необходимость приобретения семян или удобрений лучшего качества или по хорошим ценам, в сезон скидок, и так далее.

Раунд 5: Скажите, что есть предел уменьшения расходов (например, мы не можем полностью убрать расходы на семена или удобрения), поэтому важно не просто уменьшать расходы, а повышать эффективность бизнеса. Верните старую карту расходов на семена (100) и теперь замените доходы от бизнеса, увеличив их, например, до 800. Это пример повышения продуктивности на стороне доходов: мы зарабатываем больше, хотя с теми же расходами. Но как увеличить доходы бизнеса? Свяжите с необходимостью улучшения бизнеса, продаж, применений новых технологий, обучения, и т.д. Спросите, что произойдет с остальными элементами?

Возможно, теперь теленка не нужно будет продавать.

Отметьте, что в данном примере не отражены неразумные семейные траты или траты, которых можно было бы избежать или повременить, ведь, к сожалению, иногда семьи тратятся на что то, что не совсем необходимо. Приведите пример расходов на «той»: в данной ситуации, когда бизнес кажется прибыльным, а на самом деле таковым не является, такие расходы не совсем целесообразны.

При желании можно обсудить дополнительные аспекты, менять цифры, экспериментировать и закреплять выводы.

Заключение: Если не вести учет бизнеса отдельно (как мы сделали в раунде 3), то не поймем, какова именно ситуация и где нужно ее улучшать. Вот почему на нашем тренинге мы будем рассматривать финансовые потоки бизнеса отдельно от семейного бюджета, чтобы полностью видеть ситуацию и отдавать себе отчет в том, как используются наши средства.

Внимание: тренер должен следить за тем, чтобы участники не сделали неправильных выводов, например, что нет необходимости заниматься бизнесом или что бизнес всегда неэффективен и так далее Учебным моментом является только то, что необходимо отдельно вести учет именно для того, чтобы видеть реальное состояние дел и принимать важные решения.

Попросите участников вернуться на рабочие места.

Шаг 7: Презентация таблиц отчета для дальнейшей работы (10 мин)

Вернитесь к флипчарту «Отчет о Движении Денег» и, указывая на него, скажите:

Из предыдущего упражнения мы поняли, что необходимо вести отдельный анализ движения денег в бизнесе и отдельный анализ движения по финансам семьи. А это значит, что нам необходимо ДВА отчета, которые нам помогут проанализировать финансовую ситуацию.

Раздайте «А1 Движение денег семьи Осмонбека» и «А2 Движение денег бизнеса Осмонбека»

Покажите, что формат таблиц аналогичен тому, что представлено на флипчарте. Представьте все строки таблицы и подведите итог:

*Одна таблица будут касаться только **семейных** денежных потоков, то есть семейных доходов, семейных расходов, семейных долгов и имущества, а вторая – только бизнеса.*

Шаг 8: Подведение итогов сессии и переход к расчетам (5 мин)

Подведите итоги:

Итак, мы узнали, что главным инструментом финансового анализа и планирования является Отчет о движении денег.

Мы узнали, что необходимо вести отдельный анализ финансовой ситуации в семье и финансовой ситуации в бизнесе. Конечно, они взаимосвязаны, но нам необходимо видеть ситуацию сначала отдельно, для принятия разных решений. Поэтому у нас будет два отчета. Мы начинаем их заполнение. Для этого нам сначала необходимо посчитать доходы и расходы, будем называть это «бюджет».

Осмонбек: История семьи

Фермер Осмонбек вместе со своими родителями-пенсионерами, женой Гульнаррой и тремя детьми живут в высокогорном селе. У них небольшой дом, а также 2 гектара земли в собственном владении. Источником доходов семьи служат плантации овощей (картофеля) и небольшая животноводческая ферма: 2 коровы и 10 овец.

Вся дружная семья трудится на ферме. Осмонбек следит за всем хозяйством, а в основном занимается плантациями. Родители Алибек и Гулиза - уже на пенсии и не могут выполнять тяжелую работу, но помогают семье в хозяйстве. Отец- электрик и мама- доярка - просто незаменимы на ферме.

Жена Осмонбека Гульнара - фельдшер по специальности. Она занимается домашним хозяйством, а также помогает Осмонбеку и родителям на ферме: следит за здоровьем животных, кормит, моет, доит коров,

Старший сын Азат недавно вернулся из армии, и помогает родителям- пасет скот, а также развозит продукты на рынок. Младший сын Марат и дочь Эльнура - школьники. Они также с удовольствием участвуют в работе - собирают урожай, помогают при поливке, во время, свободное от школьных занятий и детских игр.

Как и у всех в селе, доходы семьи Осмонбека нерегулярные: бывают месяцы прекрасного заработка, а бывает, что дело не идет. Иногда семья может и отложить какую-то сумму на долгосрочные нужды, порой эти сбережения идут на покупку скота по недорогой цене: иногда такие возможности предоставляются внезапно, и планирование затруднено. Если Осмонбек закупил скот, все в семье знают: денег от него может не поступать достаточно долгое время. А иногда он совершает выгодные сделки, и тогда семья на радостях может позволить себе потратиться. Нечасто, но бывает, что брат Осмонбека Манас присылает деньги издалека, в основном для поддержки родителей.

Так что, в общем, нередко приходится занимать, иногда до зарплаты, а иногда и на более долгий срок. Ведь помимо всего, бабушка болеет, да и на торжествах родственников семья с удовольствием присутствует, а все это отражается на финансовой картине семьи. К тому же, семья подумывает женить Азата в скором времени...

Пояснение для лекции и составления флипчарта «Отчет о движении денег» для шага 5

Флипчарт шаг 1:

Движение денег:

- 1) Зарабатываем и тратим
- 2) Приобретаем и продаем активы
- 3) Заимствуем и оплачиваем долги

Флипчарт шаг 2:

Движение денег:

- 1) Зарабатываем и тратим (бюджет)

+ Доходы

- Расходы

2) Приобретаем и продаем активы

+ Продажа активов

- Закуп активов

3) Заимствуем и оплачиваем долги

+ Получено долгов

- Оплачено долгов

Флипчарт шаг 3:

Движение денег:

1) Зарабатываем и тратим (бюджет)

+ Доходы

- Расходы

Денежный остаток:

2) Приобретаем и продаем активы

+ Продажа активов

- Закуп активов

Денежный остаток:

3) Заимствуем и оплачиваем долги

+ Получено долгов

- Оплачено долгов

Денежный остаток:

Флипчарт шаг 4:

Движение денег:

Начальная позиция: деньги _____

1) Зарабатываем и тратим (бюджет)

+ Доходы

- Расходы

Денежный остаток:

2) Приобретаем и продаем активы

+ Продажа активов

- Закуп активов

Денежный остаток:

3) Заимствуем и оплачиваем долги

+ Получено долгов

- Оплачено долгов

Денежный остаток:

Конечная позиция: деньги _____

Флипчарт шаг 5:

Движение денег:

Начальная позиция: деньги _____

Начальная позиция: долги _____

1) Зарабатываем и тратим (бюджет)

+ Доходы

- Расходы

Денежный остаток:

2) Приобретаем и продаем активы

+ Продажа активов

- Закуп активов

Денежный остаток:

3) Заимствуем и оплачиваем долги

+ Получено долгов

- Оплачено долгов

Денежный остаток:

Конечная позиция: деньги _____

Конечная позиция: долги _____

Флипчарт шаг 6:

Движение денег: ОТЧЕТ

Начальная позиция: деньги _____

Начальная позиция: долги _____

Начальная позиция: активы _____

1) Зарабатываем и тратим (бюджет)

+ Доходы

- Расходы

Денежный остаток:

2) Приобретаем и продаем активы

+ Продажа активов

- Закуп активов

Денежный остаток:

3) Заимствуем и оплачиваем долги

+ Получено долгов

- Оплачено долгов

Денежный остаток:

Конечная позиция: деньги _____

Конечная позиция: долги _____

Конечная позиция: активы _____

Флипчарт шаг 7:

Движение денег: ОТЧЕТ

Начальная позиция: деньги 130 _____

Начальная позиция: долги __320__

Начальная позиция: активы_2 телят

1) Зарабатываем и тратим (бюджет)

+ Доходы 700

- Расходы 650

Денежный остаток: 50

2) Приобретаем и продаем активы

+ Продажа активов

- Закуп активов

Денежный остаток:

3) Заимствуем и оплачиваем долги

+ Получено долгов

- Оплачено долгов

Денежный остаток:

Конечная позиция: деньги _____

Конечная позиция: долги _____

Конечная позиция: активы _____

Вопрос: что делать с долгами?

(внимание: у семьи в распоряжении 180)

Флипчарт шаг 8:

Движение денег: ОТЧЕТ

Начальная позиция: деньги 130 _____

Начальная позиция: долги __320__

Начальная позиция: активы _2 телят

1) Зарабатываем и тратим (бюджет)

+ Доходы 700

- Расходы 650

Денежный остаток: 50

2) Приобретаем и продаем активы

+ Продажа активов

- Закуп активов

Денежный остаток:

3) Заимствуем и оплачиваем долги

+ Получено долгов 0

- Оплачено долгов 100

Денежный остаток: -100

Конечная позиция: деньги _80__

Конечная позиция: долги _220__

Конечная позиция: активы _2 телят__

Но если необходимо выплатить больше долгов, то нужно было ЗАРАБОТАТЬ больше, но раз не смогли, то придется продать актив:

Флипчарт шаг 9:

Движение денег: ОТЧЕТ

Начальная позиция: деньги 130 _____

Начальная позиция: долги __320__

Начальная позиция: активы _2 телят

1) Зарабатываем и тратим (бюджет)

+ Доходы 700

- Расходы 650

Денежный остаток: +50

2) Приобретаем и продаем активы

+ Продажа активов 200 например продали 1 теленка

- Закуп активов

Денежный остаток: +200

3) Заимствуем и оплачиваем долги

+ Получено долгов

- Оплачено долгов: 100 и 200

Денежный остаток: -100 и -200=-300

Конечная позиция: деньги _80

Конечная позиция: долги _20_____

Конечная позиция: активы 1 телят____

Флипчарт шаг 10:

Движение денег: ОТЧЕТ

Начальная позиция: деньги 130_____

Начальная позиция: долги _320_

Начальная позиция: активы _2 телят

1) Зарабатываем и тратим (бюджет)

+ Доходы 700

- Расходы 650

Денежный остаток: +50

2) Приобретаем и продаем активы

+ Продажа активов 200 например продали 1 теленка

- Закуп активов -50 например купили 1 ягненка

Денежный остаток: (зачеркнуть 200) +150

3) Заимствуем и оплачиваем долги

+ Получено долгов

- Оплачено долгов: 100 и 200=300

Денежный остаток: -100 и -200=-300

Конечная позиция: деньги _30

Конечная позиция: долги _20_____

Конечная позиция: активы 1 телят и 1 ягненок____

Инвентарь для упражнения для шага 6 «Разделение бизнеса от семейных финансов»:

13 конвертов,

13 обязательных карточек и 2 или 3 дополнительные (например, «доход 800» и «расходы на семена 50»)

На самих конвертах цифр быть не должно, только названия статей бюджета. Внутри каждого конверта должна быть дополнительная записка/карточка, с конкретной цифрой («деньги») и текстом, таким же как на конверте.

Для облегчения работы тренера, лучше, если конверты доходов и расходов маркированы разными цветами.

1. На конверте: «Деньги от продаж картофеля» (в конверте: «деньги от продаж картофеля 500») (ВНИМАНИЕ: здесь и далее обозначен «картофель», тренер может выбрать по усмотрению).
2. Деньги от продажи теленка (деньги от продажи теленка 150)
3. Зарплата (зарплата 150)
4. Денежные переводы (денежные переводы 100)
5. Пенсии (пенсия 50)
6. Другие доходы (подарки 50)
7. Расходы на удобрения, картофель (расходы на удобрения 300)
8. Расходы на рабочую силу, картофель (расходы на рабочую силу 200)
9. Расходы на семена, картофель (расходы на семена 100)
10. Расходы на транспорт («расходы на транспорт 100», а лучше две карточки по 50)
11. Школьные расходы (Школьные расходы 50)
12. Расходы на еду и по дому (расходы на еду и по дому 100)
13. Непредвиденные расходы (Непредвиденные расходы 30, поломка автомобиля)
14. Другие расходы: («другие расходы 20»).

Внимание: на карточках обязательно должны быть **и цифры, и текст!** Зарплата

Продажа фруктов и овощей

Бизнес

Продажа скота

ДОХОДЫ

БЮДЖЕТ СЕМЬИ:

1 ДОХОДЫ

2 РАСХОДЫ

3 ДОЛГИ

4 СБЕРЕЖЕНИЯ

Сессия Б: Составление бюджетов и отчета движения денег

Задачи сессии: участники

- Получат навыки расчетов семейного и бизнес бюджета
- Проанализируют отчеты движения денег в семье и бизнесе
- Рассмотрят преимущества письменного учета и анализа финансов
- Согласятся, что первым шагом на пути управления финансами является ведение записей (учет)
- Согласятся, что необходимо регулярно составлять и вести учет притоков и оттоков денег
- Составят пробный бюджет своего бизнеса

Раздаточный материал:

- Простые карандаши и ластик
- Б1 Осмонбек: Бюджет СЕМЬИ (бланк)
- Б2 Осмонбек: Бюджет БИЗНЕСА (бланк)
- Б3 Осмонбек: Домовая книга за ноябрь и декабрь
- Б4 Осмонбек: Бюджет СЕМЬИ (ответы)
- Б5 Осмонбек: Бюджет БИЗНЕСА (ответы)
- Б6 Осмонбек: Дополнительная информация: Что еще происходило в финансовой деятельности?
- Б7 Осмонбек: Движение денег Семьи (ответы)
- Б8 Осмонбек: Движение денег Бизнеса (ответы)
- Б9 Бюджет БИЗНЕСА

- Б10 Движение денег БИЗНЕСА
- Комплект для домашней работы в составе:
 - Б9 Бюджет бизнеса,
 - Б10 Движение денег бизнеса,
 - Б11 Бюджет семьи,
 - Б12 Движение денег семьи,
 - 1 книга учета и анализа семейного бюджета,
 - 1 блокнот записей для покупок

Из предыдущей сессии: - А1 Осмонбек: Движение денег семьи и А2 Осмонбек: Движение денег бизнеса

План сессии:

Шаг 1: Бюджеты Осмонбека: Семейный и бизнес. Заполнение (30 мин)

Шаг 2: Обсуждение результатов работы по бюджетам (20 мин)

Шаг 3: «Движение денег»: Семейный и бизнес, общее начало (10 мин)

Шаг 4: «Движение денег СЕМЬИ». Заполнение (15 мин)

Шаг 5: «Движение денег БИЗНЕСА». Заполнение (15 мин)

Шаг 6: Итоговое обсуждение о преимуществах отчета «Движение денег» (20 мин)

Шаг 7: Мой БИЗНЕС: «Бюджет» и «Движение денег». Заполнение каждым участником

Шаг 1: Бюджеты Осмонбека: Семейный и бизнес. Заполнение

Напомните:

Наша с вами задача заполнить отчеты Движения денег, которые были розданы в конце предыдущей сессии. Первым шагом нам необходимо посчитать результаты трудовой деятельности, то есть доходы и расходы. Для этого нам понадобятся специальные таблицы. Сейчас я каждому из вас раздам бюджет семьи (покажите) и бюджет бизнеса (покажите).

Раздайте В1 Осмонбек: Бюджет СЕМЬИ (бланк) и В2 Осмонбек: Бюджет БИЗНЕСА (бланк), объясните структуру.

Внимание тренера: Изменена последовательность: сначала указаны расходы, затем доходы. Более того приток из бизнеса указан в самом конце. Это сделано для того, чтобы видно было, в итоге и в самом конце, нужны ли будут деньги из бизнеса в доходах или можно обойтись без них.

Если участники начинают подробно рассматривать и сравнивать таблицы и задавать вопросы, в том числе о прибыли бизнеса, то тренер может ответить на них ИЛИ же сказать, что к вопросам вернется после упражнения, так как многое станет ясно из упражнения.

Скажите:

Итак, бюджет можно составлять на неделю, месяц или на год и дольше, главное, чтобы были цифры. К примеру, данная таблица рассчитана на два месяца. Но где взять цифры?

Как только участники отметят важность ежедневного учета, продолжайте:

Посетив тренинг по финансовому образованию в ноябре, Осмонбек решил вести точный учет всех доходов и расходов, и потому у него сейчас есть так называемая «домовая книга». В ней есть все данные за декабрь, правда, эти данные записаны вперемешку, Осмонбек едва успевал записывать и пока не успел разделить доходы и расходы семьи от доходов и расходов бизнеса. Он даже не записывал даты. Он решил, что восстановит все это под новый год, чтобы полностью проанализировать финансовую ситуацию и составить план на 2016 год. Сейчас мы ему в этом поможем.

Раздайте «В3 Осмонбек: Домовая книга за ноябрь и декабрь» и озвучьте задание:

Вот записи Осмонбека. Задача состоит в том, чтобы из всех имеющихся данных отделить те, которые относятся к семейному бюджету, от тех, которые относятся к бизнесу.

Скажите, что сейчас участники попробуют заполнить оба бюджета, используя данные о семье Осмонбека.

Попросите участников заполнить бюджет для семьи Осмонбека и бюджет бизнеса – на основании тех данных, которые имеются в домашней книге на ноябрь и декабрь. Работу желательно вести в карандаше. Пока участники работают, тренер проходит и просматривает прогресс, чтобы **вовремя увидеть ошибки**, на которые нужно будет обратить внимание во время обсуждения. На месте, увидев ошибки, тренер должен наводящими вопросами помочь участнику исправить ошибку. Тренер поясняет, откуда берутся цифры.

Данное упражнение направлено на отработку навыка, поэтому необходимо, чтобы все участники поупражнялись в расчетах.

Если времени мало или участники медленно продвигаются с заполнением, то тренер может по истечении некоторого времени (но не сразу! пусть участники немного поработают) раздать готовые ответы и дать 5 минут на их просмотр перед обсуждением.

Шаг 2: Обсуждение результатов работы по бюджетам

Перед обсуждением убедитесь, что у всех правильные ответы и ошибок нет. По идее, уже не должно быть вопросов о том, откуда взялись цифры, но если все же они есть, необходимо ответить, чтобы вся группа могла двигаться дальше одновременно.

Далее раздайте ответы «Б4 Осмонбек: Бюджет СЕМЬИ (ответы)» и «Б5 Осмонбек: Бюджет бизнеса (ответы).» Во избежание путаницы, тренер может попросить участников убрать все бумаги и оставить только правильные ответы (но если участники желают, то могут также оставить свои записи). Начните обсуждение:

1) Какие получились результаты? В бизнесе расходов оказалось меньше, чем доходов, и осталось в чистом остатке 51000 сомов, а в семье расходов было больше, чем доходов.

2) Нам пока не ясно, как именно они покрыли эту «дыру» в семейном бюджете. Какие могут быть варианты? Наверное, семья использовала свои сбережения, или Осмонбек перевел часть прибыли из бизнеса (у него осталось 51000), а может быть они продали овец или другие активы. Пока нет информации по этому поводу, мы узнаем об этом в следующей части задания.

3) Полезно ли данное упражнение? Да, помогает увидеть картину семейного бюджета и от бизнеса без учета посторонних сумм, долгов, сбережений и других результатов предыдущего времени – то есть, мы видим чистую картину того, что было заработано и потрачено именно в указанный период. Помним, что наша конечная цель - планирование на год вперед, а значит, чем точнее наши данные за прошлые похожие периоды, тем легче планировать самим и легче разговаривать с банком.

4) Данная таблица составлена на два месяца, а не на один. Какие по этому поводу впечатления? Она полезна, но многое осталось за кадром. Например, не видна разница доходов и расходов за эти два месяца, а это может затруднить планирование на будущий год. Не понятно также, была ли разница в прибыли бизнеса в эти месяцы. Будет ли декабрь лучше, чем ноябрь, или наоборот? Поскольку мы хотим далее планировать на основе фактических данных, будет лучше, если эти данные все детализированы по месяцам, поскольку сезонность доходов и расходов имеет большое значение для планирования.

5) Отметьте, насколько полезно вести детальный письменный учет. Осмонбек всего лишь «все записывал», а тем самым облегчил задачу анализа всей ситуации не только в семье, но и в бизнесе.

Шаг 3: «Движение денег»: Семейный и бизнес, общее начало (10 мин)

Напомните:

Для чего мы провели эту работу? Какой инструмент или вид отчета является нашим главным оружием в управлении финансами?

Ответ – отчет о движении денежных средств, и работу провели для того, чтобы иметь цифры и вписать их в этот отчет.

Скажите:

Сейчас мы готовы с вами начать заполнять наши отчеты. Пожалуйста впишите результат расчетов в “А1 Осмонбек: Движение денег СЕМЬИ” и “А2 Осмонбек: Движение денег БИЗНЕСА” – это первый шаг в заполнении финансового отчета.

Подождите пока участники заполнят в этих двух отчетах: Трудовая деятельность всей семьи

+ Доходы	+ 97 138
- Расходы	-119 978
(1) Денежный остаток:	-22 840

Шаг 4: «Движение денег СЕМЬИ». Заполнение

Сообщите:

Определенно, семья проводила еще и другие финансовые действия. Осмонбек побеседовал с семьей, и вместе они восстановили полную картину действий. Как оказалось, семья имела определенные запасы еще до ноября, к тому же они также продали кое-какой скот. Сейчас мы посмотрим, как это отразилось на финансовой ситуации.

Возьмите материал «Б6 Дополнительная информация: Что еще происходило в финансовой деятельности», прочитайте вслух раздел, касающийся семейных финансов, и скажите, что сейчас участники будут заполнять Отчет Движение Денег в семье.

Раздайте: «Б6 Дополнительная информация: Что еще происходило в финансовой деятельности?» участники заполняют отчет, тренер следит за выполнением и исправляет ошибки, если необходимо.

По истечении тренер может раздать правильные ответы «Б7 Осмонбек: Движение денег Семьи (ответы)». Попросите убрать черновики (чтобы на столах оставалось минимум бумаг, во избежание путаницы).

Укажите, что всегда полезно ставить знаки плюс или минус рядом с цифрами движения потоков, где плюс – это приход денег и минус – отток. Это поможет не запутаться в итоговых подсчетах. Обсуждение не обязательно, так как оно будет проведено позже, когда станут известны цифры по бизнесу. На данном этапе, главное, чтоб всем были понятно, откуда берутся цифры. Тренер может объяснять индивидуально во время заполнения или же всей группе в самом конце подсчета.

Шаг 5: «Движение денег БИЗНЕСА». Заполнение

Теперь, повторите шаг 4 и весь процесс применительно к отчету Движение денег бизнеса.

Участники заполняют отчет, тренер следит за выполнением и исправляет ошибки, если необходимо. Как только все участники разобрались в цифрах, тренер раздает правильные ответы «Б8 Осмонбек: Движение денег Бизнеса (ответы)» и просит убрать черновики.

На данный момент у участников должны быть перед собой заполненные отчеты, то есть «Б7 Осмонбек: Движение денег Семьи (ответы)» и «Б8 Осмонбек: Движение денег Бизнеса (ответы)».

Шаг 6: Итоговое обсуждение о преимуществах отчета «Движение денег» (20 мин)

Напомните, что на основе данных из «Домовой книги Осмонбека» и «Дополнительной информации», участники смогли тщательно проанализировать финансовую ситуацию. Сравните эти записи (домовая книга и т.д.) с готовыми отчетами денег. Не правда ли, отчеты выглядят более убедительно, показывают полное движение денег!

Подведите итоги по остаткам, спросите: Сколько денег имеется в наличии? Какова ситуация в семье? Какова ситуация в бизнесе?

Спросите: *Итак, какие ощущения от проделанной работы?*

Обсуждайте с группой возможные мнения, стараясь подчеркивать следующие основные моменты:

1. Мы видим, что семейные расходы были покрыты за счет предыдущих сбережений семьи, поскольку Осмонбек планировал заплатить долги по бизнесу, а потому не выдавал части прибыли в семью. Поэтому сбережений в доме стало меньше, но и долгов в бизнесе больше не осталось.
2. Как видим, очень удобно, когда ведем учет всех остатков, и денежных, и скота. Поскольку и те, и другие будут оказывать влияние на бюджет, их необходимо записывать, и тут есть выбор: либо указывать скот в семейном бюджете (рекомендовано), либо в бизнесе, но главное: только один раз.
3. За исключением долгов и кредитов, которые необходимо указывать в том бюджете, для целей которого кредит или долг был взят. В данном случае, у соседей заняли сумму на семейные

расходы, потому долг указан в семейном бюджете. А кредит в 40000 ушел из бизнеса, так как на цели бизнеса и был взят.

(конечно, арифметически не будет ошибкой, если Осмонбек передаст 40000 из бизнеса в семью, и затем запишет оплату долга в семейном отчете, но это не идеальный вариант).

4. Что бы произошло, если бы Осмонбек выделил из бизнеса деньги на домашние нужды? Он не смог бы погасить долг.

5. Что бы произошло, если бы Осмонбек не погасил долг? Осталась бы большая сумма на руках на будущий сезон, но и остались бы долги.

6. Но ведь банк не требовал деньги сейчас. Пришлось пожертвовать сбережениями, хотя можно было задержать выплату банку. И у Осмонбека всего осталось 19.500. Может, лучше было бы заплатить долг в марте? Участники могут поделиться размышлениями, но правильный ответ: мы не **узнаем, пока не подсчитаем финансовую ситуацию на будущий сезон!** Именно этим мы и займемся на следующей сессии.

7. Что Осмонбек будет делать с оставшейся суммой 19500? Можно ли ее отдать в семейный бюджет, или нужно оставить в бизнесе? Пока Осмонбек считает, что ему понадобится вся эта сумма. Ответ зависит от того, сколько денег нужно Осмонбеку на будущий сезон. Мы узнаем, когда посчитаем прогноз на будущий год.

Подведите итог, уточнив, что эти отчеты были проделаны за прошедший период, то есть все цифры были известны. Для таких отчетов всего лишь нужны своевременные записи.

Могут ли участники повторить такую работу для своих семей? Сейчас им будет предоставлена такая возможность.

Сессия С: Долг или сбережения?

Задачи сессии: участники

- Поймут, каковы последствия сбережений и заимствований для семейного бюджета
- Согласятся, что потребительские цели лучше финансировать из сбережений, а не кредитов
- Примут на вооружение правила успешного сбережения
- Узнают, как составлять план движения денег в бизнесе на будущий период
- Рассмотрят использование плана движения денег для расчета потребностей в кредитовании
- Научатся оценивать кредитоспособность своего бизнеса

Продолжительность: 150 мин

Раздаточный материал:

- С1 Сравнение: КРЕДИТ или СБЕРЕЖЕНИЯ?
- С2 Правила успешного сбережения
- С3 Бюджет БИЗНЕСА на будущий период
- С4 Движение денег БИЗНЕСА на будущий период
- С5 Бюджет СЕМЬИ на будущий период
- С6 Движение денег СЕМЬИ на будущий период

Пособия для тренера:

- Инвентарь для упражнения для шага 1 «Приобретение дверей», см инструкции ниже в конце пособия
- Тренеру необходимо выбрать место посвободнее для проведения упражнения в шаге 1, так как участникам необходимо передвигаться.
- Картинки/учебный материал: ТПЗ, ТП4, в увеличенном виде, по 1 на всю группу, для фиксирования на стене (раздавать не обязательно)

План сессии:

Шаг 1: Заимствования или сбережения? игровая

Шаг 2: Правила успешного сбережения

Шаг 3: Расчет необходимых сумм и кредита

Шаг 1: Заимствования или сбережения? (30 мин)

Внимание тренера: сначала расскажите условия, и только потом разделите группу на команды.

Условия необходимо зачитывать четко, ясно, медленно, так, чтобы участники их запомнили.

Необходимо повторять основные моменты для лучшего запоминания.

Подготовка: 5 минут

Скажите:

Сейчас мы переходим к теме заимствований и сбережений, и на примере рассмотрим, как меняются статьи бюджета, сбережений и долгов. Мы проведем это занятие в игровой форме. Предположим, что у нас две семьи, сейчас конец марта, семьи имеют одинаковую финансовую ситуацию, получают 450 в месяц, тратят 300, и хотят купить новые двери в дом. Двери стоят 350.

Повторяю: две семьи, получают одинаково 450, тратят на жизнь 300, хотят купить новые двери, которые стоят 350.

Далее: в селе есть возможность получения банковского кредита. Двери стоят 350. Условия кредита: можно получить 350, но вернуть 400, платить по графику 100, 150 и 150 в течение трех месяцев.

Повторяю: кредит в 350, возврат 400, платежи в три месяца, 100, 150 и 150.

Это начальные условия. А сейчас мы разделимся на команды.

Внимание тренера: сначала назначьте роли, и только потом оставшихся разделите на две семьи.

1) Назначьте роли, раздавая инвентарь (см. инструкции)

2) Раздавая инвентарь, четко поясняйте, что именно инвентарь олицетворяет (это продукты, это двери, и т.д.)

3) Инструкции должны быть короткие, четкие. Не забывайте объявлять месяцы.

4) Тренер подбадривает команды и комментирует по ходу игры. Можно шутить и импровизировать.

5) Скажите, что тренер будет выступать в роли модератора и напоминать о правилах.

Процесс: 10 минут

1 раунд: Сейчас конец марта. Тренер просит семью “с кредитом” “пойти” в банк, занять 350 и сразу купить двери. Соответственно, красные купюры 350 переходят к семье, оттуда к продавцу дверей, двери оказываются у семьи, 350 красных у продавца дверей. У второй семьи ничего не происходит, так как они решили не использовать кредит.

Очень важно, чтобы первый раунд прошел успешно. Тренер следит, чтобы деньги оказались у Банка, а двери у семьи.

2 раунд. Апрель. «Внимание, зарплата!» Семьи получают конверт с 450 и начинают расплачиваться. По очереди, чтобы всем было видно, как протекает процесс.

По итогам месяца у продавца дверей пока остаются одна пара дверей и 350 (как и было), у банка 100, у магазина 600, у одной семьи 50, у другой 150.

Спросите, что за 150 у этой семьи? Ответ: сбережения. Второй вопрос: А где находятся сбережения другой семьи? Ответ, они выплачивают их банку → Значит, использование кредита по сути это использование сбережений, но «ускоренное» и за плату. Подчеркните, что одна семья уже пользуется новыми дверями, а вторая пока копит деньги (это их выбор). Спросите, не хотят ли семьи положить деньги в банк под проценты?

3 раунд. Май. Семьи получают конверт с 450 и начинают расплачиваться. По итогам месяца у продавца дверей пока одни двери и 350 (как и было), у банка 250, у магазина 1200, у одной семьи 50, у другой 300 – достаточно крупная сумма. Продолжаем отслеживать, что одна семья уже пользуется новыми дверями, а вторая пока копит деньги (это их выбор) и уже находится ближе к цели. Семья в курсе, что может положить деньги в банк. В принципе, они могут пойти в банк и за кредитом, но не хотят.

4 раунд. Июнь. Семьи получают конверт с 450 и начинают расплачиваться. Вторая семья покупает двери. По итогам месяца у продавца дверей их не осталось, денег - 700, у банка 400, у магазина 1800, у одной семьи 50, у другой 100.

Обсуждение «по горячим следам»: 5 минут

- Что произошло: *Обе семьи приобрели желаемые двери, одна использовала кредит, а другая опиралась на свои средства.*

- Каковы результаты: *Одна из семей стала пользоваться новыми дверями раньше, чем другая, заплатив при этом дополнительные 50. Обе семьи использовали при этом свои сбережения, ведь доходы не изменились. При этом, одна семья использовала свои сбережения заранее, поэтому и заплатила плату. Другая семья подождала, пока сбережений хватит на приобретение, и поэтому*

в итоге у нее осталось больше денег в остатке, но и дверями стала пользоваться позже.

- Какая семья получила наибольшую пользу? *Та семья, которая совершила сделку вовремя. Если дверь нужна была именно в марте (в каких случаях это важно? Например, если есть угроза безопасности, или планируется принять дорогих гостей, или наступает холодный период и нельзя ждать с заменой), то кредит уместен и полезен. Если нет необходимости приобретения дверей именно в марте, то кредит неуместен.*

Попросите участников вернуться на свои места и продолжите **обсуждение в группе: 10 минут**

- Что еще могли бы предпринять семьи? *Положить деньги на депозит и заработать процент, получить частичный кредит после первого месяца и таким образом уменьшить сумму процента, посмотреть условия в других банках, сократить расходы семьи, увеличить доходы и так далее.*

- Итак, чем отличаются кредиты от сбережений? *Кредит это, по сути, те же сбережения, но используемые еще до своего возникновения и за определенную плату.*

- А если бы речь шла бы не о приобретении дверей, а телевизора? Покупке шубы? трактора? отопительной системы? *отопительной системы не в марте, а в ноябре? Обсудите несколько вариантов по очереди. При удобном случае, упомяните сезонные скидки и разницу в ценах. В данном упражнении, кредит не способствовал увеличению доходов, потому что был направлен на потребительские цели. Поэтому, доходы не увеличились, а расходы увеличились из-за процента. Так происходит всегда, когда кредит берется на непродуктивные цели.*

Использование кредитов на непродуктивные, то есть потребительские цели не рекомендуется. Рекомендуется на такие цели использовать сбережения и заранее планировать их суммы.

- Что получилось бы, если доходов было бы не 450, а, скажем, в один из месяцев только 400? *Семья, получившая кредит, должна была бы сократить расходы или увеличить доходы, а вторая семья смогла бы приобрести дверь, но не осталось бы сбережений. Поэтому, необходимо перед получением кредита рассчитать денежные потоки на несколько месяцев вперед и оценить уровень сбережений, а также иметь подушку безопасности на случай непредвиденных ситуаций и изменений.*

Вывод: по сравнению со сбережениями, кредит дает преимущество во времени и имеет цену. Пользоваться кредитом полезно, только если он идет на продуктивные цели, например, для целей бизнеса.

Подведите итоги, указав на связь сбережений, кредитов, доходов и расходов.

Ключевой момент: кредитная выплата по сути это использование сбережений ранее, чем они возникают. Таким образом, кредит отличается от сбережений лишь тем, что мы можем позволить себе покупку сейчас, а не позже, но за это берем на себя дополнительные финансовые и другие обязательства.

Шаг 2: Правила успешного сбережения (15 мин)

Спросите:

Итак, на что лучше и безопаснее опираться: сбережения или заимствования?

Комментируйте ответы.

Раздайте «С2 Правила успешного сбережения». Попросите участников зачитать по пунктам и комментируйте по ходу чтения, просите участников приводить примеры или комментируйте сами,

напоминая о тех моментах в данной или предыдущих сессиях, в которых эти правила упоминались.

Подведите итог:

Мы увидели, что кредит отличается от сбережений лишь тем, что позволяет использовать деньги ранее, чем они у нас появились. Мы увидели, что на потребительские цели не всегда рационально использовать кредит, и лучше применять сбережения, отодвигая потребление по времени. Мы также обсудили и взяли на вооружение некоторые правила успешного сбережения.

Возможно, что кредит более уместен для расширения бизнеса? Но и это требует тщательного рассмотрения. Этим мы сейчас и займемся.

Шаг 3: Расчет необходимых сумм и кредита

Внимание тренера: таблица движения денег составлена с расчетом того, когда будут получены или потрачены деньги (а не «когда будет продан или закуплен товар»). Например, если Осмонбек считает, что он продаст картофель в сентябре, а получит деньги в ноябре, доход показывается в ноябре, так как для планирования кредитов нам необходимы цифры реальных денег, а не будущих получений.

Описание данного шага сессии представлено в презентации. Рекомендуется представить материал на плакатах и заменять цифры по ходу дискуссии.

Тренер может подготовить плакаты с готовыми цифрами, которые можно в процессе передвигать, смещать и т.д.

В презентации «Инструкции к сессии шаг 3», приведен ход обсуждения. Красным цветом отмечены линии, которые изменяются, если рассматривать различные сценарии.

Необходимо подготовить плакаты заранее. В презентации «Подготовка плакатов» приведены те части плакатов, которые необходимо приготовить заранее. Рекомендуется на обратной стороне плаката записать «шпаргалку» и пронумеровать, чтобы легче было искать нужные плакаты во время обсуждения.

Всего в обсуждении задействованы следующие сценарии и обсуждения: всего 50 минут

5 мин Общая презентация таблицы

5 мин Плакат 1 и 2: «2013 Плохой бизнес»

5 мин Плакат 3 и 4: «2016 Плановый бизнес», бюджет

5 мин Плакат 5: «2016 Плановый: вкладываем 20000»

5 мин Плакат 6: «2016 Плановый: вкладываем 14300 в марте

5 мин Плакат 7: «2016 Расширение бизнеса», бюджет

5 мин Плакат 8: «2016 Расширение бизнеса», вкладываем 19500

5 мин Плакат 9: «2016 Расширение бизнеса», вкладываем 19500 плюс кредит 99800

5 мин Плакат 10: «2016 Расширение бизнеса», вкладываем 19500 плюс кредитная линия

5 мин Плакат 11: «2016 Расширение бизнеса», вкладываем 19500 плюс кредитная линия, закуп скота 100000.

Итоги обсуждения:

- 1) Движение денег это инструмент который отражает все движения денег, включая, от бизнеса, долгов, продажи и закупа активов и т.д., и поэтому является важным инструментом финансового планирования
- 2) При расчете сумм необходимо учитывать, что небольшое изменение цифр повлечет за собой изменение всех остатков, на начало и на конец
- 3) Долг не увеличивает доход!
- 4) Если берем кредит, увеличивается денежная масса, но затем необходимо деньги вернуть, поэтому в итоге в бизнесе остается только дополнительный расход на процент и дополнительный доход, возникший из-за расширения бизнеса
- 5) Если расширения бизнеса не произошло, то получение кредита бесполезно.
- 6) Если расширения бизнеса не произошло, то кредит лишь помог на время справиться с нехваткой денежных средств, но за это необходимо платить процент из бизнеса.

7) Рекомендуется тщательно рассчитывать денежные потоки, чтобы знать, когда, сколько и под какой график погашения можно получить кредит.

8) Необходимо планировать на чрезвычайные ситуации: либо держать в остатке определенную сумму, либо закладывать чрезвычайные расходы в бюджете бизнеса (что и сделал Осмонбек). Рекомендуется до 10% всего бюджета планировать на чрезвычайные расходы. Это защитит от непредвиденных финансовых трудностей и обезопасит выплаты займа.

Шаг 4: Как рассчитать свои возможности долга? Таблицы на дом

Спросите:

Итак, мы рассмотрели возможности Осмонбека по получению кредита. Что нам нужно сделать, чтобы провести такой расчет и для своего бизнеса?

После небольшого обсуждения запишите на флипчарте:

1) Рассчитать на 12 месяцев прогноз: «С3 Бюджет бизнеса» и «С4 Движение денег бизнеса»

2) Подсчитать, сколько необходимо вложить денег в бизнес и когда

3) Решить, сколько использовать своих денег и сколько заемных (внимание! Рекомендуется использовать своих денег как минимум столько, сколько необходимо для того, чтобы не было отрицательных остатков.

Сессия D: Кредит: для чего, как занимать и как избежать проблем

Задачи сессии: участники

- Обсудят цели использования кредитов
- Научатся различать полезные и опасные кредиты
- Научатся оценивать финансовую и нефинансовую стоимость кредитов
- Научатся определять чрезмерное заимствование
- Ознакомятся с Законом о защите прав потребителя
- Ознакомятся с деятельностью кредитных бюро

Раздаточные материалы:

- D1 Сравнение полезных и неполезных кредитов (ОБЩЕЕ)
- D2 История Осмонбека: изучение банковских предложений
- D3 Подсчет расходов и сравнение двух кредитных предложений /чистая таблица/
- D4 Подсчет расходов и сравнение двух кредитных предложений /ответы/
- D5 Что необходимо знать прежде, чем принять решение о заимствовании
- D6 Симптомы чрезмерной задолженности
- Материалы КБ Ишеним, контакты, брошюры
- Материалы по защите прав потребителя, контакты, брошюры

Пособия для тренера:

- Материал: 4 категории кредитов (заранее разрезать на карточки)
- «Полезные» и «неполезные» кредиты (заранее разрезать на карточки)
- (!) Воспроизвести таблицу для расчета стоимости кредита также на флипчарте
- Картинки/учебный материал: ТП5, в увеличенном виде, по 1 на всю группу, для фиксирования на стене (раздавать не обязательно)

План сессии:

Шаг 1: Вступление. Цели заимствований

Шаг 2: Полезный кредит – или нет?

Шаг 3. Определение стоимости кредита

Шаг 4. Симптомы чрезмерного заимствования

Шаг 5: Кредитное бюро

Шаг 6: Защита прав потребителей

Шаг 7. Заключение

Шаг 1: Вступление. Цели заимствований

Представьте тему занятия и задачи.

Спросите участников:

С самого начала, давайте разберемся: а на какие цели мы обычно занимаем или берем кредиты?

Примите и запишите любые ответы, например: обучение, закуп товара, покупку автомобиля, бизнес, свадьбу, покупку мебели, одежды, ремонт дома или санузла, отпуск, лечение, оплату долгов.

Слушая ответы, записывайте их на отдельные карточки и помещайте на флипчарт перед участниками (или фиксируйте на стене или на столе, но так, чтобы они были видны всем участникам). Получив 12-14 ответов, скажите:

Как видим, цели кредитования разнообразны. В какие категории мы можем их объединить?

Выслушайте идеи, передвигайте карточки, подведите участников к классификации, приведенной в материале для тренера:

- Вложение в бизнес* – товары, оборудование, помещения для бизнеса
- Покупка и ремонт недвижимости и земли
- Потребление и домашние нужды* – свадьба, отдых, одежда, и т.п., ремонт, покупка мебели. Кредит на финансирование обучения также относится к этой категории, хотя он представляет собой вложение и инвестицию
- Непредвиденные события* – болезнь, несчастный случай

Напомните также, что уже обсуждались такие понятия, как использование кредитов на продуктивные и не продуктивные цели.

Спросите:

Для каких категорий кредит будет наиболее уместен? Почему?

Для инвестирования в бизнес – создает возможности для получения дополнительного дохода. Почему это важно? (укажите на связь с предыдущей темой: кредит предполагает выплату процента, а при правильном инвестировании в бизнес мы можем надеяться, что прибыль будет больше, чем **стоимость** кредита. При **неверном** или **несвоевременном** инвестировании, потери могут быть больше, чем выгода.

Для инвестирования в недвижимость и землю – мы ожидаем, что их стоимость со временем не уменьшится.

Для инвестирования в домашнее хозяйство – повышает стоимость наших активов (что такое актив? Поясните, если участники не понимают этого термина). Почему это важно? Вновь обозначьте фактор процентов: в данном случае, кредит уместен если мы ожидаем повышение стоимости актива в будущем. В таком случае, мы готовы платить процент и другие выплаты, зная, что стоимость актива повысится. Тем не менее, необходимо делать подсчеты и сравнивать суммы повышения стоимости и стоимость кредита. А также необходимо отслеживать тенденции на рынке.

При таком использовании, получение кредита увеличивает расходы семьи (однозначно), но также увеличивает доходы (возможно). Необходимо научиться сравнивать эти два изменения, чтобы определить, является ли кредит уместным, так как доходов должно быть больше, чем плата за кредит.

Для каких целей кредит будет менее уместен? Почему?

Потребление (покупки активов, не растущих в цене) и непредвиденные события – мы удовлетворяем свои желания или справляемся с трудной ситуацией, но за счет заемных средств, которые имеют свою цену. Получается, что мы платим дополнительную сумму за то, что у нас нет собственных денег в момент, когда они необходимы. При этом, мы тратим заимствованную сумму на нечто, что не увеличивает наших доходов. А значит, мы просто увеличиваем свои расходы. Для таких целей лучше по возможности использовать сбережения.

Отдельной категорией здесь отмечаем кредиты на образование и обучение в хороших школах и вузах, это тоже своего рода инвестиции, которые могут окупиться. Однако, очень важно, чтобы обучение соответствовало потребностям, а диплом был востребован на рынке труда, а иначе целесообразность кредита вновь оказывается под вопросом.

Наиболее опасны кредиты на регулярные расходы (электричество, питание, и т.д.)

Шаг 2: Полезный кредит – или нет?

Скажите:

Давайте поближе познакомимся с ситуациями, когда использование кредита хорошо, а когда это может оказаться менее полезным, а иногда и опасным.

Попросите добровольцев зачитать пример (всего – 4 примера!). Попросите группу прокомментировать и представить аргументы того, хороший ли в примере кредит или нет, и почему. Убедитесь, что все участники разделяют итоговое мнение/заключение по каждому примеру (представлены ниже), но избегайте споров! В данном случае, главное – рассмотреть ситуацию со всех сторон. Убедитесь, что все участники принимают участие в обсуждении.

- Нурлан получил кредит на 12 месяцев и использовал для приобретения телят. Телята подросли, и он продал их через 7 месяцев. Нурлан должен был погасить основную сумму в конце срока кредита – досрочное погашение не разрешалось.

Срок кредита превышает срок реализации телят. Почему это важно? Нурлан продал телят, получил доход, но продолжает выплачивать кредит и проценты по нему. Он мог рассчитаться за кредит раньше и сэкономить на оплате процентов. Кроме того, за три месяца от получения дохода до погашения кредита он мог растратить эти деньги и иметь проблемы с погашением

+ Марат получил кредит на 3 года на покупку автомобиля, и сначала просто помогал семье с перевозками. Чуть позже он начал подрабатывать частным извозом.

Полезная жизнь приобретенного актива – автомобиля – дольше срока кредита. Кредит выплачен, и у Марата остался автомобиль. К тому же, автомобиль приносит дополнительный доход

- Наргиза и Канат получили прекрасный урожай и смогли реализовать его по хорошей цене. Они получили в течение осенних месяцев в общей сложности около 500 долларов, и решили закупить приданого дочери, а весной обратятся за кредитом, чтобы вновь засеять участки.

Пример непростой. Во первых, необходимо задать вопрос: сколько было расходов при том, что доходов было 500 долларов? Покупка приданого сама по себе есть неплохое инвестирование, однако, не остается денег на посевную. Если семья решит получить кредит, то она должна очень аккуратно спрогнозировать доход от продажи урожая.

Пример: если на посевную нужно 300 долларов:

Вариант 1: не покупать приданое, отложить 300 долларов, инвестировать весной. При получении доходов как минимум в 300 долларов, расходы покрываются доходами.

Вариант 2: если приданое куплено, получить кредит в 300 долларов, заплатить проценты и комиссионные (например, около 60 долларов за год), урожая необходимо получить и продать как минимум на 360 долларов. Получается, что за приданое переплатили 60 долларов и приняли на себя дополнительные обязательства.

В таких случаях семья должна тщательно взвешивать преимущества и недостатки, чтобы принять правильное решение.

- Азат использовал кредит для покупки телевизора. Стоимость телевизора – 24,000 сомов. За год ежемесячных платежей Азат уплатил 38,000 сомов

Азат мог бы собрать эти деньги или их часть и попытаться взять более дешевый кредит. Если Азат смогла выплатить платежи по кредитам, значит, он мог бы скопить их и купить телевизор позже.

С другой стороны, он начал пользоваться телевизором раньше, чем смог бы, если бы купила на сбережения.

Необходимо оценить, стоит ли такое преимущество таких денег?

Попросите подытожить упражнение.

Раздайте D1 Сравнение полезных и неполезных кредитов (ОБЩЕЕ)

Рассмотрите информацию, приведенную в таблице – прокомментируйте.

Шаг 3. Определение стоимости кредита

Задайте вопрос:

Как мы оцениваем предложение по кредиту? Каковы основные критерии выбора?

Ответы можно записать одним списком на флипчарте, они могут быть такими: процент, сумма переплаты, размер выплаты, комиссионные, залог, персонал, график погашения и так далее. Убедитесь, что упоминаются не только финансовые затраты, но и нефинансовые аспекты заимствования. При необходимости подскажите.

Поблагодарите участников за комментарии и обобщите ответы, сказав, что факторов очень много и необходимо уметь их анализировать. Скажите, что это проделаете на примере.

Прочитайте D2 Историю Осмонбека: изучение банковских предложений, затем раздайте. Раздайте также пустые таблицы для расчета «D3 Подсчет расходов и сравнение двух кредитных предложений /расчет/». Скажите, что вы будете вести записи на флипчарте, попросите участников вести записи в таблице вместе с вами.

Представьте структуру таблицы:

Итак, затраты объединены в три основные группы:

- 1. Прямые финансовые расходы – те деньги, которые мы платим банку за получение и использование займа и в связи с ним. Это проценты, комиссии, плата за другие услуги банку, связанные с получением кредита*
- 2. Дополнительные финансовые расходы – те деньги, которые мы платим не напрямую банку, а иным организациям и лицам для того, чтобы получить кредит и оплачивать его. Это плата за регистрацию залога, оплата транспортных, посреднические, и т.п)*
- 3. Другие факторы*

Далее, вместе с участниками заполните все графы таблицы по очереди. Убедитесь, что участники понимают, откуда берутся цифры.

В графе Другие участники могут предложить и свои идеи, что бы они проанализировали в дополнение.

Как только все графы будут заполнены, проведите обсуждение. Спросите:

Какие впечатления от расчета?

Подведите участников к следующим выводам:

- Необходимо тщательно анализировать все расходы
- На первый взгляд, процентная ставка дает точную картину в цифрах, но она оказывается лишь частью цены
- Нефинансовые аспекты так же важны, как и финансовые
- Сравнивать нужно итоговую взвешенную картину – все факторы вместе!

Попросите участников дома подсчитать расходы по тем кредитам, которые они получили, используя имеющуюся у них схему.

Раздайте таблицы с ответами «D4 Подсчет расходов и сравнение двух кредитных предложений /ответы/» Раздайте «D5 Что необходимо знать прежде, чем принять решение о заимствовании». Проведите обсуждение по каждому пункту. Попросите участников отслеживать уровень долга на регулярной основе, каждый месяц.

Шаг 4. Симптомы чрезмерного заимствования

Скажите: Как мы узнали, кредит может быть полезным для достижения различных целей.

Тем не менее, он может быть и опасен. Спросите, знают ли участники примеры, когда кредит оказывался опасным и приходилось прибегать к крайним мерам для его уплаты?

Выслушайте примеры, или добавьте свои. Поясните, что опасным долгом является тот, который вынуждает семьи прибегать к крайним мерам, продавать имущество, порождает тяжелые эмоциональные состояния и переживания, ведет к потере авторитета, прекращению дружеских или добрососедских отношений. Используйте ТП5 как визуальный материал. Раздайте «D6 Симптомы чрезмерной задолженности», прочитайте вместе с участниками, постарайтесь приводить примеры по каждому пункту. Попросите участников подвести итоги данного обсуждения.

Шаг 5: Кредитное бюро

Расскажите о кредитном бюро, имеющемся в Вашей стране. Отметьте как минимум следующие вопросы:

- Что такое КБ?
- Сколько КБ имеется в Вашей стране? Перечислите названия.
- Какого типа информация поступает в КБ? О ком? (члены семьи?)
- Какова частота поступления информации в КБ?
- Что такое кредитная история? Что такое кредитный рейтинг?
- Кто предоставляет информацию в КБ?
- Кто пользуется информацией и для каких целей?
- Как узнать о своей кредитной истории или кредитном рейтинге?
- Приведите примеры или спросите участников об их опыте работы с КБ
- Подведите итоги, подчеркивая необходимость чистой кредитной истории, своевременного погашения, избегания чрезмерной задолженности, дисциплины. Отдельно отметьте опасность получения кредитов для третьих лиц. Раздайте информационные листки и контакты, если имеются.

Шаг 6: Защита прав потребителей .

Расскажите о законодательных инициативах, касающихся защиты прав потребителей в Вашей стране. Обратите внимание на текущие и на новые инициативы. Какие случаи могут рассматриваться Агентством? Каков порядок рассмотрения дел? Приведите примеры того, каким образом Агенство по защите прав помогло тем или иным потребителям. Подчеркните, что потребители имеют права, но и обязанности. Перечислите основные обязанности потребителей. Укажите, что потребители обязаны прочитать банковский договор полностью, перед подписанием. Раздайте информационные листки и контакты, если имеются.

Шаг 7. Заключение

Попросите участников подвести итоги всего занятия. Возможно, участники будут акцентировать свое внимание на отрицательных аспектах кредитов, так как это обсуждение было последним. Однако, постарайтесь, чтобы ответы были сбалансированными, и чтобы положительные аспекты и польза кредитов были подчеркнуты. Участники должны завершить обучение на позитивной и сбалансированной ноте. При желании, продемонстрируйте или напомните задачи сессии и попросите прокомментировать их достижение. Материал: 4 категории кредитов (заранее разрезать на карточки)

Инвестирование в бизнес

Покупка и ремонт недвижимости или покупка земли

Потребление и домашние нужды

Непредвиденные события

Сессия Е: Способы сбережений. Особенности банковских сберегательных услуг.

Задачи сессии: участники

- Проанализируют преимущества и недостатки различных способов сбережений
- Согласятся с необходимостью использовать разнообразные методы сбережений
- Изучат особенности депозитных и сберегательных продуктов
- Ознакомятся с системой Защиты депозитов
- Примут на вооружение инструмент анализа сберегательных услуг
- Научатся сравнивать различные виды сбережений

Материалы, инвентарь:

- ☒ E1 Преимущества и недостатки различных способов сбережений (таблица без текста, при желании можно воспроизвести на флипчарте). Заранее подготовьте раздаточные материалы (пустые таблицы) для каждой из пяти групп
- ☒ E2 Преимущества и недостатки различных способов сбережений (таблица с текстом)
- ☒ E3 Основные банковские продукты
- ☒ Два набора Карточек с названиями:

Доступность

Плата за открытие и обслуживание счета

Проценты

Удобство

Безопасность

- ☒ E4 Банковские сберегательные услуги: на что обратить внимание при выборе
- ☒ Картинки/учебный материал: ТР1, ТР2, ТР3, ТР4, ТР5, ТР6
- ☒ Материалы по защите депозитов, контакты, брошюры

План сессии:

Шаг 1: Вступление. Важность цели

Шаг 2. Какими способами мы создаем сбережения

Шаг 3. Банковские сберегательные продукты

Шаг 4. Выбор сберегательных продуктов

Шаг 5: Защита депозитов

Шаг 6. Выбор сберегательных продуктов для семьи Осмонбека

Шаг 7. Сравнение: скот или деньги?

Шаг 8: Выбор депозитных услуг для своей семьи

Шаг 9. Заключение

Внимание: в течение сессии желательно, чтобы участники передвигались или меняли рабочие места, так как сессия содержит лекционный материал. Необходимо с особой тщательностью контролировать уровень энергии, уровень внимания и результативность.

Шаг 1: Вступление. Важность цели

Представьте тему сессии и свяжите ее с предыдущими занятиями:

Итак, на предыдущих занятиях мы с вами рассмотрели семейный бюджет и выяснили, что каждая семья в состоянии откладывать определенные суммы в качестве сбережений. Сейчас мы с вами рассмотрим, как и где мы храним наши сбережения, а также проанализируем преимущества и недостатки различных способов сбережения. Мы также посмотрим, что же представляют из себя банковские сберегательные услуги и как необходимо подходить к их выбору. Для начала, давайте определимся, что же такое «сбережения» и что мы имеем в виду под данным термином.

Попросите участников высказать их мнения, подведите итог

Сбережения – это деньги, которые остаются в нашем распоряжении после покрытия всех расходов. Мы сберегаем их в настоящее время, с целью использования в будущем.

Поэтому возникает важный вопрос: для чего мы сберегаем? С какой целью или на какие цели мы сберегаем?

Проведите обсуждение.

Важна ли цель сбережений или лучше откладывать все, что остается или получается отложить, чтобы использовать на разные цели?

Выслушайте разные мнения, задавайте вопросы, чтобы выявить различные позиции участников и подведите итоги. Многие участники не задумываются над тем, насколько важно четкое определение цели сбережений. Подход, при котором мы всего лишь накапливаем средства, которые остаются у нас после покрытия всех расходов – пассивен. Подход, при котором сначала мы определяем цель, а потом начинаем целенаправленно создавать сбережения и накопления для достижения этой цели – активен. Попросите участников привести примеры.

Например; при активном подходе цель всегда перед нами и она не позволяет нам отвлекаться на посторонние расходы или траты. Если мы решили «копить на покупку стиральной машины», мы не позволим себе отвлекаться на покупки мелочей, если они мешают нам при достижении нашей цели. При пассивном подходе, мы и сами конкретно не знаем, для чего нам нужны сбережения, а потому мы используем их «на многое» или «на то, что больше всего нужно в данный момент». Однако, реальность такова, что иногда наиболее важные цели могут быть отодвинуты по времени, а не очень важные траты могут подстергать нас «сегодня»: важно определиться с главными целями и создавать сбережения для их достижения.

Спросите:

С какими целями мы делаем сбережения – давайте создадим наиболее полный список.

Необходимо создать подробный флипчарт со списком всевозможных целей, для которых обычно мы используем сбережения. Список должен быть максимально длинным (как минимум, 10 пунктов). Он может включать: приобретение различных предметов потребления, приобретение активов (то есть таких предметов, которые могут вырасти в цене или принести доход в будущем), для строительства дома, приобретение автомобиля или недвижимости, свадьбы, торжества, образование, отпуск, на черный день

Спросите:

Как было отмечено ранее, сбережения будут использоваться в будущем. Можем ли мы, с учетом этого списка целей, обобщить, о каких сроках будущего идет речь?

Обобщите обсуждение, представив три категории целей: *краткосрочные (до одного года), среднесрочные (2-3 года) и долгосрочные (более 3 лет)*

Вместе с участниками, пройдитесь по всему списку целей, обозначая соответствующей буквой категорию, к которой цель может быть отнесена. Нет необходимости точного определения для каждой цели; например, кому-то предстоит празднование свадьбы в скором, а кому-то в отдаленном будущем, кто-то уже накопил крупную сумму для покупки жилья, и для них эта цель будет среднесрочной или краткосрочной, а для кого-то – долгосрочной. Для этого упражнения достаточно обсудить эти вопросы и обозначить категорию для каждой цели, согласовывая с участниками.

Попросите подвести итоги обсуждения и группирования по категориям. Спросите, почему важно обращать внимание на сроки? Потому, что именно исходя из сроков мы можем в дальнейшем определить, как и где хранить сбережения.

Шаг 2. Какими способами мы создаем сбережения

Скажите:

Итак, каждый из нас делает сбережения и накопления, и каждая семья использует различные способы для этого. Какие это способы?

Представьте

E1 Преимущества и недостатки различных способов сбережений (таблица без текста!), Рекомендуется воспроизвести ее на флипчарте, но если такой возможности нет, то раздать в качестве раздаточного материала.

Указывая на заголовки на флипчарте, зачитывайте каждый из них, поясняя содержание. Не представляйте преимуществ и недостатков! На данном этапе нужно лишь добиться понимания группой всех методов сбережения. Выделите на это 3 минуты.

Теперь попросите участников разделиться на несколько групп (или составьте группы из сидящих рядом участников) и дайте каждой группе задание: рассмотреть преимущества и недостатки одного из способов сбережений. Всего в раздаточных таблицах представлено 5 способов сбережений, то есть в идеале можно разделить аудиторию на 5 групп и дать на обсуждение по одному методу каждой группе. Если групп меньше – одной или двум дать два метода на обсуждение. Если групп много – дать двум группам один метод, и так далее.

(Для каждой группы можно распечатать таблицу и отметить/выделить тот способ сбережения, над которым будет работать именно эта группа, перечеркнув все остальные).

Группы работают над заданием, отмечая преимущества и недостатки каждого из способов. Тренер наблюдает за работой групп и помогает им. Необходимо убедиться, что анализ каждого способа включает в себя как минимум два недостатка и два преимущества.

Общее обсуждение:

Попросите каждую группу представить преимущества и недостатки способа сбережений, спросите других участников, есть ли у них дополнения.

Следите за предложениями групп и убедитесь, что все важные моменты указаны (как минимум те, что содержатся в заполненной таблице). Если группы не указывают их, добавьте.

После презентации каждого способа, спрашивайте, для каких целей подойдет тот или иной метод сбережений. Фокусируйте внимание участников на сроках достижения цели (указывайте на список целей на флипчарте), поскольку именно сроки будут предопределять, какой способ сбережения выбрать для данной цели.

Как только все способы будут представлены: вернитесь к флипчарту со списком целей из Шага 2. Зачитывая участникам каждую из целей, просите их указать, какой способ сбережений является наиболее приемлемым и почему. Записывайте, рядом с каждой целью, способ, наиболее подходящий для данной цели. Следите, чтобы участвовали все!

Подведение итогов

Итак, какой способ сбережений является наилучшим?

Ответом должно быть, что каждый метод обладает набором преимуществ и недостатков, и каждый подходит для определенного рода финансовых целей семьи.

Наилучшей стратегией является использование нескольких способов для управления достижением различных целей. Это называется диверсификацией способов сбережений.

Раздайте материал с заполненной таблицей Е2 Преимущества и недостатки различных способов сбережений (таблица с текстом).

Используйте ТПБ как визуальный материал.

Шаг 3. Банковские сберегательные продукты

Скажите:

Теперь, когда мы проанализировали все способы сбережений, давайте подробнее остановимся на тех, которые предоставляются банками.

Укажите на предыдущем флипчарте (таблице) категорию «Сбережения на депозитах в банке или другом финансовом учреждении» и скажите, что речь будет идти именно об этой категории.

Лекция: Поскольку участники, скорее всего, не обладают опытом использования данных услуг или их опыт ограничен, наиболее уместным будет проведение небольшой лекции с использованием таблицы Е3 Основные банковские продукты. Тренер проводит лекцию, приводит примеры по каждому из пунктов, приведенных в таблице, периодически получая комментарии от аудитории. В идеале, тренер должен представить два вида сберегательных продуктов, раскрыть их различия, и задать вопрос: «для каких финансовых целей подойдет тот или иной продукт».

После того, как обе услуги будут представлены, попросите аудиторию подвести итоги.

Ответьте на вопросы участников, если они есть.

Шаг 4. Выбор сберегательных продуктов

Скажите:

Итак, мы с вами обсудили основные банковские продукты. Но это еще не все! Ведь нам еще нужно научиться выбирать конкретные услуги в конкретных банках, а для этого мы проведем еще одно упражнение.

Для начала, давайте обсудим, каковы основные факторы при выборе сберегательных услуг, или, говоря проще, на что бы должны обратить внимание, если желаем вложить свои деньги в сберегательный счет или депозит?

Ведите обсуждение, но не записывайте ответы на флипчарт, потому что участники будут проводить специальное упражнение на анализ факторов. На данном этапе получите 4-5 ответов и далее представьте:

Итак, мы видим, что данных факторов очень много. Поэтому давайте проанализируем их по категориям. Выявлено пять основных категорий вопросов, на которые необходимо обратить внимание при выборе услуги и банка. Это следующие:

Прикрепляйте одну за другой заготовленные карточки в столбик, не рассказывайте о каждой категории подробно! Участники будут проводить анализ самостоятельно! Дайте лишь общее понимание категорий:

Проценты

Плата за открытие и обслуживание счета

Доступность

Удобство

Безопасность

Теперь представьте задание: каждая группа получит по одной карточке и должна будет обсудить, что именно включает данный аспект, на что именно мы должны обратить внимание (приведите примеры и скажите, что вы подойдете к каждой группе и поясните подробнее). Раздайте по одной карточке каждой из 5 групп. Таким образом, одна группа будет работать над категорией Проценты, вторая – Плата за открытие и обслуживание счета, третья – Доступность, четвертая – Удобство, пятая – Безопасность.

Попросите группы делать заметки на листке бумаги, чтобы позже представить их.

Группы работают над заданием, тренер обходит группы, чтобы убедиться, что обсуждение идет в заданном направлении, подсказывает при необходимости (см. Материал Банковские сберегательные услуги: на что обратить внимание при выборе).

По истечении времени, попросите каждую группу представить основные идеи обсуждения (можно с места), параллельно записывая их на флипчарт, рядом с каждой карточкой. Тренер дополняет по мере необходимости, так чтобы основные моменты (из раздаточного материала) были представлены на флипчарте.

Подведите итог, отметив, что теперь у участников есть список всех важных аспектов, на которые необходимо обратить внимание при выборе сберегательных услуг.

Раздайте Е4 Банковские сберегательные услуги: на что обратить внимание при выборе.

Спросите, есть ли вопросы, ответьте на них и переходите к заключительной части сессии.

Шаг 5: Защита депозитов

Расскажите о законодательных инициативах, касающихся защиты депозитов в Вашей стране.

Что такое защита депозитов?

Что защищено: суммы депозитов или их число? В скольких банках?

Какова сумма компенсаций?

Какие случаи могут рассматриваться Агентством?

Каков порядок рассмотрения дел?

Приведите примеры того, каким образом Агентство по защите депозитов помогло тем или иным потребителям. Подчеркните, что при выборе банка важно учитывать не только продукты, но и стабильность банка, его историю, финансовую ситуацию, и даже слухи! Как минимум, необходимо перепроверить информацию о тех банках, которые предлагают высокий процент по депозитам. Но даже в случае провала банка, депозиты будут застрахованы (в определенных лимитах, как и было указано).

Раздайте информационные листки и контакты, если имеются.

Шаг 6. Выбор сберегательных продуктов для семьи Осмонбека

Скажите: Давайте сейчас рассмотрим, уместно ли использование сберегательных продуктов/депозитов для семьи Осмонбека? Для этого сначала посмотрим на его текущую ситуацию.

Попросите поднять семейный бюджет. Есть ли у семьи сбережения по итогам года, на декабрь, с учетом всех результатов деятельности? Ответ: да, в чистом остатке есть денежные средства.

Каковы возможности использования средств? Используйте 5 минут для получения комментариев и ответов, по возможности разнообразных. Следите за ответами для того, чтобы комментировать их. Как получили ответы, подведите итоги:

1) Инвестиция в бизнес. В таком случае, Осмонбеку возможно не понадобится кредит. Или понадобится лишь малая сумма. (покажите на флипчарте). Допустим такое использование. Когда и какие суммы понадобятся Осмонбеку? Подведите группу к тому, что у Осмонбека

остаются те или иные суммы на руках, но ненадолго. Какой продукт подойдет?
Сберегательный счет. Почему? Доступ неограничен, преимуществом является безопасность.
2) Инвестиция в срочный депозит. В данном случае, Осмонбек может рассмотреть текущие суммы как сбережения например до свадьбы сына. Учитывая, что полную сумму на расходы по свадьбе можно будет собрать только после урожая этого года, Осмонбек может отложить имеющиеся сбережения на 8 месяцев, то есть открыть срочный депозит на 8 месяцев. За это время также накопятся проценты. Сумму снять со счета будет возможно, но если это будет сделано до срока, то проценты Осмонбек потеряет (важно: укажите, что необходимо изучить все условия договора! В некоторых странах не только не выдают проценты, но и взимают штрафы!). Итак, Осмонбек сможет гарантированно иметь определенную сумму к свадьбе.

3) Инвестиция в актив или в покупку скота. Такой вариант тоже используется и он весьма популярен. Можно приобрести скот сегодня и продать позже. Давайте рассмотрим данный вид сбережений поподробнее.

Шаг 7. Сравнение: скот или деньги? (20 минут)

Скажите:

Как и с любым видом сбережения, рекомендуется рассчитать полную сумму приобретения и поддержания скота, чтобы посмотреть, насколько полезен этот вид. Как это сделать?

Задавайте вопросы и записывайте не флипчарте результаты подсчетов, за весь период 8 месяцев (см. пример на фото):

Приобретение 2 овец, по 10000 каждая, в декабре 2015.

Каковы расходы по поддержанию с декабря по октябрь 2016: ХХХ корм, медикаменты, и тд.

Продажа планируется в октябре 2016, по какой цене нужно будет продать? Реальна ли такая цена?

Подытожим: каковы преимущества? Каковы риски?

Теперь подсчитайте цифры по срочному депозиту:

Доход считаем по формуле: Сумма*процент*8 месяцев (на примере процентных ставок из местной среды)

Подытожим: каковы преимущества? Каковы риски?

Подведите итоги обсуждения:

Часто кажется, что инвестиции в приобретение скота наиболее выгодны, но с учетом инфраструктуры рынка, это может быть не так. Срочный депозит может быть более выгодной инвестицией, а может и наоборот. Необходимо анализировать оба варианта сбережений с учетом: сумм, текущих тенденций на рынке, вопросов безопасности и рисков.

Спросите: так какие же сберегательные услуги можно рекомендовать Осмонбеку? Примите ответы группы, чтобы завершить данное обсуждение. Отметьте, что таким образом мы увидели, что для бизнеса уместно использование не только **кредита**, но и сбережений, а также взвешенной комбинации кредита и сбережений, в том числе неформальных и формальных (банковских).

Шаг 8: Выбор депозитных услуг для своей семьи

Попросите участников, насколько это возможно, рассмотреть собственный семейный бюджет или бизнес потоки и подумать о том, какие сберегательные услуги они могли бы использовать.

По завершении работы, попросите поделиться мнениями.

Подчеркните важность учета денежных средств, планирования и контроля за бюджетом.

Шаг 9. Заключение

Спросите участников об их впечатлениях о сессии. Спросите, изменилось ли их отношение к вопросу? Каким образом?

Подведите итоги:

Во время нашей встречи мы рассмотрели с вами различные способы сбережения, обсудили положительные и отрицательные стороны каждого из них, изучили особенности депозитов и сберегательных счетов. Подумайте и поделитесь идеями, которые вы используете в дальнейшем в процессе формирования сбережения для ваших семей.

Выслушайте идеи. Поблагодарите участников и перейдите к заключительной части курса.