



**Кыргыз Республикасынын
Коомчулукту өнүктүрүү жана инвестициялоо агентствосу**

ФИНАНСЫЛЫК САБАТТУУЛУК
Айылды инвестициялоонун үчүнчү долбоору
(AИД-3 (МАР))

Мазмуну

- ☒ А сессиясы: Киришүү: Бюджет жана акча кыймылы финансылык пландоонун негизги аспаптары катары
- ☒ В сессиясы: Бюджеттерди жана акча кыймылынын отчетун түзүү
- ☒ С сессиясы: Карызбы же үнөмдөөбү?
- ☒ D сессиясы: Насыя: эмнеге, кандай алуу керек жана көйгөйлөрдөн кантип алыс болуу керек
- ☒ E сессиясы: Үнөмдөөнүн ыкмалары. Банктык аманат кызмат көрсөтүүлөрүнүн өзгөчөлүктөрү

1-күн: 9-00 – 18.00	
8.45-9.00	Катышуучуларды каттоо
09.00-09.20	Ачылышы
09.20-10.40	А сессиясы: Киришүү: Бюджет жана акча кыймылы финансылык пландоонун негизги аспаптары катары
10.40-11.00	Тыныгуу
11.00 – 13.00	Б сессиясы: Бюджеттерди жана акча кыймылынын отчетун түзүү
13.00-14.00	Түшкү тамактануу
14.00 – 14.30	Б сессиясы Бюджеттерди жана акча кыймылынын отчетун түзүү
14.30 - 15.30	С сессиясы: Карызбы же үнөмдөөбү?
15.30 – 15.45	Тыныгуу
15.45 – 18.00	D сессиясы: Насыя: эмнеге, кандай алуу керек жана көйгөйлөрдөн кантип алыс болуу керек E сессиясы: Үнөмдөөнүн ыкмалары. Банктык аманат кызмат көрсөтүүлөрүнүн өзгөчөлүктөрү

Киришүү сессиясы: Окутуунун максаты жана жалпы милдеттери.

Материалдар: Курстун милдеттери жана тесттин формасы жазылган флипчарттар

1. **Лекция :**

Катышуучулар менен саламдашыңыз.

Бүгүн биз үй-бүлөнү каржысын пландаштыруу, бюджетти түзүү, кирешелер менен чыгашаларды эсепке алуу сыяктуу маанилүү жана актуалдуу маселелерди талкуулоо үчүн чогулуп, инвестиция же сатып алууну, карызга акча алууну, насыя алууну чечкенде бул маселелер кандайча иштелип чыгышы керектигин талкуулоо үчүн чогулдук. Көптөгөн мекендештерибиз мындай маселелерге системалуу түрдө мамиле жасабай жатышкандыгы жашыруун эмес, ошондуктан биз ушул семинарга чогулганбыз

2. **Катышуучулар менен таанышуу, (кыскача өзүн тааныштырууну сунуштаңыз)**

3. **Флипчарт: трениндин милдеттерин тааныштырыңыз,**

Биз бул тренингде :

- үй-бүлөнү каржылык бюджетин түзүүнү
- үй-бүлөнү каржылык бюджетин пландаштырууну
- насыянын зарылдыгын эсептеп чыгууну
- Үнөмдөө жана карыз алуу бюджетке кандай таасир этээрин
- Эки кредиттик сунушту салыштырууну жана бизге пайдалуусун тандап алууну
- Карыз алууга жоопкерчиликтүү мамиле жасоону үйрөнөбүз
- Биз аманат жана насыялык кызматтардын өзгөчөлүктөрүн изилдейбиз
- Депозиттерди камсыздандыруу фонду, насыя бюросу жана керектөөчүлөрдүн укугун коргоо мыйзамдары кандай иштээрин карап чыгабыз

Бул темалар канчалык актуалдуу экендигин сураңыз? Ар ойду толук үгүп ыраазычылык билдириңиз. Окуулардын графиги жана тыныгуу убактылары жөнүндө түшүндүрүп бериңиз.

4. **Тест:**

Бул семинарда биз сиздер менен алган билимдерибизге жана жетишкендиктерибизге баа берүү үчүн, окуу аяктагандан кийин дагы кайталап өткөрүлө турган тесттин кирүү тестин толтуруп берүүңүздөрдү суранабыз. Бул кадамда сиздер бардык суроолорду билет деп күтпөйбүз, ошондуктан биз тренингдебиз.

Тестти таратып бериңиз. Толтурууга 8-минута бериңиз, чогултуп алыңыз. Убактыны созбоңуз жана тесттин суроолорун талкуулабаңыз. Катышуучулар бардык суроолорго туура эмес жооп берип жатса да, такыр толтурбай берсе да кийлигишпеңиз.

Бул этапта жоопторду билүү күтүлбөйт жана бул сабак ушул суроолорго жооп берүүгө жардам берет деп белгилеңиз. Чогулган тесттерди бир жакка коюп, натыйжаларын кофе учурунда баалап алыңыз.

Кийинки сессияга өтүңүз.

Сессия А: Бюджет жана акча агымы финансылык пландаштыруунун негизги инструменти катары.

Сессиянын милдеттери: катышуучулар

- ☐ Үй-бүлөнүн акча агымынын тизмесин түзүшөт

- ☑ Осмонбектин үй-бүлөсүнүн тарыхы менен таанышат
- ☑ Каржылык пландоонун эң башкы куралы кайсы отчет экендиги менен таанышат
- ☑ Отчетту мисал боюнча талдашат
- ☑ Үй-бүлөлүк бюджет менен ишкердиктин бюджетин бөлүп кароо керек экендиги менен макул болушат

Материалдар:

А-1 Үй-бүлөнүн акча кыймылы

А-2 Бизнесин акча кыймылы

Тренерлерге колдонмо: - Осмонбек: үй-бүлөнүн тарыхы – 5-кадамга лекциянын түшүндүрмөсү жана «акчанын кыймылы жөнүндө» отчет флипчартын түзүү- сүрөттөр/окуу материалы: ТП1,ТП2, чоңойтулган, 1 жалпы топко дубалга илүү үчүн(таратунун кажети жок). Бизнесин үй-бүлөлүк каржылоодон бөлүү 6-кадам үчүн машыгуу куралдары :13 конверт, ар бири бюджеттик статьяны сүрөттөгөн карточкалар менен;

Кошумча карталар «киреше 800», «үрөндүн чыгымдары 50» ж.б.

Машыктыруучу көнүгүү үчүн кененирээк жерди тандоо керек (же алдын ала столдордун бирин бошотуп коюу керек)

Сессиянын планы: 1-кадам: Киришүү , 2-кадам: Гульнара менен Осмонбектин үй-бүлөсүнүн тарыхы, 3-кадам: Акчанын кыймылы: акча кайдан келет? , Флипчарт 4-кадам: Акчанын кыймылы: агып кетиши: акча кайда кетет?, Флипчарт 5-кадам: Акчанын кыймылы жөнүндө отчет, Флипчарт 6-кадам: Үй-бүлөлүк бюджет менен бизнестин бюджетин бөлүү зарылчылыгы, 7-кадам: кийинки кадамдар үчүн отчеттун таблицаларын презентациялоо, Таркатуучу материал 8-кадам: сессиянын жыйынтыгын чыгаруу жана эсепке өтүү.

1- кадам: Киришүү

Айтып бергиле:

Сессиянын убагында биз үй-бүлөлүк бюджетке байланыштуу, атап айтканда – аны кантип түзүү керек, анын кандай пайдасы бар жана аны кандай пайдалануу керек, ошондой эле зайым алуулар жана аманаттар үй-бүлөлүк бюджетке кандай таасир тийгизет деген суроолорду карап чыгабыз.
Сурагыла:

- *Сиздин оюңузча үй-бүлөлүк бюджет деген эмне?*
- *Анын үй-бүлөгө кереги барбы?*
- *Сизде ушул барбы?*

Катышуучуларга кыскача тажрыйба бөлүшүүгө мүмкүнчүлүк бергиле.

Катышуучулар дароо эле бардык суроолорго тура жооп бериши мүмкүн. Алардын практикасы алардын билдирүүлөрүнө канчалык ылайык келерин аныктоого аракеттенгиле, эсепке алуунун жана бюджеттештирүүнүн үзгүлтүксүздүгүнө жана системалуулугуна, ал жазуу жүзүндө жүргүзүлөрүнө жана ага бүткүл үй-бүлө катышарына көңүл бургула.

Балким Сиз ар кандай жоопторду, анын ичинде үй-бүлөдө жалпысынан акчаны пландаштыруунун зарылдыгы жана пайдасы жана атап айтканда, бюджетти түзүү жаатында кыйла скептикалык жоопторду алышыңыз мүмкүн. Кимдир-бирөө акча аз болгондон кийин, пландаштыруунун эмне кереги бар деп айтышы мүмкүн. Скептиктерди дароо эле башкача ынандырууга аракет кылбаңыз – алардын бекелгилүү бир турмуштук тажрыйбасы жана өзүнүн ой-пикирин айтууга укугу бар. Бирок, ушул жолугушунун максаты, атап айтканда ушул маселени тактап алуу жана үй-бүлөлүк бюджетти канчалык үзгүлтүксүз жана эмне үчүн жүргүзүү керек дегенге артыкчылык берүү керек деп көрсөтүңүз.

2-кадам: Гульнара менен Осмонбектин үй-бүлөсүнүн тарыхы

Айтып бергиле:

Сессиянын бүткүл мезгилинин ичинде биз өзүбүздүн күндөлүк проблемаларыбызды талкуулайбыз, бирок келгиле адегенде айылдагы кадимки кыргыз үй-бүлөсүнүн тарыхы менен таанышып чыгалы. Гүлнара менен Осмонбектин тарыхын тыныгуу жасоо менен окуп чыккыла жана катышуучулар андан ары талкуулаш үчүн өзөктүү жерлерин өздөштүрүп калсын үчүн зарыл жерлерине басым жасап кеткиле.

Катышуучулар менен флипчартка аталган үй-бүлө финансылык пландаштырууда баштан кечирип жаткан негизги кыйынчылыктарды жазгыла (жок дегенде 7 кыйынчылыкты жазууга аракеттенгиле):

- Кирешелер ар кандай, бирок негизги киреше - сезондуу
- Үй-бүлө кирешелерин жана чыгашаларын ар тараптан эсепке алууну жүргүзбөйт
- Үй-бүлөнүн башчысынын бизнеси күтүүсүз жогорулоолорго жана төмөндөөлөргө түш болуп турат
- Кээде жаш малды сатып алуу үчүн шашылыш түрдө акча керек болуп калат
- Кээде үй-бүлө жакшы киреше алганда, көп нерсени эске албай калат жана кереги жок коромжулуктарга жол берет
- Үй-бүлө карызды көп алат
- Үй-бүлө ар кандай алдын ала билүүгө болбой турган кырдаалдарга түш болуп турат
- Башкалар.

Сурагыла: ушул кыйынчылыктардан кантип кутулууга болот?

Жоопторду флипчартка жазуунун кереги жок. Бюджеттештирүүгө тиешеси бар жоопторду алуу жетиштүү болот. Ушул үй-бүлөгө паландаштыруу жана бюджеттештирүү чынында эле абдан пайдалуу болуп калаарын ырастагыла, ошондуктан бюджет деген эмне жана аны менен кандай иш алып барыш керек деген маселени карап чыгуу зарыл.

Кийинки кадамга өткүлө.

3-кадам: Акча кыймылы: акча кайдан келет?

Тренердин көңүлүнө: сабактардын планы жаңыртылды, эми киреше / чыгымдарга гана эмес, акча каражаттарынын агымына басым жасалат. Кирешелерди жана чыгымдарды категориялоо боюнча машыгуу алынып салынды

Айтып бергиле:

Биз азыр эле үй-бүлөнүн проблемаларын талкуулап чыктык. Ошентип көпчүлүк үй-бүлөлөр агымдагы проблемалар менен күрөшүшөт жана өздөрүнүн келечегин башкара алышпайт. Кыязы бул жерде адегенде кирешелердин жана чыгашалардын агымдагы көрүнүшүн жакшылап билип алуу жана иш жүзүндө акча кандай жок болуп жатканын түшүнүп алуу керек окшойт.

Келгиле, бюджет деген эмне экенин карап чыгалы. Акчанын келүү жолдорун, же болбосо акча кайдан кантип келет экенин тактап алалы.

Эгерде кыйналышса киреше деген түшүнүк менен түшүндүрүңүз. Осмонбектин үй-бүлөсүн мисал келтирсеңиз болот.

Топтон алар билген бардык киреше булактарын санап берүүнү өтүнгүлө, тизмени флипчартка жазгыла. Кирешелердин түрлөрүнүн жана типтеринин кыйла ар тараптуу тизмесин түзүүгө аракеттенгиле. Маалымат ирээтинде таратылып берилген материалда берилген тизмени карап чыккыла (флипчарт). Аларды кийин системага салуу үчүн, топтон эң жок дегенде кирешелердин 8 түрүн алууга аракеттенгиле. Көрүнүктүү жерге илип коюңуз. Көңүл буруңуз! Жалаң эле кирешелердин түрүн эмес, кредит, карыз, мал сатуу деген сөздөрдүн да жазылышына көңүл буруңуз, кийинки иштерде керек болот

Кирешелердин түрлөрүнүн тизмесин аларыңыз менен, мындай деп сурагыла::

Биз кирешелердин кандайдыр-бир категорияларын же типтерин же топторун байкап же аныктай алабызбы?

Топ менен чогуу кирешелердин ар бир түрүнүн барынан көп ылайык келе турган аныктамасын белгилегиле:

- туруктуу
- мезгилдүү
- сезондуу
- убактылуу

Тигил же бул киреше кайсыл айкын топко таандык кылынат деп талашып-тартышууга убакыт коротпогула! Ал анчалык маанилүү эмес, баарынан көбүрөөк ылайык келген кандайдыр-бир аныктама менен макул болууга болот. Бирок ар бир категория жок дегенде кирешенин бир мисалы менен белгилениши маанилүү болот.

Бардык категориялар чыгарылгандан кийин, төмөндөгүдөй суроо бергиле:

Кандай деп ойлойсуңар, ушул көнүгүүнү биз эмне үчүн жасадык?

Жоопторду угуңуз жана жыйынтыгын чыгарыңыз: биз кирешелердин ар кандай категориялары бар экенин көрдүк, алардын бири жеңил пландаштырылат, экинчилерин пландаштыруу татаалыраак, бирок пландаштырууга болот (мисалы, сезондуу кирешелер боюнча биз сезондуулукту иликтеп чыгышыбыз жана ар бир айдын айкын сандарын эсептеп чыгышыбыз керек болот, алар ар кандай болуп чыгат, ал эми туруктуу кирешеники бирдей болот). Келечекте аларды пландаштырууну баштоодон мурда кирешелердин бардык категорияларын аныктап түшүнүп алуу зарыл.

4-кадам: Акча чыгышы: акча кайда кетет?.

"Акчанын чыгышы" деген темада көнүгүүнү кайталаңыз (бул этапта аларды "чыгымдар" деп атоо жаңылыштык болбойт). Толук тизме түзүүгө аракет кылыңыз. Бул этапта сиз тизмеге карыздын чыгымдарын, мал сатып алууну ж.б. киргизсениз туура болот.

Тапшырма: толук тизмеси менен жакшы флипчарт (кеминде 8 сап) даярдаңыз. Аны көрүнүктүү жерге илип коюңуз, бул отчеттун формасын көрсөтүү учурунда керек болот.

Тренерге: сиз жалан эле чыгашалардын тизмеси эмес кредитти төлөө, карызды төлөө, сатып алуулардын да киргизилишин караңыз.

5-кадам : Акчанын кыймылы жөнүндө отчеттор презентация

Лекция, отчеттун формалары жөнүндө интерактивдүү презентация

Лекция: тренингдин бул бөлүгү лекция формасында өтүүсү зарыл, ар бир кадамды флипчартка жазуу. Тренер, эң аз дегенде, 8 кадамга чейин алып баруусу зарыл (9 жана 10 кадамдар кошумча кадамдар, эгерде аудитория тренингдин материалын эффективдүү кабыл алганда жана мындан аркы мисалдарды көрүүсү келгенде, же тренер мисалдарды келтирүүнү туура көргөндө, же болбосо материалды толук ачып көрсөтүү керек деп эсептесе).

Тренерге маанилүү! Акча кыймылынын булактары жана киреше булактары ар башка түшүнүктөр. Акчанын калганы/ акча агымынын натыйжасы жана пайда- бир эле нерсе эмес. Ушул темалар боюнча жемишсиз талкууларды болтурбоо үчүн убакытты кылдаттык менен пайдалануу, ошондой эле процесстин жүрүшү менен таанышуу жана даярдануу үчүн кесиптештер менен болгон сыноо сабактарын жүргүзүү сунушталат.

Ошентип, кирешелердин, чыгымдардын ар түрдүү категорияларын карп чыктык, эми мындан аркы иш үчүн ыңгайлуу таблица түзөлү:

Тренер флипчарттарга өтүп:

Эгерде эки флипчартты жакшылап карасаңыз, бири-бири менен тыгыз байланышкан категорияларды табасыз.

Суроо бериңиз же көрсөтүңүз: карыздарды алуу жана карыздарды төлөө; активдерди сатуу жана сатып алуу. калганы үй-бүлөлүк жана ишкердик кирешелерге жана чыгымдарга байланыштуу.

Карызды алуу жана карызды төлөө, активдерди сатуу жана мүлктү сатып алуу жөнүндө сураңыз же көрсөтүңүз, калгандары үй-бүлөнүн жана бизнестин киреше жана чыгашаларына байланыштуу болот. Ушундай жол менен тренер катышуучуларды кийинки талкууга даярдайт, флипчарттагы жазуулар жат көрүнбөйт

1-кадам флипчарт: Талкуу учурунда, мурунку флипчарттарга кайрылууну улантыңыз, ошондо катышуучулар отчеттун талкууда белгилеген, бирок бир кыйла **уюшкан түрдө** берилгенин көрө алышат:

1) Иштеп табабыз жана сарптайбыз: үй-бүлөнү же бизнести колдоо үчүн иштеп табабыз жана сарптайбыз. Жумушчу катары (эмгек акы, пенсия ж.б.) же бизнес ээлери катары иштеп табабыз. Бул биздин иш-аракетибиз.

2) Акчаны үнөмдөө максатында активдерди алабыз, андан кийин акча керек болгондо сатабыз: бул биздин инвестициялык иш-аракет.

3) Биз карыз алып, карыздарды төлөйбүз: карыз алганда акчанын көлөмү көбөйүп, милдеттенме көбөйөт, карызды төлөгөндө акча азайып, милдеттенме азаят.

2-флипчарт Ишибиздин ар бир түрү үчүн акчанын "агып кириши" жана "агып кетиши" кандайча болуп жаткандыгын конкреттештирип көрөлү.

Тренер багыттоочу суроолорду берүү менен 2 кадамда жазылгандай жазууларды жазат. Акча массасынын көбөйгөнүн же азайгандыгын көрсөткөн кошуу жана кемитүү белгилерине көңүлдөрдү бурат.

3-кадам флипчарт: ар бир жасалган иш-аракеттердин натыйжасында кандайдыр бир акчалай калдык калат. Тренер «акчалай калдык» деп жазат.

4,5,6-кадам флипчарт Ошентип, биз ар бир иш аракетибиздин натыйжасында кайсы бир аралыкта калган акчалай калдыкты эсептей алабыз(мисалы бир ай ичинде). Бирок бул дагы толук эмес. Анткени биз бул айды кандайдыр бир каражат менен баштаганбыз да, же колубузда акча бар эле, же банкта, жана да актив/мал жана карыздар менен.

Тренер категорияларды жазат, акчаны сол тарапка жана карыз менен активдерди оң тарапка жазуу сүнүшталат, эсеп жүргүзүүгө ыңгайлуу болушу үчүн. Биз карызга акча беришибиз мүмкүн. Бирок биз бул берилген карызды отчетко киргизбейбиз, эсеп жүргүзүүнүн ыңгайлуулугу үчүн. Негизинен эсеп жүргүү керек, өзүнчө инвестиция катары эсептөөгө болот, же кемитүү белгиси менен чыгарып. Карызды кайрып алганда кошуу менен киргизип коюуга болот. Кээ бир бизнесмендер үчүн карызга берилген каражат чоң сумманы түзүшү мүмкүн, бул учурда өзүнчө «кредиттик иш-чара» деп отчет жүргөзүүгө болот.

7-кадам флипчарт : Мисал: башталышы: Тренер катышуучулар менен бирдикте акчалай калдыкты эсептөө жүргүзөт, мисалдын жардамы менен. Суроо берет: карызды кандай кылалы, канча карызды бере алабыз?

Демек, бул отчет, эгерде дайыма жүргүзүлүп турса, карызды канча жана качан алабыз жана төлөй алабыз, качан топтоп жана инвестициялайбыз деп эсептей алабыз. 8-кадам флипчарт: Мисал: карызды кайтаруу: колубузда 130 бар эле, үнөмдөө менен дагы 50 калды, бардыгы 180. Активдерге зыяны келбей тургандай кылып 100дү төлөй алабыз.

Тренер сандардын кандайча өзгөрөөрүн көрсөтөт, б.а. акча кандайча кыймылдайт жана ал кайдан орун алат. эмне кылуу керек, карыздарды эмне кылуу керек, канча төлөй алабыз?

9-кадам флипчарт: Мисал: Көбүрөөк карызды төлөө: көбүрөөк карыз төлөөгө туура келсе(мисалы, банктык төлөмдөр), анда музоону сатууга тура келет, анткени көбүрөөк акча каражат таба албадык.

Тренер сандардын кандайча өзгөрөөрүн көрсөтөт, б.а. акча кандайча кыймылдайт жана ал кайдан орун алат.

10-кадам флипчарт: Мисалы: карызды төлөө жана мал сатып алуу. Музоо сатып алууга акча каражатын жумшоону сунуштоого болот, анда инвестиция менен калдык көрсөткүчү өзгөрөт.

Тренер сандардын кандайча өзгөрөөрүн көрсөтөт, б.а. акча кандайча кыймылдайт жана ал кайдан орун алат.

Негизгиси төмөнкү суроолорго көңүл буруу керек (1) карыздын деңгээлине (2) активдерди сатуу ылайыктуубу (3) кийинки айга акча каражатын калтыруу керектиги (ошондой эле сезондуулук менен байланыштырып, канча каражат кийинки айда бизнеске керек, жана башкалар). Бирок флипчартта көп чиймелөө менен баш айландыруунун кереги жок! Жогоруда көрсөтүлгөн мисалдарды келтирүү менен, башка мисалдарды оозеки санатып койсоңуз болот. Же башка түс менен жазсаңыз болот.

Акча каражаттарынын кыймылы жөнүндөгү отчет бизге акча каражатынын толук көрүнүшүн көрүүгө жардам берет, бул бизге качан инвестициялоо керектигин, качан сатуу керектигин, карызды качан төлөй алаарыбызды түшүнүүгө жардам берет деп эсептелген отчет. Демек, биз келечекке болжол жасай алсак, качан жана канча карызды мүлккө жана үй-бүлөгө зыян келтирбей төлөп бере аларыбызды көрө алабыз.

Акча каражаттарынын кыймылы жөнүндө отчет - бул бардык каржыларды башкаруунун негизги куралы, ошондуктан биздин милдет - аны толтурууну үйрөнүү!

6 кадам Үй-бүлөлүк бюджет менен бизнестин бюджетин бөлүү зарылчылыгы

Катышуучулардын эсине салуу үчүн “киреше” жана “чыгашалар” жөнүндөгү флипчартка кайрылыңыз. Катышуучулар эстегенине көңүл буруңуз.

Сиздердин оюңузда боюнча

Тренер (кирешелердин жана чыгашалардын тизмесин кайрадан көрсөтөт)

Сиздин оюңузча, бул тизмелерде өзүнчө - башка бюджет катары бөлүнө турган категориялар барбы?

Максаты: катышуучуларга бизнес жүргүзүү жана айыл чарба иш-аракеттерине байланыштуу айрым категориялар бар экендигин түшүнүү.

Бизнес бюджети көпчүлүк учурда үй-бүлө менен тыгыз байланышта болгонун карабастан, иш жүзүндө бизнестеги жана үй-бүлөдөгү акчанын кыймылы ар кандай мыйзамдарга баш ийип, ар кандай максаттарды көздөйт : үй-бүлөлүк бюджет үй-бүлөлүк максаттарга кантип жетүүгө боло тургандыгы жөнүндө түшүнүк берет жана бизнес бюджетин бизнестин абалын анализдөөгө жана бизнеске байланыштуу маалыматтардын негизинде маанилүү чечимдерди кабыл алууга жардам берет.

Эми бир мисал менен биз бизнестин кирешелүүлүгү жөнүндө толук түшүнүккө ээ болуу жана анын өзүнчө эсепке алуу эмне үчүн маанилүү экендигин карап чыгабыз.

Оюн уюштуруу:

Катышуучулардан орундарынан туруп, иш -чара өтүүчү бөлмө бөлүгүнө өтүүсүн сураныңыз.

Катышуучуларды ачык мейкиндиктин тегерегинде, же үстөлдүн тегерегинде турууну сураныңыз.

Маанилүү: Методду / жумуш ордун тандоодо, бардык катышуучулар катыша алаарын текшериниз.

Эгерде орун аз болсо, анда кээ бир катышуучулар активдүү, башкалары артта калып, кызыгуусун жоготуп алуу коркунучу бар. Раунддар уланып жатканда, баары катышып жатканына же процессти дайыма ээрчип жатканына ынаныла.

Мисалы: Кадимки бир мисалды алалы:

1 үй-бүлө картошка өндүрөт жана сатат, бул алардын бизнеси. Аларда бир аз сандагы мал бар (эки музоо), алар негизинен мүлк катары колдонулат жана майрамдарда же өзгөчө кырдаалдарга сакталат. Картошканын түшүмү жана жалпы эле мезгил жаман болбогонун, жыйынтыгында

100 с үнөмдөлгөнүн үй-бүлө билет. Үй-бүлө керектүү нерселердин бардыгын эсепке алышкан жок, бирок болжол менен негизги кеткен эсептерди билет. Эң негизгиси, алар баардыгын төлөй алышты жана дагы 100с калды деп эсептешет.

1 Раунд Сураңыз: биз азыркы учурда эмне билебиз? Жооп: ай өттү, бардык чыгымдар жабылды, 100 с үнөмдөлүп калды. Биздин билгенибиз ушул.

Конверттерди таратып бериңиз, конверттерде биздин бюджеттин статьялары жазылган, биз аларды талдайбыз деп айтыңыз.

2 Раунд Катышуучуларды конверттерди ачып, столго (полго) карточкаларды коюуну сураныңыз. Сизге азыр жазууларды бир тарапка, кирешелерди бир тарапка чыгашаларды топтоп 2 мамычага чогултуу керектигин айтыңыз. Катышуучулардын жардамы менен карточкаларды жылдырыңыз. Чогуу эсептеңиздер(бардык киреше 1000, чыгаша 900). Эми кандай маалыматты билдиниздер? Багыттоочу суроолорду берүү менен төмөнкү чечимге алып келиңиз.

Азыр бир аз анык болуп, канча акча кайдан жана кантип келгени жана эмнеге коротулганы түшүнүктүү болуп калды. Чыгаша көбүрөөк болгонун байкоого болот, ремонтко 50 с кеткенин, чыгашаларды жабуу үчүн музоону сатууга туура келгенин көрүүгө болот. Чыгашалар үчүн музоону сатууга туура келгенин баса көрсөтүңүз! Бул чечим туура болдубу? Мүмкүн, чыгашаларды азайтуу керек эле, алдын ала так эсеп жүргүзүү менен. Бизнес көбүрөөк кирешелүү болгонун, кирешенин негизги бөлүгүн түзгөнүн көрүп жатабыз (1000 ден 500).

3 Раунд : Эми бизнес боюнча чыгаша жана кирешелерди 2 мамычага бөлүп чыгыңыздар Жыйынтыгында 4 мамыча үй-бүлөлүк жана бизнестик киреше чыгаша тизилиши керек. катышуучулар менен транспорт чыгымдарын тен экиге (бизнеске жана үй-бүлөгө) бөлүп койсоңор болот экенин сүйлөшүп алыңыз. Музоону сатуудан кирешени үй-бүлөгө киргизгиле, башында айтылгандай бул үй-бүлөнүн активи деп киргизилген.

Эгерде катышуучулар торпок сатуу бул бизнес деп ырастоону уланта беришсе, анда "20 башка чыгымдарды" бизнеске которгула, анткени бул малды кармоого кетүүчү чыгым жана бул иш жүзүндө керек толук сүрөттү көрүү үчүн бул жазууларды картошка бизнесинен да өзүнчө сактаңыз.

Системалаштырыңыз. Кандай сезим пайда болгонун сураңыз. Негизги суроолорду берип жатканда, төмөнкү жоопторду алууга аракет кылыңыз:

1) Ишкананын финансылык абалы кандай? Санап көрүңүз, балким жаңы карталарга үй - бүлөлүк (250 кошуу) жана бизнес (кемитүү 150) бюджеттин жыйынтыгын жазыңыз.

Азыр биз бизнес чыгымдары бизнестин кирешесинен көп болуп калганын көрүп жатабыз (500 киреше жана 650 чыгашалар, анткени 100 транспорттук чыгымдар үй -бүлөлүк бюджетке да байланыштуу, анда, мисалы, анын жарымы бизнеске, башкача айтканда 50) .

2) Бизнес кирешелүү болдубу? Жалпысынан алганда бизнес кирешелүү болгон деп айта алабыз. Эгерде бизнес болбосо, үй -бүлөнүн материалдык абалы жакшы болмок. Көңүл буруңуз: картошка тамак -аш үчүн да колдонулган деген талкуу болушу мүмкүн, узакка созбоо максатка ылайыктуу, бирок керек болсо бизнестеги чыгашаны "кемитүү 150" менен салыштырыңыз, анткени бул тамак -аш үчүн колдонулган картошканын баасы, мындай тамак-аш үчүн жылдык аракет кетирүү туурабы чечүү керек ...)

3) Музоо эмне үчүн сатылды? Белгилүү болгондой, үй -бүлөнүн кезексиз чыгымдары же учурдагы чыгымдары болгон үчүн эмес, тескерисинче, бизнес кирешелүү болбогондуктан (так 150гө).

Суроо бизнестин максатка ылайыктуулугу жана киреше менен пайданын пропорционалдуулугу жөнүндө пайда болот. Көрсө, торпок бизнестин уланышы үчүн сатылган экен.

4) Музоону сатууну жана үй -бүлөнүн жалпы аманатын салыштырыңыз. Кичинекей чыгымдын ордун толтуруу үчүн бүтүндөй музоону 150гө сатууга туура келди экен. Өзгөчө кырдаалда үнөмдөөнүн ушундай кымбат түрүн колдонуу максатка ылайыктуубу?

Маанилүү корутунду чыгарыңыз: биз кырдаал нормалдуу деп ойлодук, анткени үнөмдөөлөр бар жана өзгөчө чыгымдар жабылган, ал эми жакыныраак талдоонун жыйынтыгында үй -бүлөнүн топтогон каражаттары рентабелдүү эмес бизнести колдоо үчүн жумшалганы белгилүү болду. Биз үй -бүлөлүк бюджетти бизнестен ажыратмайынча, чыныгы сүрөттү көрө албайбыз. Бул эки бюджетти бири -биринен бөлүп кармоо керек!

4-раунд: чыгым карталарынын бирин алмаштырыңыз, мисалы, үрөн же жер семирткичтер үчүн (мурунку 100дүн ордуна 50 коюңуз, мисалы, үрөндөр арзандатуулар учурунда сатылып алынган, же алар аз сатылган, алар жогору сапатта жана башкалар). Чыгымдарды кыскартуу жагынан бизнестин эффективдүүлүгүн жогорулатуу зарылдыгы жөнүндө өз тыянагыңызды билдириңиз. Уруктарды же жер семирткичтерди сапаттуу же жакшы баада, арзандатуулар мезгилинде ж.б. сатып алуу зарылдыгы жөнүндө. 5 -раунд: Чыгымдарды азайтуунун чеги бар деп белгилеңиз (мисалы, биз үрөндүн же жер семирткичтерди баасын толугу менен жок кыла албайбыз), андыктан чыгымдарды азайтуу гана эмес, бизнестин эффективдүүлүгүн жогорулатуу да маанилүү. Үрөн чыгымдарынын картасын кайтарыңыз (100) жана азыр бизнестин кирешесин алмаштырыңыз, мисалы, 800. Бул киреше жагынан өндүрүмдүүлүктү жогорулатуунун мисалы: биз бирдей чыгымдар менен көбүрөөк киреше алабыз. Бирок кантип бизнесиңиздин кирешесин көбөйтө аласыз? Ишкердикти жакшыртуу, сатуу, жаңы технологияларды колдонуу, окутуу жана башкаларга байланыштуу. Калган элементтер эмне болот деп сураңыз? Эми музоону сатуунун кажети жок болуп калышы мүмкүн.

Белгилеңиз, бул мисалдар негизсиз үй -бүлөлүк чыгымдарды же кетирбөөгө мүмкүн болгон чыгымдарды чагылдырбайт, тилекке каршы, кээде үй -бүлөлөр таптакыр керек эмес нерсеге акча коротушат. "Тойго" сарптоонун мисалын бериңиз; мисалдагы кырдаалда бизнес кирешелүү болуп көрүнгөндө, бирок чындыгында андай эмес, мындай чыгымдар таптакыр туура келбейт. Кааласаңыз, кошумча аспектилерди талкуулап, сандарды өзгөртүп, эксперимент жүргүзүп, тыянактарды бириктире аласыз.

Жыйынтык: Эгерде биз бизнестин эсебин өзүнчө жүргүзбөсөк (3 -раундда болгондой), анда биз жагдайдын кандай экенин жана кайсыл жерин жакшыртуу керек экенин түшүнө албайбыз. Мына ошондуктан биз тренингибизде жагдайды толук көрүү жана каражаттарыбыздын кандайча колдонулуп жатканын билүү үчүн үй -бүлөлүк бюджеттен өзүнчө бизнестин финансылык агымдарын карайбыз.

Көңүл буруңуз: тренер катышуучулардын туура эмес тыянак чыгарбоосун камсыз кылышы керек, мисалы: бизнес кылуунун кажети жоктугун же бизнес дайыма натыйжасыз экенин ж.б.у.с. жана маанилүү чечимдерди кабыл алуу тыянагын чыгарбоо керек.

Катышуучуларды жумуштарына кайтуусун сураныңыз.

7-кадам Акчанын кыймылы жөнүндө отчет презентация

Акчанын кыймылы жөнүндөгү таблицкага кайрылыңыз аны көрсөтүү менен: Жогорудагы көнүгүүдөн биз үй-бүлөнүн бюджетти менен бизнестин бюджетине өз өзүнчө талдоо жүргүзүү керек экендигин көрдүк. Демек бизге 2 отчет керек экендиги келип чыгат.

А1 үй-бүлөнүн акча кыймылы жана бизнестин акча кыймылы таблицаларын көрсөтүп таратып берип жыйынтык чыгарыңыз: 1 таблицада жалаң үй-бүлөнүн 2 таблица жалаң бизнестин акча кыймылын, кирешесин жана чыгашасын көрсөтөт.

8-кадам сессиянын жыйынтыгын чыгаруу менен эсептөөгө өтүү

Жыйынтык чыгарыңыз:

Ошентип биз финансылык талдоонун жана пландоонун башкы инструменти болуп Акча кыймылы жөнүндөгү отчет экендигин билдик.

Үй -бүлөдөгү финансылык абалга жана бизнестеги финансылык абалга өзүнчө анализ жүргүзүү зарыл экенин билдик. Албетте, алар бири -бири менен байланышкан, бирок биз ар кандай чечимдерди кабыл алуу үчүн кырдаалды өз өзүнчө карашыбыз керек. Ошондуктан, бизде эки отчет болот.

Биз аларды толтура баштайбыз. Бул үчүн биринчи кезекте кирешелерди жана чыгашаларды эсептеп чыгышыбыз керек, биз муну "бюджет" деп атайбыз.

Осмонбектин үй-бүлөсүнүн тарыхы

Фермер Осмонбек пенсионер ата-энеси, аялы Гүлнара жана үч баласы болуп бийик тоолуу аймактагы айылда жашайт. Алардын чакан үйү, ошондой эле 2 гектар жеке менчик жери бар. Үй-бүлөнүн кирешелеринин булагы болуп жашылча (картөшкө) талаалары жана 2 уйу менен 10 коюнан турган чоң эмес мал чарба фермасы эсептелет.

Ынтымактуу үй-бүлө мүчөлөрүнүн бардыгы фермада эмгектенет. Осмонбек өз чарбасына баш-көз болот, бирок негизинен талаалары менен алектенет. Ата-энеси – Алибек менен Гулиза – пенсияда жана оор жумуш аткара алышпайт, бирок үй-бүлөгө чарба жүргүзүүгө жардам беришет. Атасы – электрик, апасы – саанчы – фермада эң керектүүлөр.

Осмонбектин аялы Гүлнара – адистиги боюнча фельдшер. Ал үй чарбасын жүргүзөт, ошондой эле Осмонбекке фермада жардам берет: малдын саламаттыгына көз салат, уйларды тоюттандырат, жуунтат, саайт.

Улуу баласы Азат жакында эле аскерден кайтып келди, ал дагы ата-энесине жардам берет – мал жаят, ошондой эле азыктарды базарга алып барат. Кичүү уулу Марат менен кызы Элнур – мектеп окуучулары. Алар деле мектеп сабактарынан жана оюндарынан бош убактысында ыракаттануу менен иш кылышат – түшүм жыйнашат, өз убагында сугарууга жардам беришет.

Айылдагы бардык элдердикиндей эле, Осмонбектин үй-бүлөсүнүн кирешелери деле дайыма болуп турбайт: кээде сонун пайда көргөн айлар болот, кээде иш жүрбөгөн мезгилдер да болот. Кээде үй-бүлөнүн кандайдыр бир сумманы узак мөөнөттүү муктаждыктарга бөлүп алып койгонго мүмкүнчүлүгү бар болот, кээде бул үнөмдөөлөр арзан баада мал сатып алууга кетет: мындай мүмкүнчүлүктөр күтүүсүз болуп калгандыктан, алдын-ала пландоо оор эле болот. Эгер Осмонбек мал сатып алган болсо, үй-бүлөдө баары билет: андан көп убакытка чейин акчалай пайда чыкпашы мүмкүн. Бирок кээде Осмонбек пайдалуу бүтүмдөрдү ишке ашырат, анда үй-бүлөсү сүйүнүп, акча чыгымдай алышы мүмкүн. Анда-санда Осмонбектин иниси Манас негизинен ата-энесине колдоо иретинде алыстан акча салып калат.

Ошондуктан, жалпысынан алганда, көп эле учурда эмгек акы алганга чейин, кээде болсо андан да көбүрөөк мөөнөткө карызга акча алууга туура келет. Башкасынан тышкары, чоң эне да ооруп жатат, туугандардын салтанаттарына да үй-бүлө ыракаттануу менен катышат, ал эми мунун баары үй-бүлөнүн финансылык абалына таасирин тийгизет. Анын үстүнө үй-бүлө Азатты жакын арада үйлөндүрүүнү ойлонуп жаткан кези...

Акча кыймылы жөнүндөгү лекцияга жана флипчартты толтурууга түшүндүрмө

1 Флипчарт кадам:

Акча кыймылы

1) Иштеп табабыз жана сарптайбыз

- 2) активдерди алабыз жана сатабыз
- 3) Биз карыз алып, карыздарды төлөйбүз

2 флипчарт кадам:

Акча кыймылы

- 1) Иштеп табабыз жана сарптайбыз
 - + киреше
 - чыгаша
- 2) активдерди алабыз жана сатабыз
 - +активдерди сатуу
 - актив сатып алуу
- 3) Биз карыз алып, карыздарды төлөйбүз
 - + карыз алуу
 - карыз төлөө

3 флипчарт кадам:

Акча кыймылы

- 1)Иштеп табабыз жана сарптайбыз
 - + киреше
 - чыгаша
- 2) активдерди алабыз жана сатабыз
 - +активдерди сатуу
 - актив сатып алуу
- 3) Биз карыз алып, карыздарды төлөйбүз
 - + карыз алуу
 - карыз төлөө

4 флипчарт кадам:

Акча кыймылы

Баштапкы абалы _____

- 1) Иштеп табабыз жана сарптайбыз
 - + киреше
 - чыгаша

Акчалай калдык:
- 2) активдерди алабыз жана сатабыз
 - +активдерди сатуу
 - актив сатып алуу

Акчалай калдык:
- 3) Биз карыз алып, карыздарды төлөйбүз
 - + карыз алуу
 - карыз төлөө

Акчалай калдык:

Акыркы абалы _____

5 флипчарт кадам:

Акча кыймылы

Баштапкы абалы акча _____

Баштапкы абалы карыз _____

1) Иштеп табабыз жана сарптайбыз

+ киреше

-чыгаша

Акчалай калдык:

2) активдерди алабыз жана сатабыз

+активдерди сатуу

- актив сатып алуу

Акчалай калдык:

3) Биз карыз алып, карыздарды төлөйбүз

+ карыз алуу

- карыз төлөө

Акчалай калдык:

Акыркы абалы _____

Акыркы абалы карыз _____

6 флипчарт кадам:

Акча кыймылы Отчет

Баштапкы абалы акча _____

Баштапкы абалы карыз _____

Баштапкы абалы актив _____

1) Иштеп табабыз жана сарптайбыз

+ киреше

-чыгаша

Акчалай калдык:

2) активдерди алабыз жана сатабыз

+активдерди сатуу

- актив сатып алуу

Акчалай калдык:

3) Биз карыз алып, карыздарды төлөйбүз

+ карыз алуу

- карыз төлөө

Акчалай калдык:

Акыркы абалы _____

Акыркы абалы карыз _____

Акыркы абалы актив _____

7 флипчарт кадам:

Акча кыймылы Отчет

Баштапкы абалы акча 130

Баштапкы абалы карыз 320

Баштапкы абалы актив 2 мүзoo

1) Иштеп табабыз жана сарптайбыз

+ киреше 700

-чыгаша 650

Акчалай калдык: 50

2) активдерди алабыз жана сатабыз

+активдерди сатуу

- актив сатып алуу

Акчалай калдык:

3) Биз карыз алып, карыздарды төлөйбүз

+ карыз алуу

- карыз төлөө

Акчалай калдык:

Акыркы абалы _____

Акыркы абалы карыз _____

Акыркы абалы актив _____

Суроо : карызды эмне кылуу керек?(үй-бүлөнүн 180с бар)

8 флипчарт кадам:

Акча кыймылы Отчет

Баштапкы абалы акча 130

Баштапкы абалы карыз 320

Баштапкы абалы актив 2 музoo

1) Иштеп табабыз жана сарптайбыз (бюджет)

+ киреше 700

-чыгаша 650

Акчалай калдык: +50

2) активдерди алабыз жана сатабыз

+активдерди сатуу

- актив сатып алуу

Акчалай калдык:

3) Биз карыз алып, карыздарды төлөйбүз

+ карыз алуу 0

- карыз төлөө 100

Акчалай калдык:-100

Акыркы абалы 80

Акыркы абалы карыз 220

Акыркы абалы актив _____

Карыздын көбүн толоо керек болсо, кобууроок иштеп табуу керек же активдерди сатууга туура келет.

9 флипчарт кадам:

Акча кыймылы Отчет

Баштапкы абалы акча 130

Баштапкы абалы карыз 320

Баштапкы абалы актив 2 музoo

1) Иштеп табабыз жана сарптайбыз (бюджет)

+ киреше 700

-чыгаша 650

Акчалай калдык: +50

2) активдерди алабыз жана сатабыз

+активдерди сатуу мисалы 200 (1 музоо сатылды)

- актив сатып алуу

Акчалай калдык: 200

3) Биз карыз алып, карыздарды төлөйбүз

+ карыз алуу 0

- карыз төлөө 100 жана 200

Акчалай калдык:-100 жана м-200

Акыркы абалы 80

Акыркы абалы карыз 220

Акыркы абалы актив 1 музоо

10 флипчарт кадам:

Акча кыймылы Отчет

Баштапкы абалы акча 130

Баштапкы абалы карыз 320

Баштапкы абалы актив 2 музоо

1) Иштеп табабыз жана сарптайбыз (бюджет)

+ киреше 700

-чыгаша 650

Акчалай калдык: +50

2) активдерди алабыз жана сатабыз

+активдерди сатуу мисалы 200 (1 музоо сатылды)

- актив сатып алуу -50 (1 козу сатып алынды)

Акчалай калдык: (200 чийип) +150

3) Биз карыз алып, карыздарды төлөйбүз

+ карыз алуу 0

- карыз төлөө 100 жана 200= 300

Акчалай калдык:-100 жана -200= -300

Акыркы абалы 30

Акыркы абалы карыз 20

Акыркы абалы актив 1 музоо+1 козу

“Бизнести үй-бүлөлүк финансыдан бөлүү” көнүгүүсү үчүн даярдык:

13 конверт

13 керектүү конверттер, 2 же 3 кошумча (мисалы “киреше 800” жана “үрөндөр үчүн чыгаша 50”) конверттин озундо статьянын аты, ичинде кеошмча карточка салынып сан жазылган (“акча”) жана текст бар конверттегидей эле.

Тренердин ишин женилдетуу учун, киреше менен чыгаша ар башка түс менен жазылганы жакшыраак болот:

1) “Картошка сатуудан акча” (конверттин ичинде “картошка сатуудан акча 500”)

2) Музоо сатуудан акча (музоо сатуудан акча 150)

3) Айлык акы (айлык акы 100)

4) Акчалай которуу (акчалай которуу 100)

- 5) Пенсиялар (пенсиялар 50)
- 6) Башка кирешелер (белектер 50)
- 7) Жер семирткичтерге, картошкага чыгаша (жер семирткичтерге чыгаша 300)
- 8) Жумушчу кучко, картошкага чыгаша (жумушчу кучко чыгаша 200)
- 9) Урондорго , картошкага чыгаша (урондорго чыгаша 100)
- 10) Транспортко чыгаша (транспортко чыгаша 100, же 50дон 2 карточка)
- 11) Мектепке чыгаша (мектепке чыгаша 50)
- 12) Тамак ашка жана үй иштерине чыгаша(тамак аш жана үй иштерине чыгаша 100)
- 13) Кутуусуз чыгаша (кутуусуз чыгаша 30, автомобилдин сынышы)
- 14) Башка чыгашалар(башка чыгашалар 20)

Карточкаларда текст жана сан болушу керек! Айлык, жемиш жашылча сатуу, бизнес, мал сатуу, киреше, үй-бүлөнүн бюджетти:

- 1 киреше
- 2 Чыгаша
- 3 карыз
- 4 уномдоо

Сессия Б: Бюджет тузуу жана акча кыймылынын отчету

Сессиянын милдеттери: Катышуучулар

- Үй-бүлөнүн жана бизнестин бюджетин эсептоо кондумдорун алат
- Үй-бүлөнүн жана бизнестин акча кыймылын талдайт
- Жазуу жузундо учет жургузуунун жана талдоонун артыкчылыктарын карап корот
- Финасыны башкарууда биринчи кадам бул жазуу турундо эсеп жургузуу экендигине ынанат
- Акчанын киришин жана чыгышын эсеп жургузуу керектигине ынанат
- Оз бизнесинин бюджетин тузуп корот

Таратуучу материал:

- Жонокой карандаш
- Б1 Осмонбек Үй-бүлөнүн бюджетти (бланк)
- Б2 Осмонбек Бизнестин бюджетти(бланк)
- Б3 Үй-бүлөнүн Осмонбектин үй китеби
- Б 4 Осмонбек Үй-бүлөнүн бюджетти (жооптор)
- Б 5 Осмонбек Бизнестин бюджетти(жооптор)
- Б 6 кошумча маалымат: финансылык иште дагы эмне болду эле?
- Б7 Осмонбек Үй-бүлөнүн акча кыймылы (жооп)
- Б8 Осмонбек Бизнестин акча кыймылы (жооп)
- Б 9 Бизнестин бюджетти
- Б 10 Үй-бүлөнүн бюджетти

- **1 кадам** Осмонбектин бюджеттери: үй-бүлөнүн, бизнестин(толтуруу)
- **2 кадам** Бюджет боюнча жыйынтыкты талкуулоо
- **3 кадам** Үй-бүлөнүн жана бизнестин “Акча кыймылы” башталышы
- **4 кадам** Үй-бүлөнүн “Акча кыймылы” толтуруу
- **5 кадам** Бизнестин “Акча кыймылы” толтуруу
- **6 кадам** Жыйынтык талкуу акча кыймылынын отчетунун озгочолугу боюнча

1 кадам Осмонбектин бюджеттери: үй-бүлөнүн, бизнестин(толтуруу)

Эстетиниз: *Биздин милдет акчанын кыймылы боюнча отчетторду толтуруу. Биринчиден, биз иштин натыйжаларын эсептешибиз керек, башкача айтканда, киреше жана чыгашаларды. Бул үчүн бизге атайын таблицалар керек. Мен сиздерге үй-бүлөнүн жана бизнестин бюджеттери боюнча таблицаларды берем.*

Б1 Осмонбек үй-бүлөнүн бюджеттери менен Б2 Осмонбек бизнестин бюджеттери таблицаларын таратып бериниз

Тренер көңүл бурсун: биринчи чыгаша анан кирешелер турат. Бизнестеги акча кирешеси эң артында жазылган. Бул эң акырында бизнестин акчасы керек беле же жокпу ошону корсотуш үчүн турат. Суроолор болсо кийинки конугуудон кийин келебиз деп жооп беруу керек.

Демек, бюджетти бир жумага, бир айга же бир жылга же андан узак мөөнөткө түзсө болот, эң негизгиси сандар болушу зарыл. Мисалы, бул таблица эки айга эсептелген. Бирок сандарды кайдан алса болот?

Ноябрь айында финансылык сабаттуулук боюнча тренингге катышкандан кийин, Осмонбек бардык кирешелер менен чыгашаларды так эсепке алууну чечти, ошондуктан анын колунда азыр "үй китеби" бар. Анда декабрь айынын бардык маалыматтары камтылган, бирок бул маалыматтар бир-бирине аралашкан, Осмонбек эптеп-септеп жазганга жетишкен, үй-бүлөнүн кирешеси менен чыгашасын ишкердиктин кирешеси менен чыгашасынан бөлүп алганга чейин. Даталарын да жазып койгон жок. Каржылык абалды толук анализдөө жана 2021-жылга план түзүү үчүн мунун баарын жаңы жылда калыбына келтирер деп чечти. Биз ага заыр жардам беребиз.

- Б3 Осмонбекти үй-бүлөсүнү үй китеби таратылып берилет

Бул таблицаны толтурууну сураныңыз: толтурууну карандаш менен жүргүзгөн жакшы.

Катышуучулардын толтуруп жатканын карап чыгыңыз, Багытточу суроолор менен каталарды ондоого жардам бериниз.

Убакыт тар болсо катышуучулар бир аз иштегенден кийин даяр жоопторду таратып бериниз же чогуу чон флипчартта толтуруңуз.

2 кадам Бюджет боюнча жыйынтыкты талкуулоо

Талкуулоонун алдында бардыгында туура толтурулган таблица экендигин карап чыгыңыз же Б 4 Осмонбек Үй-бүлөнүн бюджеттери (жооптор) жана Б 5 Осмонбек Бизнестин бюджеттери(жооптор) таратып бериниз. Баш аламандык болбошу үчүн мурдагы таблицаларды алып салууну сураныңыз.

Талкууну баштаңыз:

1) Жыйынтыгы кандай? Бизнес чөйрөсүндө чыгымдар кирешеден аз болуп, таза баланста 75094 сом калган, ал эми үй-бүлөдө кирешеден көп чыгым болгон.

2) Алар үй-бүлөлүк бюджеттин бул "тешигин" кантип жапканы азырынча бизге белгисиз. Кандай варианттар бар? Балким, үй-бүлө өзү топтогон акчаларын колдонушкандыр, же Осмонбек бизнестен түшкөн пайданын бир бөлүгүн которгондур (анын 75094 калган), же алар койлорду же башка мүлктөрдү сатышкандыр. Бул боюнча азырынча маалымат жок, бул жөнүндө тапшырманын кийинки бөлүгүнөн билебиз.

3) Бул көнүгүү пайдалуубу? Ооба, бул үй-бүлөлүк бюджеттин жана бизнестин бюджетинин көрүнүшүн тышкы суммаларды, карыздарды, жыйымдарды жана мурдагы убакыттын башка натыйжаларын эске албастан көрүүгө жардам берет, башкача айтканда, биз көрсөтүлгөн мөөнөттөгү иштеп тапкан жана

сарптаган нерселердин так көрүнүшүн көрөбүз. Биздин акыркы максатыбыз алдыдагы жылды пландаштыруу, демек, өткөн ушул сыяктуу мезгилдеги маалыматтар канчалык так болсо, пландаштыруу оңой болот жана банк менен сүйлөшүү оңой.

4) Бул таблица бир эмес, эки айга түзүлгөн. Бул сизге кандай таасир калтырды? Ал пайдалуу, бирок көшөгө артында көп нерсе калды. Мисалы, ушул эки айдагы киреше менен чыгашанын айырмасы көрүнбөйт жана бул кийинки жылга пландаштырууну татаалдаштырышы мүмкүн. Ушул айларда бизнестин кирешесинде айырма болгон-болбогону дагы белгисиз. Ноябрьга караганда декабрь жакшы болобу же тескерисинче? Чыныгы маалыматтарга таянып, мындан ары дагы пландаштырууну каалагандыктан, кирешелер менен чыгашалардын мезгилдүүлүгү пландаштыруу үчүн чоң мааниге ээ болгондуктан, бул маалыматтар ар бир айда бөлүнүп жазылса жакшы болмок.

5) Жазуу жүзүндөгү иш кагаздарын жүргүзүү канчалык пайдалуу экендигин белгилеп коюңуз. Осмонбек «бардыгын кагазга түшүрүп» эле турганы менен, үй-бүлөдө гана эмес, бизнес чөйрөсүндө да кырдаалды анализдөөнү жеңилдетти.

3 кадам Үй-бүлөнүн жана бизнестин "Акча кыймылы" башталышы

Биз бул көнүгүүнү эмне үчүн жүргүздүк? Биздин финансыны башкаруудагы эң башкы куралыбыз кайсы отчет же кайсы инструмент?

Жооп: Акча каражаттарынын кыймылы жөнүндө отчетту жана бул ишти сандарды билүү жана отчетко киргизүү үчүн жүргүздүк.

Эми биз сиздер менен отчетторубузду толтурууга киришүүгө даярбыз. Сураныч, эсептөө жыйынтыгын "A1 Осмонбек: ҮЙ -БҮЛӨ акча кыймылы" жана "A2 Осмонбек: БИЗНЕС акча кыймылы" таблицаларына жазыңыз - бул финансылык отчетту толтуруунун биринчи кадамы.

Катышуучулар бул эки отчетту толтурушун күтүңүз: Бүт үй –бүлөнүн акча кыймылы:

+ Киреше + 97 138

- Чыгымдар -119 978

(1) Акча калдыгы: -22,840

4 -кадам: "ҮЙ –БҮЛӨнүн акча кыймылы". Толтуруу

Маалымат берүү:

Албетте, үй -бүлө башка каржылык иштерди да аткарган. Осмонбек үй -бүлө менен сүйлөштү жана алар чогуу акча кыймылынын толук сүрөтүн калыбына келтиришти. Белгилүү болгондой, бул үй -бүлө ноябрга чейин эле бир нече акцияга ээ болушкан жана алар дагы кээ бир малдарын сатышкан. Эми бул каржылык абалга кандай таасир эткенин көрөбүз.

"B6 Кошумча маалымат: Финансылык ишмердүүлүктө эмне болду" деген маалыматты алыңыз, үй -бүлөлүк финансы бөлүмүн үн чыгарып окуп, катышуучулар эми үй чарбасынын акча кыймылы боюнча отчетту толтура турганын айткыла.

Таркатуу: "B6 Кошумча маалымат: Финансылык ишмердүүлүктө дагы эмне болду?"

Катышуучулар отчетту толтурушат, тренер анын аткарылышын көзөмөлдөйт жана керек болсо каталарды оңдойт.

Тренер "B7 Осмонбек: Үй -бүлөнүн акчасынын кыймылы (жооптор)" деген туура жоопторду тарата алат. Мурдагы кагаздарды алып салууну сураныңыз (баш аламандыкты болтурбоо үчүн жана столдо эң акыркы отчет калуусу үчүн).

Кошуу белгиси бул акчанын келиши, ал эми кемитүү белгиси - бул акча кыймылынын жанына кошуу же кемитүү белгилерин коюу дайыма пайдалуу экенин көрсөтүңүз. Бул акыркы эсептөөлөрдө чаташпоого жардам берет.

Талкуу милдеттүү эмес. Бул этапта, эң башкысы, сандар кайдан келгенин баары түшүнөт. Тренер толтуруунун жүрүшүндө же эсептин аягында бүт топко өзү түшүндүрө алат.

5 -кадам: "Бизнестин акча кыймылы". Толтуруу

Эми, 4 -кадамды жана Бизнестеги Акча кыймылынын отчету боюнча бүт процессти кайталаңыз.

- катышуучулар отчетту толтурушат, тренер анын аткарылышын көзөмөлдөйт жана керек болсо каталарды оңдойт. Бардык катышуучулар эсептеп бүтөөрү менен тренер "B8 Осмонбек: Бизнес акча кыймылы (Жооптор)" деген туура жоопторду таратат жана долбоорлорду алып салууну суранат.

Учурда, катышуучулар алдында отчетторду, башкача айтканда, "B7 Осмонбек: Үй -бүлөлүк акчанын кыймылы (жооптор)" жана "B8 Осмонбек: Ишкердиктин акчаларынын кыймылы (жооптору)" болушу керек.

6-кадам: Акча агымы боюнча отчеттун артыкчылыктары жөнүндө талкууну жыйынтыктоо

Эскерте кетсек, Осмонбектин үй китебинин маалыматына жана кошумча маалыматка ылайык, катышуучулар финансылык абалды кылдат талдай алышты. Бул жазууларды (үй китеби ж. Б.) акча кыймылынын отчету менен салыштырыңыз. Бул чындык эмеспи, отчеттор ишенимдүү көрүнөт, акчанын толук кыймылын көрсөтөт!

Балансты жыйынтыктап, сураңыз: Канча акча бар? Үй -бүлөдөгү абал кандай? Бизнестин абалы кандай?

Суроо: Бул көнүгүүдөн кийинки ойлор кандай?

Мүмкүн болгон пикирлерди топ менен талкуулап, төмөнкү негизги ойлорду баса белгилөөгө аракет кылыңыз:

1. Биз үй -бүлөлүк чыгымдар үй -бүлөнүн мурунку аманаттарынын эсебинен жабылганын көрдүк, анткени Осмонбек бизнес боюнча карызын төлөөнү пландагандыктан кирешенин бир бөлүгүн үй -бүлөгө берген эмес. Андыктан үйдөгү үнөмдөө азайды, бирок бизнесте карыздар калган жок.
2. Көрүнүп тургандай, накталай акчанын да, малдын да балансын эсепке алганыбыз абдан ыңгайлуу. Экөө тең бюджетке таасир эте тургандыктан, алар жазылышы керек жана тандоо бар: же үй -бүлөлүк бюджетте малды көрсөтүңүз (сунушталат), же бизнесте, бирок эң негизгиси: бир гана жолу.
3. Акча каражатынын кредитке же карызга алынганы бюджетте көрсөтүлүүгө тийиш, мурда болгон карыздардан жана кредиттерден башка. Бул мисалда, кошуналардан үй -бүлөлүк чыгымдар үчүн акча карызга алышкан, анткени карыз үй -бүлөлүк бюджетте көрсөтүлгөн. Ал эми 40,000 кредити бизнес үчүн алынгандыктан, бизнестен төлөндү.
(Албетте, Осмонбек бизнеске алынган 40 000ди үй -бүлөсүнө которсо, анан карыздын төлөнгөндүгүн үй -бүлөлүк отчетко жазса, бул арифметикалык ката болбойт, бирок бул идеалдуу эмес).
4. Осмонбек бизнестен тиричилик муктаждыктарына акча бөлгөндө эмне болмок? Ал карызды төлөй алмак эмес.
5. Осмонбек карызды төлөбөгөндө эмне болмок? Чоң сумма колдо калат, бирок карыздар да калмак.
6. Банк азыр акча талап кылган жок болчу. Банкка төлөөнү кечиктирүүгө мүмкүн болсо да, аманаттарды курмандыкка чалууга туура келди. Ал эми Осмонбекте болгону 19500 калды. Балким, карызды март айында төлөгөндө жакшы болмок? Катышуучулар өз ойлору менен бөлүшө алышат, бирок туура жоопту кийинки сезондун финансылык абалын эсептеп чыкмайынча билбейбиз! Муну кийинки сессияда жасайбыз.
7. Осмонбек калган 19500 менен эмне кылат? Аны үй -бүлөлүк бюджетке берсе болобу же бизнесте калтырыш керекпи? Азырынча Осмонбек бул сумма толугу менен керек болот деп эсептейт. Жооп Осмонбекке кийинки сезонго канча акча керектигине байланыштуу. Келерки жылдын божомолун эсептегенде билебиз.
8. Бул отчеттор өткөн мезгил үчүн жасалганын, башкача айтканда, бардык сандар белгилүү болгонун белгилеп, жалпылаңыз. Бул отчеттор өз убагында жазууну гана талап кылат. Катышуучулар бул ишти үй -бүлөсү үчүн кайталай алабы?

Сессия С: Карызбы же Топтообу?

Сессиянын милдеттери: Катмышуучулар

- Үй -бүлөлүк бюджет үчүн үнөмдөөнүн жана карыз алуунун кесепеттерин түшүнүшөт
- Керектөө максаттары үчүн кредиттен эмес, топтоодон каржылоо туура деген ойго кошулушат
- Ийгиликтүү топтоонун эрежелерин кабыл алышат
- Келечекке бизнестин акча кыймылы боюнча план түзүүнү үйрөнүшөт
- Кредиттик муктаждыктарды эсептөө үчүн акча кыймылынын планын колдонууну карап көрүшөт
- Ишкердигинин кредиттик жөндөмдүүлүгүн баалоону үйрөнүшөт

Таратууга:

- С1 салыштыруу: КРЕДИТ же ТОПТОО?
- С2 ийгиликтүү топтоо эрежелери
- С3 Келечектеги мезгилге бизнестин бюджетти
- С4 БИЗНЕСТин келечектеги мезгил үчүн акча кыймылы
- С5 Үй-бүлөнүн келечектеги мезгил үчүн бюджетти
- С6 Үй-бүлөнүн келечектеги мезгил үчүн акча кыймылы

Тренерге колдонмолор:

- "Эшиктерди алуу" 1 -кадам үчүн көнүгүү жабдуулары, колдонмонун аягындагы көрсөтмөлөрдү караңыз
- тренер 1 -этапта көнүгүү үчүн бошураак жерди тандашы керек, анткени катышуучулар ары -бери жылышы керек.
- Сүрөттөр / окуу материалдары: ТП3, ТП4, чоңойтулган, 1ден ар бир топ үчүн, дубалга бекитүү үчүн (таркатуунун кажети жок)

Сессиянын планы:

- 1 -кадам: Карыз алуу же топтоо? оюн
- 2 -кадам: Ийгиликтүү топтоо эрежелери
- 3 -кадам: Керектүү насыянын суммасын эсептөө

1 -кадам: Карыз алуу же топтоо?

Тренер үчүн: биринчиден, шарттарды айтып, анан гана топторду командаларга бөлгүлө.

Терминдер ачык, так, жай окулушу керек, ошондо катышуучулар аларды эстеп калышат. Жакшылап жаттоо үчүн негизги ойлорду кайталоо керек.

Эми биз карыз алуу жана үнөмдөө темасына кайрылып, мисал келтирип, бюджеттин беренелери, үнөмдөө жана карыздар кандайча өзгөрүп жаткандыгын карап көрөлү. Бул сабакты оюн түрүндө өткөрөбүз.

Бизде эки үй-бүлө бар дейли, азыр марттын аягы, үй-бүлөлөрдүн материалдык абалы бирдей, айына 450 с алышат, 300 с сарпташат жана үйгө жаңы эшик сатып алгылары келишет. Эшиктер 350 с турат.

Айылда банктан насыя алуу мүмкүнчүлүгү бар. Эшиктердин баасы 350 с . Насыянын шарттары: сиз 350 с алсаңыз болот, бирок 400 с кайтарып, үч айдын ичинде 100 с , 150 с жана 150 с график боюнча төлөп бересиз.

Бул баштапкы шарттар. Эми биз командаларга бөлүнөбүз.

Тренер үчүн: адегенде ролдорду бөлүп, анан гана калганын үй-бүлөгө бөлгүлө.

1) Инвентарь бөлүү менен ролдорду дайындоо (көрсөтмөлөрдү караңыз)

- 2) Инвентарь бөлүү менен так түшүндүрүүнүз инвентарь эмнени түшүндүрөт экендигин (булар продуктылар, булар эшиктер ж.б.)
 - 3) Нускамалар кыска жана түшүнүктүү болушу керек. Айларды жарыялоону унутпаңыз.
 - 4) Тренер командаларды кубаттайт жана оюн жылган сайын комментарий берет. Сиз тамашалап, импровизация кыла аласыз.
 - 5) Тренер модератор катары иштейт экендигин айтып эрежелерди эске салыңыз.
- Оюндун жүрүшү.

1 раунд: Азыр **марттын** аягы.

1 үй-бүлөнү банкка барып, 350 с насыя алып банктан үй-бүлө 350 с алат, ал жерден эшик сатуучуга барып эшикти алат, эшик сатуучуда 350 с калат. Экинчи үй-бүлө үчүн эч нерсе болбойт, анткени алар насыя албоону чечишкен.

2-раунд . Апрель. Үй-бүлөлөр 450 с конверт алып, төлөй башташат.

Айдын аягында, эшик сатуучунун дагы бир жуп эшиги бар жана 350с, банкта 100, 1 үй-бүлө насыяны төлөгөн, 1 үй-бүлөдө 0 с бар, 2 үй-бүлөнүн 150с үнөмү бар.

Башка үй-бүлөнүн үнөмү кайда? Жооп, алар аны банкка төлөп беришти.

Бир үй-бүлө жаңы эшиктерди колдонуп жүрсө, экинчиси дагы деле акча топтоп жаткандыгын баса белгилеп көрсөтө алабыз (бул алардын тандоосу).

3-раунд. Май айы . Үй-бүлөлөр 450с конверт алып, төлөй башташат. Айдын аягында, эшик сатуучуда 350 с жана 1 эшик бар (баягыдай эле), банкта 300с (1 үй-бүлө 2 айда 150 сомдон төлөгөн), бир үй-бүлөдө 0 с, д2 үй-бүлөдө 300 с чоң эле сумма бар.

Биз бир үй-бүлө жаңы эшиктерди колдонуп жаткандыгын, экинчиси дагы деле акчаны үнөмдөп жаткандыгын (бул алардын тандоосу) жана максатка жакындагандыгын көзөмөлдөөнү улантабыз.

Үй-бүлө банкка акча салууга болоорун билет. Негизи, алар банкка насыя алуу үчүн кайрылышса болот, бирок каалашпайт.

4-раунд. Июнь. Үй-бүлөлөр 450 с конверт алып, төлөй башташат. Экинчи үй-бүлө эшиктерди сатып алат. Айдын аягында сатуучуда эч кандай эшик калган эмес, 700 акча, банкта 400 (150 + 150+100), бир үй бүлөдө 50, экинчисинде 100 калды.

Талкуу

- Эмне болду: эки үй -бүлө тең каалаган эшиктерин сатып алышты, бири кредитке, экинчиси өз каражаттарына таянды.

- Жыйынтыгы кандай : биринчи үй бүлө жаңы эшикти, 50 с кошуп төлөө менен эрте колдоно баштады, экинчи үй-бүлө күтө турду, үнөмдөлгөн акча сатып алуу үчүн топтолгонго чейин, натыйжада, анын балансында дагы көп акча калган, ошондой эле кийинчерээк эшиктерди колдоно баштады.

Кайсы үй-бүлө көбүрөөк пайда көрдү? Убагында келишим түзгөн үй-бүлө, эгерде эшик так март айында керек болсо, (кандай учурларда бул маанилүү? Мисалы, коопсуздукка коркунуч туулса, же кымбаттуу меймандарды кабыл алуу пландаштырылууда, же суук мезгил келип, күтүүгө болбогондо), анда насыя ыңгайлуу жана пайдалуу. Эгерде март айында эшик сатып алуунун кажети жок болсо, анда насыя орунсуз.

Катышуучулардан орундарына кайтуусун жана топтук талкууну улантуусун сураныңыз:

- Үй -бүлөлөр дагы эмне кыла алмак эле? Депозитке акча салып, пайыздарды алуу, биринчи айдан кийин азыраак насыя алуу жана ошону менен пайыздын өлчөмүн азайтуу, башка банктардагы шарттарды көрүү, үй -бүлөлүк чыгымдарды азайтуу, кирешени көбөйтүү ж.б.

- Демек, кредиттер менен үнөмдөөнүн ортосунда кандай айырма бар? Насыя, чындыгында, ошол эле үнөмдөө, бирок ал түзүлгөнгө чейин жана белгилүү бир төлөм үчүн колдонулат.

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.* Эгерде сөз эшик сатып алуу жөнүндө эмес, телевизор жөнүндө болсочу? Пальто сатып алуу? трактор? жылытуу системасы? жылытуу системасы мартта эмес, ноябрда? Кезек менен бир нече варианттарды талкуулаңыз. Мүмкүнчүлүк болгондо сезондук арзандатууларды жана баалардын айырмачылыгын айтыңыз.

Бул көнүгүүдө насыя кирешени көбөйткөн жок, анткени ал керектөө максаттарына багытталган. Демек, киреше көбөйгөн жок, бирок пайыздардан улам чыгымдар көбөйдү.

Бул ар дайым натыйжасыз максатта насыя алынган учурда болот. Насыяларды натыйжасыз, башкача айтканда, керектөө максатында колдонуу сунушталбайт. Үнөмдөлгөн каражаттарды ушундай максаттарга жумшоо жана алардын көлөмүн алдын-ала пландаштыруу сунушталат.

-Эгерде 450 киреше болбосо, бирок, айталы, айлардын биринде 400 гана киреше болсо эмне болмок? *Насыя алган үй -бүлө чыгымдарды кыскартууга же кирешени көбөйтүүгө туура келет, ал эми экинчи үй -бүлө эшикти сатып алат, бирок үнөмдөө калбайт. Ошондуктан, насыя алардан мурун, акча агымын бир нече айга алдын ала эсептеп, үнөмдөө деңгээлин баалоо, ошондой эле күтүлбөгөн жагдайлар жана өзгөрүүлөр болгон учурда коопсуздук жаздыкчасын пайдалануу зарыл.*

Жыйынтык: үнөмдөө менен салыштырганда, кредит убакыттын өтүшү менен артыкчылык берет жана төлөмү бар. Насыя жемиштүү максаттарга, мисалы, ишкердик максаттарга кетсе гана, аны колдонуу пайдалуу Сактоо, насыя, киреше жана чыгашанын ортосундагы байланышты көрсөтүү менен жыйынтыктаңыз.

Насыяны төлөө - бул, негизинен, үнөмдөө/топтоо болгонго чейин аманаттарды пайдалануу. Ошентип, насыянын үнөмдөөдөн айырмасы, биз кийинчерээк эмес азыр сатып алууга мүмкүнчүлүгүбүз бар, бирок бул үчүн биз кошумча финансылык жана башка милдеттенмелерди алабыз.

2 -кадам: Ийгиликтүү топтоо эрежелери

Суроо:

Демек, кайсынысына таянуу жакшы жана коопсуз: топтоо же карыз алуу?

Жоопторго комментарий бериңиз.

“С2 Ийгиликтүү топтоо эрежелерин» таратып бериңиз. Катышуучуларды пункттар боюнча окуп берүүнү жана алар окуп жатканда комментарий бериңиз, катышуучулардан мисалдарды сураңыз же өзүңүздүн комментарийлеңиз, мурунку сессияларда ушул эрежелер айтылган пункттарды эске салуу менен.

Жыйынтык чыгарыңыз:

Насыянын топтоодон (үнөмдөөдөн) айырмасы бар экенин көрдүк, ал акчаны бизде болгонго чейин убакыттан эрте колдонууга мүмкүнчүлүк берет. Биз керектөөнүн максаттары үчүн насыяны колдонуу дайыма эле рационалдуу боло бербестигин, керектөөнү убагында кийинкиге калтырып, үнөмдөөнү колдонгонубуз жакшы экенин көрдүк. Биз ошондой эле ийгиликтүү үнөмдөөнүн кээ бир эрежелерин талкууладык жана кабыл алдык.

Балким, насыя бизнести кеңейтүү үчүн ылайыктуудур? Бирок бул дагы кылдат кароону талап кылат. Биз азыр ушул талдоону жүргүзөбүз.

3-кадам: Керектүү суммаларды жана кредитти эсептөө

Тренерге: акчанын кыймылынын таблицасы акчанын качан түшөөрүн жана качан пайдалана турганына карап түзүлөт

("качан товар сатылат же сатылып алынарын" эсептөө менен эмес). Мисалы, Осмонбек картошканы сентябрда сатам жана ноябрда акча алам деп эсептесе, киреше ноябрда көрсөтүлөт, анткени бизге келечектеги дүмүрчөктөрдү эмес, кредиттерди пландоо үчүн реалдуу акчалардын көрсөткүчтөрү керек.

Сессиянын бул кадамынын сүрөттөлүшү презентацияда берилген. Талкуу учурунда плакаттар боюнча материалдарды сунуштоо жана сандарды алмаштыруу сунушталат.

Тренер даяр номерлери бар плакаттарды даярдай алат, алар ар кандай вариантта жылдырууга даяр болушу керек.

"Сессиянын 3 -кадамы боюнча көрсөтмөлөр" презентациясында талкуу берилет. Кызыл түстөгү өң менен белгиленген саптар, эгер ар кандай сценарийлерди карап көрсөк алар өзгөрөт.

Плакаттарды алдын ала даярдоо зарыл. "Плакаттарды даярдоо" презентациясы плакаттардын алдын ала даярдалышы керек болгон бөлүктөрүн тизмектейт. Талкуу учурунда керектүү плакаттарды табууну жеңилдетүү үчүн плакаттын артына "шпаргалка" кылып жазып, аны номерлөө сунушталат.

Жалпысынан талкууга төмөнкү сценарийлер жана талкуулар тартылган: болгону 50 мүнөт

5 мүн. Таблицанын жалпы презентациясы

5 мүн Плакат 1 жана 2: 2013 Жаман бизнес

5 мүн Плакат 3 жана 4: "2016 -жылдын пландуу бизнеси", бюджет

5 мүн Плакат 5: "2016 пландалган: 20,000 инвестициялайбыз"

5 мүн Плакат 6: "2016 -жыл Пандаштырылган: Март айында 14300 инвестициялайбыз"

5 мүн Плакат 7: "2016 бизнести кеңейтүү бюджет"

5 мүн Плакат 8: "2016 -жыл бизнести кеңейтүү", Инвестиция 19500

5 мүн Плакат 9: "2016 -жыл бизнестин кеңейтүү", 19500 инвестиция жана кредит 99800

5 мүн Плакат 10: "2016 -жыл бизнести кеңейтүү", 19 500 инвестиция жана кредиттик линия

5 мүн Плакат 11: "2016 -жыл бизнести кеңейтүү", 19 500 инвестиция жана кредиттик линия, мал сатып алуу 100000.

Талкуунун жыйынтыктары:

1) Акча кыймылы - бул акчанын бардык кыймылдарын чагылдырган инструмент, анын ичинде бизнес, карыз, активдерди сатуу жана сатып алуу ж.б., демек финансылык пландоонун маанилүү куралы.

2) Суммаларды эсептөөдө, сандардын кичине өзгөрүшү бардык баланстын башталышында жана аягында өзгөрүшүнө алып келээрин эске алуу керек.

3) Карыз кирешени көбөйтпөйт!

4) Эгерде биз кредит алсак, анда акча массасы көбөйөт, бирок андан кийин акчаны кайтаруу керек, ошондуктан, бизнестин кеңейишине байланыштуу пайда болгон кошумча пайыздар жана кошумча кирешелер боюнча гана калат.

5) Эгерде бизнес кеңейбесе, анда кредит алуу пайдалуу эмес.

6) Эгерде бизнес кеңейбесе, анда кредит каражаттын жетишсиздигин убактылуу жеңүүгө гана жардам берген, бирок бул үчүн бизнестин пайызынан төлөө зарыл.

7) Насыяны качан, канча жана кандай график боюнча алууга болоорун билүү үчүн акча агымын кылдаттык менен эсептөө сунушталат.

8) Өзгөчө кырдаалдарга пландаштыруу керек: же белгилүү бир сумманы баланста кармоо, же өзгөчө чыгымдарды үчүн бизнестин бюджетинде кароо (Осмонбек кылгандай болуп). Өзгөчө чыгымдарга жалпы бюджеттин 10% чейин пландаштыруу сунушталат. Бул күтүлбөгөн финансылык кыйынчылыктардан коргойт жана насыяны кайтарууну камсыз кылат.

4 -кадам: Карыз төлөө мүмкүнчүлүктөрүңүздү кантип эсептөө керек? Үйгө таблицалар

Суроо:

Ошентип, биз Осмонбектин насыя алуу мүмкүнчүлүгүн карап чыктык. Өзүбүздүн бизнес үчүн бул эсептөөнү жүргүзүү үчүн эмне кылышыбыз керек?

Бир аз талкуудан кийин флипчартка жазыңыз:

1) 12 айга божомолдүү эсептөө: "С3 бизнестин бюджетти" жана "С4 бизнестин акча кыймылы"

2) Бизнеске канча жана качан инвестиция салуу керек экенин эсептеңиз

3) Акчаңызды канча жана канча карызга алуу керектигин чечиңиз (көңүл буруңуз ! Терс калдыктар болбошу үчүн өзүңүздүн акчаңызды керектүү өлчөмдө гана колдонуу сунушталат.)

D сессиясы: Кредит: эмне үчүн, кантип карыз алуу жана көйгөйлөрдөн кантип сактануу керек

Сабактын максаты: Катышуучулар

- Кредиттерди колдонуу максатын талкуулашат
- Пайдалуу жана коркунучтуу кредиттерди айырмалай билишет
- Кредиттердин финансылык жана финансылык эмес наркын баалоону үйрөнүшөт
- Ашыкча карыз алууну аныктоону үйрөнүшөт
- Керектөөчүлөрдүн укугун коргоо мыйзамы менен таанышышат
- Кредиттик бюролордун ишмердүүлүгү менен таанышышат

Таркатмалар:

- D1 Пайдалуу жана пайдалуу эмес кредиттерди салыштыруу (ЖАЛПЫ)
- D2 Осмонбектин баяны: Банктык сунуштарды изилдөө
- D3 Чыгымдарды эсептөө жана эки кредиттик сунушту салыштыруу / бош таблица /
- D4 Чыгымдарды эсептөө жана эки кредиттик сунушту салыштыруу / жооптор /
- D5 Карыз алууну чечүүдөн мурун эмнени билишиңиз керек
- D6 Ашыкча карыз алуунун белгилери
- Материалдар КБ Ишеним, байланыштар, китепчелер
- Керектөөчүлөрдүн укугун коргоочу материалдар, байланыштар, брошюралар

Тренер үчүн колдонмолор:

- Материал: кредиттердин 4 категориясы (карточкаларга алдын ала даядалган)
- "Пайдалуу" жана "пайдалуу эмес" насыялар (карточкаларга алдын ала даядалган)
- (!) Кредиттин наркын эсептөө үчүн таблицаны флипчартка жайгаштыруу
- - Сүрөттөр / окуу материалдары: TP5, чоңойтулган, 1 ден ар бир топ үчүн, дубалга бекитүү үчүн (таркатуунун кажети жок)

Сессиянын планы:

1 -кадам: Киришүү. Карыз алуу максаттары

2 -кадам: Пайдалуу кредитпи - же жокпу?

3 -кадам. Кредиттин наркын аныктоо

4- кадам . Ашыкча карыз алуунун симптомдору

5 -кадам: Кредиттик бюро

6 -кадам: Керектөөчүлөрдүн укугун коргоо

7-кадам : Корутунду

1 -кадам: Киришүү. Карыз алуу максаттары

Сессиянын темасы жана максаттары менен тааныштыруу.

Катышуучулардан сураңыз:

Башынан эле, биз тактап алалы: биз көбүнчө кайсы максаттар үчүн карыз же насыя алабыз?

Жоопторду жазыңыз, мисалы: билим алуу, товар сатып алуу, унаа сатып алуу, бизнес, той, эмерек, кийим сатып алуу, үйдү же ваннаны оңдоо, каникул, дарылануу, карыздарды төлөө.

Жоопторду угуу менен, карточкаларга жазып, катышуучулар көргөндөй кылып флипчартка жайгаштырыңыз(же дубалга, столго) 12-14 жооп алгандан кийин:

Көрүп тургандай, насыя берүүнүн максаттары ар кандай.

Аларды кайсы категорияларга топтосок болот? Деп айтыңыз

Катышуучулардын ойлорун угуп, карточкаларды жылдырып төмөндөгү топторго бөлүңүз:

- Бизнеске инвестиция - товарлар, жабдуулар, бизнес үчүн жайлар
- Кыймылсыз мүлктү жана жерди сатып алуу жана оңдоо
- Керектөө жана тиричилик муктаждыктары - үйлөнүү үлпөтү, эс алуу, кийим-кече ж.б., ремонт, эмерек сатып алуу. Билим алууну каржылоо үчүн насыя да ушул категорияга кирет, бирок бул инвестицияга салым катары болуп саналат.
- Күтүлбөгөн окуялар - оору, кырсык

Эске салыңыз: Кредиттерди өнүмдүү жана өнүмдүү эмес максаттарда колдонуу сыяктуу түшүнүктөр буга чейин талкууланганын эске алыңыз.

Кредит кайсы максаттарга ылайыктуу болбой калат? Эмне үчүн?

Бизнеске инвестициялар менен - кошумча киреше алуу мүмкүнчүлүгүн түзүлөт. Бул эмне үчүн маанилүү?

Кыймылсыз мүлк жана жер инвестициялары - убакыттын өтүшү менен алардын наркы төмөндөбөйт деп күтөбүз.

Үй чарбасына инвестиция салуу менен биздин активдердин наркы жогорулайт

(мурунку темага байланышын көрсөтүңүз: насыя пайыздарды төлөөнү камтыйт жана бизнеске туура инвестиция салуу менен, киреше кредиттин наркынан көп болот деп үмүттөнө алабыз.

Туура эмес же өз убагында эмес инвестициялоо менен, жоготуулар пайдадан чоң болушу мүмкүн.

Кыймылсыз мүлк жана жер үчүн инвестициялары - убакыттын өтүшү менен алардын баасы төмөндөбөйт деп күтөбүз.

Үй чарбасына үчүн инвестициялар - биздин активдердин наркын жогорулатат (актив деген эмне?

Катышуучулар бул терминди түшүнбөсө түшүндүрүңүз). Бул эмне үчүн маанилүү?

Пайыздык факторду кайра белгилеңиз: бул учурда, эгерде биз келечекте активдин наркынын жогорулашын күтсөк кредит туура келет. Бул учурда биз активдин наркы жогорулай турганын билип, пайыздарды жана башка төлөмдөрдү төлөөгө даярбыз. Бирок, эсептөөлөрдү жүргүзүп, насыянын наркынын өсүшүнүн суммасын салыштыруу керек. Жана ошондой эле рыноктун тенденциясын көзөмөлдөө керек.

Муну колдонуу менен насыя алуу үй -бүлөнүн чыгымдарын көбөйтөт (сөзсүз), бирок кирешени да көбөйтөт (мүмкүн). Кредит туура келгенин аныктоо үчүн бул экөөнүн өзгөрүүсүн салыштырууну үйрөнүү керек, анткени киреше насыянын төлөмүнөн чоң болушу керек.

Кандай максаттарга кредит анча ылайыктуу болбойт? Эмнеге?

Керектөө (баалары өспөгөн активдерди сатып алуу) жана күтүлбөгөн окуялар - биз каалоолорубузду канааттандырабыз же кыйын кырдаалды жеңебиз, бирок карызга алынган каражаттардын эсебинен жана кошумча төлөм менен.

Көрсө, учурда өзүбүздүн акчабыз жок болуп жаткандыгы үчүн кошумча сумма төлөйт экенбиз. Ошол эле учурда, карызга алынган сумманы кирешебизди көбөйтпөгөн нерсеге жумшайбыз. Бул биз жөн гана чыгымдарды көбөйтүп жатабыз дегенди билдирет. Мындай максаттар үчүн, мүмкүн болушунча, үнөмдөлгөн каражаттарды пайдаланган оң.

Бул жерде өзүнчө категория - бул жакшы мектептерде жана университеттерде билим алуу жана окутуу үчүн насыялар, бул дагы өзүн төлөй турган инвестициянын бир түрү. Бирок, бул окуунун муктаждыктарга жооп бериши абдан маанилүү жана диплом эмгек рыногунда суроо -талапка ээ болушу, антпесе насыянын максаттуулугу кайрадан суроо жаратат.

Түрүктүү чыгымдар үчүн насыялар, эң коркунучтуусу (электр энергиясы, тамак-аш ж.б.)

2 -кадам: Пайдалуу кредитпи - же жокпу?

Айтыңыз:

Келгиле, насыяны колдонуу жакшы болгондо жана анча пайдалуу эмес, кээде коркунучтуу болгон учурларды дагы карап көрөлү.

Ыктыярчылардан мисал окууну сураңыз (бардыгы -4 мисал!). Топтон комментарий сурап, мисалдагы кредит жакшыбы же жокпу, жана эмне үчүн аргументтерди берүүсүн сураныңыз. Бардык катышуучулар ар бир мисал боюнча корутунду (төмөндө келтирилген) менен макул экендигин текшериңиз, бирок талаш -тартыштан алыс болуңуз! Бул учурда эң башкысы - жагдайды ар тараптан кароо. Баары талкууга катышып жатканына көңүл буруңуз.

- Нурлан 12 айга кредит алып, ал акчага музоолорду сатып алган. Музоолор чоңоюп, 7 айдан кийин сатты. Нурлан кредиттин мөөнөтү бүткөндө негизги карызды төлөшү керек болчу мөөнөтүнөн мурда төлөөгө жол берилген эмес.

Насыянын мөөнөтү музоолорду сатуу мөөнөтүнөн ашып кетти. Бул эмне үчүн маанилүү? Нурлан торпокторду сатты, киреше алды, бирок насыяны жана пайызын төлөөнү улантууда. Ал насыяны эртерээк төлөп, пайыздык төлөмдөрдү үнөмдөсө болмок. Кошумчалай кетсек, киреше тапкандан баштап кредитти төлөгөнгө чейинки үч айдын ичинде ал бул акчаны бекер коротуп, кайра кайтарууда көйгөйлөргө дуушар болушу мүмкүн.

+ Марат машина сатып алуу үчүн 3 жылга насыя алып, адегенде үй -бүлөгө транспорт менен жардам берген. Бир аздан кийин ал жеке айдоочу катары акча таба баштады.

Сатып алынган активди – автоунааны пайдалануу насыянын мөөнөтүнөн узагыраак. Кредит төлөндү, Мараттын машинасы бар болчу. Мындан тышкары, унаа кошумча киреше алып келет.

- Наргиза менен Канат сонун түшүм алып, жакшы баада сата алышты. Алар күз айларында жалпысынан 500 доллардын тегерегинде акча алышкан жана кызынын себин сатып алууну чечишкен жана жазында жер тилкелерин кайра себүү үчүн насыя сурашат.

Бул мисал оңой эмес. Биринчиден, сиз сурашыңыз керек: киреше 500 доллар болсо, чыгашалар канча болгон? Септи сатып алуу - бул жакшы инвестиция, бирок үрөн себүүгө акча калган жок. Эгерде үй - бүлө кредит алууну чечсе, анда түшүмдү сатуудан түшкөн кирешени абдан так болжолдошу керек.

Мисалы: Эгер урук үчүн 300 доллар керек болсо:

1 -вариант: септи сатып албаңыз, 300 долларды четке коюңуз, жазында инвестиция салыңыз. Эгерде сиз жок дегенде 300 доллар киреше алсаңыз, чыгашалар кирешенин эсебинен жабылат.

2 -вариант: эгер сеп сатып алынса, 300 доллар кредит алыңыз, пайыздарды жана комиссияларды төлөүз (мисалы, жылына болжол менен 60 доллар), түшүмдү кеминде 360 долларга алуу жана сатуу керек. Көрсө, алар сеп үчүн 60 долларды ашыкча төлөп, кошумча милдеттенмелерди алышкан экен. Мындай учурларда үй -бүлө туура чечим чыгаруу үчүн артыкчылыктары менен кемчиликтерин кылдат таразалап көрүшү керек.

- Азат кредитке телевизор сатып алган. Телевизордун баасы 24000 сомду түзөт. Ай сайын төлөө менен 1 жылда Азат 38 000 сом төлөгөн

Азат бул акчаны же анын бир бөлүгүн чогултуп, арзаныраак кредит алууга аракет кылса болмок.

Эгерде Азат кредиттик төлөмдөрдү төлөй алса, анда ал аны сактап, кийинчерээк телевизор сатып алса болмок.

Башка жагынан алганда, ал үнөмдөөгө сатып ала турган убактысынан мурун телевизорду колдоно баштады.

Мындай артыкчылык ушул акчага татыктуубу же жокпу баалаш керек?

Көнүгүүнүн жыйынтыктоону сураныңыз.

D1 Жакшы менен Жаман Кредиттерди салыштыруу таратып бериниз (ЖАЛПЫ)

Таблицадагы маалымат менен таанышыңыздар – комментарийлер

3 -кадам. Кредиттин наркын аныктоо

Суроо бериңиз:

Кредиттик сунушту кантип баалайбыз? Негизги тандоо критерийлери кандай?

Жоопторду флипчартка бир тизмеге жазууга болот, алар төмөнкүдөй болушу мүмкүн: пайыздар, ашыкча төлөө суммасы, төлөмдүн суммасы, комиссия, депозит, персонал, төлөө графиги жана башкалар. Каржылык чыгымдарды гана эмес, карыз алуунун финансылык эмес жактарын да унутпаңыз. Керек болсо жардам бериңиз.

Катышуучуларга комментарийлери үчүн ыраазычылык билдирип, жоопторду жалпылаштырып, көптөгөн факторлор бар экенин айтып, аларды талдай билүү керектигин айтыңыз. Муну мисал менен көрсөтө тургандыгыңызды айтыңыз.

D2 Осмонбектин окуясын окуңуз: Банктык сунуштарды карап чыгуу, андан кийин таркатыңыз.

Ошондой эле "D3 Чыгымдарды эсептөө жана эки кредиттик сунушту салыштыруу / эсептөө /" үчүн бош таблицаларды таркатыңыз. Сиз флипчартка жаза турганыңызды айтыңыз, катышуучулардан сиз менен таблицага жазууларын сураныңыз.

Таблицанын түзүлүшүн көргөзүңүз:

Ошентип, чыгымдар үч негизги топко бөлүнөт:

1. Түз финансылык чыгымдар - кредит алуу жана колдонуу үчүн жана ага байланыштуу банкка төлөгөн акчабыз. Бул пайыздар, комиссиялар, кредит алуу менен байланышкан банкка башка кызматтар үчүн төлөмдөр.

2. Кошумча финансылык чыгымдар - биз кредит алуу жана аны төлөө үчүн банкка түз эмес, башка уюмдарга жана жеке адамдарга төлөгөн акча. Бул депозитти каттоо, транспорт, ортомчу ж.

3. Башка факторлор

Андан кийин, катышуучулар менен бирге таблицанын бардык мамыларын кезеги менен толтуруңуз.

Катышуучулар сандар кайдан келгенин түшүнүшүнө көңүл буруңуз.

Башка катышуучулар өздөрүнүн идеяларын сунуштай алышат, алар кошумча анализдей алышат. Бардык бөлүктөр толтурулгандан кийин, талкуу жүргүзүңүз. Суроо: Эсептөөдөн кандай таасир алдыңыз?

Катышуучуларды төмөнкү тыянактарга багыттаңыз:

- Бардык чыгымдарды кылдат талдоо керек
- Бир караганда, пайыздык ставка сандар боюнча так сүрөттү берет, бирок ал баанын бир аз гана бөлүгү болуп чыгат
- Финансылык эмес аспектилер финансылык сыяктуу эле маанилүү
- Сиз акыркы салмакталган көрүнүштү салыштырып көрүшүңүз керек - бардык факторлор чогуу!

Катышуучуларга үйдөн схеманы колдонуу менен алган кредиттеринин чыгымын эсептеп көрүүсүн сунуштаңыз.

Жооп баракчаларын таркатуу: "D4 Насыянын эки сунушун баалоо жана салыштыруу / Жооптор /" "Карыз алуу чечимин кабыл алаардан мурун билүү эмнелерди керек D5 " таркатуу.

Ар бир пункт боюнча талкуу жүргүзүңүз. Катышуучулардан ай сайын карыздын деңгээлин такай көзөмөлдөп турууну сураныңыз.

Кадам 4. Ашыкча карыз алуунун симптомдору

Айтыңыз : *Биз билгендей, кредит ар кандай максаттар үчүн пайдалуу болушу мүмкүн. Бирок, коркунучтуу да болушу мүмкүн.* Катышуучулардан насыя коркунучтуу болуп калганда жана аны кайтаруу үчүн өзгөчө чараларга барууга аргасыз болгон мисалдарды билесизби деп сураңыз?

Мисалдарды үгүңүз же өзүңүз кошүңүз. Түшүндүрүңүз, коркунучтуу карыз - бул үй -бүлөлөрдү өзгөчө чараларга барууга, мүлктү сатууга, оор эмоционалдык абалдарды жана тажрыйбаларды жаратууга, ишенимдин жоголушуна, достуктун же жакшы коңшулук мамилелердин токтошуна алып келүүчү нерсе экендигин. ТП5ти көргөзмө материал катары колдонуңуз. "D6 ашыкча карыздын симптомдорун" таркатыңыз, катышуучулар менен бирге окуңуз, ар бир пунктка мисал келтирүүгө ар

5 -кадам: Кредиттик бюро

Өлкөңүздөгү кредиттик бюро тууралуу айтып бериңиз. Жок дегенде төмөнкү суроолорду текшериңиз:

- КБ деген эмне?
- Сиздин өлкөдө канча КБ бар? Аталыштарды тизмектеңиз.
- КБ кандай маалыматты кабыл алат? Ким тууралуу? (үй-бүлө мүчөлөрү?)
- КБга маалыматты келип түшүү жыштыгы кандай?
- Кредиттик тарых деген эмне? Кредиттик рейтинг деген эмне?
- КБга маалыматты ким берет?
- Маалыматты ким жана кандай максаттарда колдонот?
- Кредиттик тарыхым же кредиттик рейтингим тууралуу кантип билсем болот?
- Мисалдарды бериңиз же катышуучулардан КБ менен болгон тажрыйбасы жөнүндө сураңыз
- Жыйынтыктоо, таза кредиттик тарыхтын зарылдыгын баса белгилөө, ашыкча карыз албоого аракет кылыңыз. Үчүнчү жактар үчүн насыя алуу коркунучун өзүнчө белгилеңиз. Эгерде бар болсо, маалымат баракчаларын жана байланыштарды таркатыңыз.

6 -кадам: Керектөөчүлөрдүн укугун коргоо.

Сиздин өлкөдө керектөөчүлөрдүн укугун коргоо менен байланышкан мыйзамдык демилгелер тууралуу айтып бериңиз. Учурдагы жана жаңы демилгелерге көңүл буруңуз. Агентство кандай иштерди карай алат? Иштерди кароонун тартиби кандай? Агентство айрым керектөөчүлөргө кантип жардам бергенин мисал келтир.

Керектөөчүлөрдүн укуктары бар, бирок милдеттери да бар экенин баса белгиле. Керектөөчүлөрдүн негизги милдеттерин тизмектеңиз. Керектөөчүлөр кол коюудан мурун банк келишимин толугу менен окуп чыгууга милдеттүү экенин белгилеңиз. Эгерде бар болсо, маалымат баракчаларын жана байланыштарды таркатыңыз.

7-Кадам . Корутунду

Катышуучулардан сессиянын бүтүндөй жыйынтыгын чыгарууну сураныңыз. Балким, катышуучулар кредиттердин терс жактарына басым жасашат, анткени бул акыркы талкуу болгон. Бирок, жоопторду тең салмакта кармап, насыялардын оң жактарын жана артыкчылыктарын белгилөөгө аракет кылыңыз. Катышуучулар тренингди оң жана тең салмактуу түрдө бүтүрүшү керек. Кааласаңыз, сессиянын максаттарын көрсөтүңүз же эстеп, алардын жетишкендиги боюнча комментарийлерди сураңыз. Материал: кредиттердин 4 категориясы (карточкаларды алдын ала даярдаңыз)

Бизнеске инвестициялоо

Кыймылсыз мүлктү сатып алуу жана оңдоо, жер сатып алуу

Керектөө жана тиричилик муктаждыктары

Күтүлбөгөн окуялар

Е сессиясы: Сактоонун жолдору. Банктык аманат кызматынын өзгөчөлүктөрү.

Сабактын максаты: Катышуучулар

- Сактоонун ар кандай жолдорунун артыкчылыктары менен кемчиликтерин талдашат
- Ар кандай үнөмдөө ыкмаларын колдонуу туура экендигине макул болушат
- Депозиттик жана сактык продуктуларынын өзгөчөлүктөрүн изилдешет
- Депозиттерди коргоо системасы менен таанышышат
- Аманат кызматын талдоо куралын колдонууга алышат
- Аманаттардын ар кандай түрлөрүн салыштырууну үйрөнүшөт

Материалдар, инвентарь:

- E1 Сактоонун ар кандай жолдорунун артыкчылыктары жана кемчиликтери (текстсиз таблица, эгер кааласа, флипчартта жазылышы мүмкүн). Беш топтун ар бирине таркатмаларды (бош таблицаларды) алдын ала даярдаңыз

- E2 Ар кандай сактоонун артыкчылыктары жана кемчиликтери (текст менен таблица)

- E3 Негизги Банктык Продуктылар

- Аты жазылган карттардын эки топтому:

Жеткиликтүүлүк

Эсеп ачуу жана тейлөө акысы

Пайыз

Ыңгайлуулук

Коопсуздук

- E4 Банктык аманат кызматы: тандоодо эмнеге көңүл буруу керек

- Сүрөттөр / окуу материалы: TP1, TP2, TP3, TP4, TP5, TP6

- Депозиттерди коргоо боюнча материалдар, байланыштар, китепчелер

Сессиянын планы:

1 -кадам: Киришүү. Максаттын маанилүүлүгү

2-кадам. Биз кандай жолдор менен үнөмдөөнү түзөбүз

3 -кадам. Банктык аманат азыктары

4-кадам. Аманат продуктуларын тандоо

5 -кадам: Аманаттарды коргоо

6 -кадам: Осмонбек үй -бүлөсү үчүн сактык продукциясын тандоо

Кадам 7. Салыштыруу: бодо малбы же акчабы?

8 -кадам: Сиздин үй -бүлө үчүн депозиттик кызматтарды тандоо

9-кадам. Жыйынтык

Көңүл буруңуз: сессиянын жүрүшүндө катышуучулардын жумуш ордун которушу же алмаштырышы керек, анткени сессияда лекция материалдары бар. Энергиянын деңгээлин, көңүл буруу деңгээлин жана аткарууну өзгөчө этияттык менен көзөмөлдөө зарыл.

1 -кадам: Киришүү. Максаттын маанилүүлүгү

Сессиянын темасын киргизип, аны мурунку сессияларга шилтеме кылыңыз:

Ошентип, мурунку сабактарда биз үй -бүлөлүк бюджетти карап чыктык жана ар бир үй -бүлө белгилүү бир сумманы үнөмдөө катары бөлө алаарын билдик. Эми биз аманаттарыбызды кантип жана кайда сактай тургандыгыбызды карап чыгабыз, ошондой эле ар кандай үнөмдөө ыкмаларынын артыкчылыктары менен кемчиликтерин талдайбыз. Биз ошондой эле банктык аманат кызматтары деген эмне экенин жана алардын тандоосуна кандай мамиле кылуу керек экенин көрөбүз. Биринчиден, "үнөмдөө" деген эмне экенин жана бул термин эмнени билдирээрин аныктайлы.

Катышуучуларды өз ой пикирлерин айтусун сураныңыз, жыйынтык чыгарыңыз.

Үнөмдөө - бул бардык чыгымдарды жапкандан кийин, биздин колубузда кала турган акча. Биз аларды келечекте колдонуу үчүн азыр сактап жатабыз.

Ошондуктан, маанилүү суроо туулат: биз эмнеге үнөмдөп жатабыз? Кандай максатта же кандай максаттарда куткарабыз?

Талкуу жүргүзүңүз

Үнөмдөөнүн максаты маанилүүбү же калган акчанын бардыгын сактап, ар кандай максаттарга колдонууга мүмкүнчүлүгүбү ?

Ар кандай пикирлерди угуңуз, катышуучулардын түрдүү позицияларын аныктоо үчүн суроолорду бериңиз жана жалпылаңыз. Көптөгөн катышуучулар үнөмдөөнүн максатын так аныктоо канчалык маанилүү экенин ойлонушпайт. Бардык чыгымдар жабылгандан кийин бизде калган каражаттарды топтоо ыкмасы пассивдүү.

Биз адегенде максатты аныктап, анан максаттуу түрдө бул максатка жетүү үчүн үнөмдөө жана топтоону түзө баштай турган ыкма активдүү. Катышуучулардан мисалдарды сураңыз. Мисалы үчүн: алдыга койгон максат ар дайым биздин көз алдыбызда жана ал ашыкча чыгымдарга алагды болушубузга жол бербейт. Эгер биз "кир жуугуч машинаны сатып алуу үчүн үнөмдөөнү" чечсек, анда биз кичинекей нерселерди сатып алуу менен алек болууга жол бербейбиз. Пассивдүү ыкма менен топтоодо , биз өзүбүз эмнеге үнөмдөө керектигин билбейбиз, ошондуктан аларды "көп нерсеге" же "учурда эң керектүү нерсе үчүн" колдонобуз. Бирок, чындыгында, кээде эң маанилүү максаттар артка жылдырылышы мүмкүн, анча маанилүү эмес чыгымдар бизди "бүгүн" акмалап калышы мүмкүн: негизги максаттарды аныктап, аларга жетүү үчүн үнөмдөө/топтоо керекСуроо:

Биз кандай максатта үнөмдөйбүз - эң толук тизмесин түзөлү. Биз адатта үнөмдөөнү колдонгон бардык максаттардын деталдуу тизмеси флипчартка жазуу керек. Тизме мүмкүн болушунча узун болушу керек (кеминде 10 пункт). Ал төмөнкүлөрдү камтышы мүмкүн: ар кандай товарларды сатып алуу, активдерди сатып алуу (башкача айтканда, келечекте кирешени көбөйтүшү мүмкүн болгон нерселер), үй куруу, унаа же кыймылсыз мүлк сатып алуу, үйлөнүү тойлору. , майрамдар, билим, эс алуу, жамгырлуу күн үчүн

Суроо:

Мурда белгиленгендей, үнөмдөлгөн каражаттар келечекте колдонулат. Биз бул максаттардын тизмесин эске алып, келечектин кайсы мөөнөттөрү жөнүндө айтып жатканыбызды жалпылай алабызбы?

Максаттардын үч категориясын белигилөө менен талкууну жыйынтыктаңыз: .

1. кыска мөөнөттүү (бир жылга чейин),
2. орто мөөнөттүү (2-3 жыл)
3. узак мөөнөттүү (3 жылдан ашык)

Катышуучулар менен бирдикте, максаттардын тизмесин карап чыгыңыз, тийиштүү тамга менен максат коюуга мүмкүн болгон категорияны белгилеңиз. Ар бир максат үчүн так аныктаманын кереги жок; Мисалы, кимдир бирөө жакын арада үйлөнүү үлпөтүн өткөрөт, ал эми кимдир бирөө алыскы келечекте, кимдир бирөө үй сатып алуу үчүн буга чейин көп акча топтогон, алар үчүн бул максат орто же кыска мөөнөттүү болот, ал эми кимдир бирөө үчүн - узак убакыт. Бул көнүгүү үчүн, бул маселелерди талкуулоо жана катышуучулар менен макулдашуу боюнча ар бир максат үчүн категорияны белгилөө жетиштүү.

Сураңыз:

Эмне үчүн убакытка көңүл буруу маанилүү?

Анткени так убакытты билүү менен биз аманаттарды кантип жана кайда сактоого боло тургандыгын аныктай алабыз.

2-Кадам . Биз кандай жолдор менен үнөмдөөнү түзөбүз

Айтыңыз:

Ошентип, ар бирибиз топтоп, үнөмдөйбүз жана ар бир үй -бүлө бул үчүн ар кандай ыкмаларды колдонот. Бул кандай жолдор?

E1 Ар кандай сактоо жолдорунун артыкчылыктары жана кемчиликтери (бош таблица!), Аны флипчартта кайра жазуу сунушталат, бирок эгерде бул мүмкүн болбосо, анда аны таркатуучу материал катары таратыңыз.

Флипчартта аталыштарды көрсөткөнүңүздө, мазмунун түшүндүрүп берүү үчүн ар бир бөлүмдү окуп чыгыңыз. Артыкчылыктары менен кемчиликтерине токтолбоңуз! Бул этапта топту үнөмдөөнүн бардык ыкмаларын түшүнүүсүнө жетишүү керек. Бул үчүн 3 мүнөт бөлүңүз. Эми катышуучуларды бир нече топко бөлүнүүнү сураныңыз (же катышуучуларды жакын отурганы боюнча топко бөлүп коюңуз) жана ар бир топко сактоо жолдорунун биринин артыкчылыктары менен кемчиликтерин карап чыгуу тапшырмасын бериңиз. Жалпысынан, таркатуу таблицаларында сактоонун 5 жолу бар, башкача айтканда, сиз аудиторияны 5 топко бөлүп, ар бир топко талкуулоо үчүн бир ыкманы бере аласыз. Эгерде азыраак топтор болсо - бир же эки топко талкуулоо үчүн эки ыкманы бериңиз. Эгерде топтор көп болсо, эки топко бир ыкманы бергиле ж.б.у.с.

(Ар бир топ үчүн, сиз таблица басып чыгарсаңыз болот жана бул топ иштей турган жолун белгилеп / бөлүп көрсөтө аласыз).

Топтор тапшырма боюнча иштешет, ар бир методдун артыкчылыктарын жана кемчиликтерин белгилешет, тренер болсо топторго байкоо салып, жардам берет. Ар бир ыкманы талдоодо кеминде эки кемчилик жана эки артыкчылык камтылганын камсыздоо зарыл.

Жалпы талкуу:

Ар бир топтон үнөмдөө ыкмасынын артыкчылыктары менен кемчиликтерин көрсөтүүсүн сураныңыз, башка катышуучулардан кошумчалары бар -жогун сураңыз.

Топтордун сунуштарын байкаңыз жана бардык маанилүү пункттардын көрсөтүлгөнүн тактаңыз (жок дегенде толтурулган таблицада камтылган нерселер). Эгерде топтор аларды тизмектебесе, кошуңуз.

Ар бир ыкманы көрсөткөндөн кийин, тигил же бул үнөмдөө ыкмасы кандай максатта ылайыктуу экенин сураңыз. Катышуучулардын көңүлүн максаттын мөөнөтүнө буруңуз (флипчартта максаттардын тизмесин көрсөтүңүз), анткени мөөнөт кайсы максат үчүн үнөмдөөнүн кайсы жолун тандап алууну аныктайт.

Бардык варианттар сунушталгандан кийин: 2 -кадамдагы максаттардын тизмеси менен флипчартка кайтыңыз. Катышуучуларга ар бир максатты окуп жатканда, алардан үнөмдөөнүн кайсы жолу эң ылайыктуу экенин жана эмне үчүн экенин көрсөтүүсүн сураңыз. Ар бир максаттын жанына ошол максат үчүн эң жакшы иштеген ыкманы жазыңыз. Баары катышып жатканына көңүл буруңуз!

Жыйынтык чыгаруу:

Акчаны үнөмдөөнүн эң жакшы жолу кайсы экен?

Жооп мындай болушу керек: ар бир ыкманын артыкчылыктары жана кемчиликтери бар жана алар ар бири үй -бүлөнүн финансылык максаттарына ылайыктуу.

Эң жакшы стратегия - ар кандай максаттарга жетүү үчүн бир нече ыкмаларды колдонуу. Бул аманаттарды диверсификациялоо деп аталат.

Толтурулган Е2 таблицасы бар ар кандай үнөмдөө параметрлеринин артыкчылыктары жана кемчиликтери бар таркатманы таркатыңыз (толтурулган таблица).

ТП бны визуалдык материал катары колдонуңуз.

3 -кадам. Банктык аманат азыктары

Айтыңыз:

Эми биз үнөмдөөнүн бардык жолдорун талдап чыккандан кийин, банктар тарабынан берилген жолдоруна кененирээк токтололу.

Мурунку флипчартта (таблицада) "Банкка же башка финансылык мекемеге салынган депозиттер боюнча үнөмдөө" категориясын көрсөтүңүз жана бул категориялар талкууланарын айтыңыз.

Лекция: Катышуучулардын бул кызматтар боюнча тажрыйбасы аз же жок болушу мүмкүн болгондуктан, "Е3 Банктын негизги продуктылары» таблицасын колдонуу менен кыска лекция берүү эң ылайыктуу. Тренер лекция окуйт, таблицада көрсөтүлгөн пункттардын ар бирине мисал келтирет, мезгил -мезгили менен аудиториядан комментарийлерди алат.

Идеалында, машыктыруучу сактык продуктуларынын эки түрүн сунуштап, алардын айырмачылыктарын ачып, жана "бул же тигил продукт кандай финансылык максаттарга ылайыктуу?"

Эки кызмат тең көрсөтүлгөндөн кийин, аудиториядан баа берүүсүн сураныңыз.

Катышуучулардын суроосу болсо суроолоруна жооп бериңиз.

Кадам 4. Аманат продуктыларын тандоо

Айтыңыз:

Ошентип, биз сиздер менен негизги банк продуктыларын талкууладык. Бирок бул дагы толук эмес! Анткени, биз дагы эле конкреттүү банктарда конкреттүү кызматтарды тандоону үйрөнүшүбүз керек жана бул үчүн дагы бир машыгууну өткөрөбүз.

Алды менен сактык кызматын тандоодо негизги факторлорду карап көрөлү, же болбосо, эгерде акчаңызды аманат эсебине же депозитке салгыңыз келсе, эмнеге көңүл буруу керек?

Талкуу жүргүзүңүз, бирок жоопторду флипчартка жазбаңыз, анткени катышуучулар фактордук анализдин атайын көнүгүүсүн өткөрүшөт. Бул этапта 4-5 жолу жооп алып, анан көрсөтүңүз:

Ошентип, биз бул факторлордун көп экенин көрөбүз. Андыктан аларды категориялар боюнча талдап көрөлү. Кызматты жана банкты тандоодо эске алынышы керек болгон маселелердин беш негизги категориясы аныкталган. Булар төмөнкүлөр:

Даяр карточкаларды биринин артынан бири тиркеңиз, бирок ар бир категория жөнүндө кеңири айтпаңыз! Катышуучулар анализди өз алдынча жүргүзүшөт! Категориялар жөнүндө жалпы түшүнүк бериңиз:

Пайыз

Эсеп ачуу жана тейлөө акысы

Жеткиликтүүлүк

Ыңгайлуулук

Коопсуздук

Эми тапшырманы элестетип көрүңүз: ар бир топко бирден карточка берилет жана бул аспектиде эмнелер камтылышы керек экенин талкуулоо керек болот (мисалдарды келтирип, ар бир топко кайрылып, кененирээк түшүндүрүп берээриңизди айтыңыз). 5 топтун ар бирине бирден карточка таратыңыз. Ошентип, бир топ Пайыздык категорияда иштейт, экинчиси - Эсеп ачуу жана тейлөө акысы, үчүнчүсү - Жеткиликтүүлүк, төртүнчүсү - Ыңгайлуулук, бешинчиси - Коопсуздук.

Топтордон кийинчерээк көрсөтүү үчүн кагазга жазып алууну сураныңыз.

Топтор тапшырманы аткарышат, тренер талкуунун белгилүү бир багытта жүрүп жатканына ынануу үчүн топторду кыдырат, керек болсо суранат (Банктык Сактык Кызматтары: тандоодо үчүн эмнеге көңүл буруу керек).

Убакыт өткөндөн кийин, ар бир тайпадан талкуунун негизги идеяларын айтууну сураныңыз (ордуна эле), ошол эле учурда аларды флипчартка жазыңыз, ар бир карточканын жанына. Тренер керектүү учурда, урунттуу учурлар (таркатмадан) флипчартта көрсөтүлгөндөй кылып толуктайт.

Жыйынтык чыгарыңыз: катышуучулар аманат кызматын тандоодо көңүл бура турган бардык маанилүү нерселердин тизмесине ээ.

“Е4 банктык аманат кызматтары” таркатыңыз: тандоодо эмнеге көңүл буруу керек.

Суроолору барбы сураңыз, аларга жооп бериңиз жана сессиянын акыркы бөлүгүнө өтүңүз.

5 -кадам: Аманаттарды коргоо

Өлкөңүздөгү депозиттерди коргоого байланыштуу мыйзам чыгаруу демилгелери тууралуу айтып бериңиз.

Депозиттерди коргоо деген эмне?

Эмне коргоолгон: депозиттердин суммасы же алардын саны? Канча банкта?

Компенсациянын өлчөмү кандай?

Агентство кандай иштерди карай алат?

Иштерди кароонун тартиби кандай?

Депозиттерди коргоо агентствосу айрым керектөөчүлөргө кантип жардам бергенине мисал келтиргиле. Банкты тандоодо продукцияны гана эмес, банктын туруктуулугун, анын тарыхын, финансылык абалын, ал тургай ушактарды да эске алуу маанилүү экенин баса белгилеңиз! Жок дегенде, депозиттер боюнча жогорку пайыздык чендерди сунуштаган банктар тууралуу маалыматты кайра текшерүү керек. Бирок банк иштебей калган учурда да депозиттер камсыздандырылат (көрсөтүлгөн чектерде).

Маалымат баракчаларын жана эгер бар болсо, байланыштарды таратыңыз.

6 -кадам: Осмонбек үй -бүлөсүнө сактык продукциясын тандоо

Айтыңыз: *Эми аманат продуктуларын / депозиттерди колдонуу Осмонбектердин үй - бүлөсүнө туура келеби же жокпу, карап көрөлү? Бул үчүн, адегенде анын учурдагы абалын карап көрүңүз.*

Үй -бүлөлүк бюджетти көтөрүүнү сураныңыз. Үй -бүлө жылдын аягында, иш -чаралардын бардык жыйынтыктарын эсепке алуу менен, декабрь айына топтоолору барбы? Жооп: ооба, таза баланста акча бар.

Каражатты пайдалануунун кандай мүмкүнчүлүктөрү бар? Мүмкүн болушунча ар кандай комментарийлерди жана жоопторду алуу үчүн 5 мүнөт колдонуңуз. Аларга комментарий берүү үчүн жоопторго көңүл буруңуз. Жоопторду алып, жалпылаңыз:

- 1) Бизнеске инвестиция. Мындай учурда Осмонбекке кредиттин кереги жок болушу мүмкүн. Же аз гана сумма керек. (флипчартта көрсөтүү). Ушундай жолду тандайлы. Осмонбекке качан жана канча сумма керек болот? Топту Осмонбектин колунда белгилүү бир сумма бар экендигине, бирок көп эмес сумма экендигине багыттаңыз. Кайсы продукт сизге ылайыктуу? Аманат эсеби. Эмнеге? Чексиз мүмкүнчүлүгү бар, артыкчылыгы- коопсуздук.*
- 2) Кыска мөөнөттүү депозитке инвестиция салуу. Мындай учурда Осмонбек учурдагы суммаларды үнөмдөө катары карашы мүмкүн, мисалы, уулунун үйлөнүү тоюна чейин. Үйлөнүү тойго кеткен чыгымдардын толук суммасы ушул жылдын түшүмүнөн кийин гана чогултулушу мүмкүн экенин эске алып, Осмонбек болгон аманаттарды 8 айга жылдыра алат, башкача айтканда шашылыш аманатты 8 айга ачат. Бул убакыттын ичинде пайыздар да топтолот. Счеттон сумманы алуу мүмкүн болот, бирок эгер бул мөөнөткө чейин аткарылса, Осмонбек пайызын жоготот (маанилүү: келишимдин бардык шарттарын изилдөө керек экенин көрсөтүңүз!! Кээ бир өлкөлөрдө пайыздарды гана бербей кою менен чектелбестен, айып пул да төлөтөт!). Демек, Осмонбекке той үчүн белгилүү бир суммага кепилдик ала алат.*
- 3) Активге же мал сатып алууга инвестиция. Бул вариант дагы колдонулат жана бул абдан популярдуу. Малды бүгүн сатып алып, кийинчерээк сатууга болот. Келгиле, аманаттардын бул түрүн кененирээк карап көрөлү.*

7-Кадам . Салыштыруу: бодо малбы же акчабы?

Айтыңыз:

Аманаттын бардык түрлөрүндөй эле, бул түрдүн канчалык пайдалуу экенин билүү үчүн малды сатып алуу жана багуусун эсептөө сунушталат. Муну кандай жүргүзүү керек?

Сууроолорду бериңиз жана 8 ай бою, эсептөөлөрдүн жыйынтыгын флипчартка жазыңыз (сүрөттөгү мисалды караңыз):

2015 -жылдын декабрь айында ар бири 10 миңден болгон 2 кой сатып алуу.

Декабрда 2016 -жылдын октябрь айына чейин тейлөө чыгымдары кандай: ХХХ тоют, дары -дармек ж.б.

Сатуу 2016 -жылдын октябрь айына пландаштырылган, сиз кандай баада сатышыңыз керек болот? Бул баа реалдуубу?

Жыйынтыктап айтканда: кандай пайдалары бар? Кандай тобокелчиликтер бар?

Эми кыска мөөнөттүү депозиттин пайдасын эсептеңиз:

Биз кирешени формула боюнча эсептейбиз: Сумма x пайыз x 8 ай (жергиликтүү чөйрөдөн алынган пайыздык чендердин мисалын колдонуу менен)

Жыйынтыктап айтканда: кандай пайдалары бар? Кандай тобокелчиликтер бар?

Талкууну жыйынтыктаңыз:

Мал чарбачылыгына инвестиция салуу көбүнчө эң кирешелүү болуп көрүнөт, бирок рынок инфраструктурасын эске алганда, андай болбошу мүмкүн. Кыска мөөнөттүү депозит кыйла пайдалуу инвестиция болушу мүмкүн, а балким тескерисинче, .

Суммаларды, учурдагы рынок тенденцияларын, коопсуздук маселелерин жана тобокелдиктерди эске алуу менен үнөмдөөнүн эки вариантын тең талдоо зарыл.

Суроо: Осмонбекке кандай аманат кызматтарын сунуштасак болот?

Бул талкууну аягына чыгаруу үчүн топтун жоопторун кабыл алыңыз. Белгилей кетчү нерсе, бизнес үчүн **кредитти** гана эмес, **аманаттарды**, ошондой эле **кредиттик** жана **аманаттын**, анын ичинде **расмий** эмес жана **формалдуу** (банктык) **аманаттардын** тең салмактуу айкалышын колдонуу туура экенин көрдүк.

8 -кадам: Сиздин үй -бүлө үчүн депозиттик кызматтарды тандоо

Мүмкүн болушунча, катышуучулардан жеке үй -бүлөлүк бюджетин же бизнес агымын карап чыгууну жана кандай аманат кызматтарын колдоно алаарын ойлоноуну сураныңыз.

Бүткөндөн кийин, пикирлерин сураңыз.

Бюджетти эсепке алуунун, пландаштыруунун жана бюджетти көзөмөлдөөнүн маанилүүлүгүн баса белгилеңиз.

9-кадам. Жыйынтык:

Катышуучулардан сессиядан алган таасирлери тууралуу сураңыз. Сурап көрүңүз, Бул темага алардын мамилеси өзгөрдүбү? Кандайча?

Жыйынтык чыгаруу:

Жолугушуу учурунда биз сиздер менен үнөмдөөнүн ар кандай жолдорун талкууладык, алардын ар биринин оң жана терс жактарын талкууладык, депозиттердин жана сактык эсептердин өзгөчөлүктөрүн изилдедик. Ойлонуп көрүңүз жана үй -бүлөңүз үчүн аманат куруу процессинде колдоно турган идеяларыңыз менен бөлүшүңүз.

Идеяларды угуңуз. Катышуучуларга ыраазычылык билдирип, курстун акыркы бөлүгүнө өтүңүз.