



**Кыргыз Республикасынын Коомчулукту
өнүктүрүү жана инвестициялоо агентствосу**

**“Коомдоштуктардын демилгеси боюнча
улуттук долбоор”**

1-ТЕМА

«ФИНАНСЫЛЫК САБАТТУУЛУК»



БӨЛҮМ 1. ФИНАНСЫЛЫК САБАТТУУЛУК

Сессия 1: Кыялдар орундалат. Үй-бүлөнүн финансылык планы. Үй-бүлөлүк/жеке бюджет

Сессия 2: Жеке топтоолор

Сессия 3: Карыз алуу жана карызды башкаруу

Сессия 4: Инвестициялоо жана инвестицияны диверсификациялоо

Сессия 5: Тобокелдиктер жана финансылык коопсуздук

Финансылык туруктуулукка жетип, акчаңызды жумшаганда өзүңүздү эркин сезиш үчүн сиз финансылык жактан сабаттуу болуп, өз акча каражаттарын башкара билүүңүз керек.

Финансылык маселелерди түшүнө албоо сизди жана үй-бүлөнүздү каргашалуу натыйжаларга алып келиши мүмкүн: сизди алдамчыларга оңой олжо кылып, карыз чуңкуруна батырып, бардык аманатыңызды жана мүлкүңүздү жоготууга алып келет. Бактыга жараша, муну болтурбоо жана өз мүмкүнчүлүктөрдүн чегинде жашоону үйрөнүп, келечекке камдоолорду даярдоодо жогорку окуу жайын бүтүрүү же кошумча билим алганга бир топ акча төлөө зарыл эмес.

Финансылык сабаттуулук – бул адамдын финансылык чечимдерди кабыл алуу жана финансылык системанын ар кандай инструменттерин практикада колдонуу үчүн зарыл болгон маалыматты кабыл алуу, түшүнүү жана баалоо жөндөмдүүлүгү, ошондой эле мындан келип чыга турган мүмкүн болуучу финансылык кесепеттерден кабардар болуу.

Сессия 1.1. Кыялдар орундалат. Үй-бүлөнүн финансылык планы.

Бир нерсе жөнүндө кыялдануу – табигый нерсе. Ар бир адамда кыялдануу болот.

Кыял – бул шыктандыруучу күч, ал эч кандай чеги жок жана бизге сонун нерсеге ишеним берет. Бирок көбүнчө бул сезилерлик эмес, биз каалап жаткан, бирок кантип алууну билбей турган нерсе.

Кыялдын ишке ашуусу үчүн ага кантип жетүүнү, ал качан орундальшы керектигин жана ага жетүү үчүн эмне кылуу керектигин билишибиз керек. Ушундай планды түзгөндө биздин кыялыбыз максатка айланат.

Максат - бул аракеттенүүгө түрткү берүүчү биз каалаган акыркы натыйжа.



Кыял - бул жөнөкөй каалоо же тилек, максат - бул аракетке жол көрсөтүүчү.



Жеке финансылык максат деген эмне?

Бул акча менен өлчөнгөн, сиз жетүүнү каалаган натыйжа.

Финансылык максат материалдык көрүнүшкө да ээ болушу мүмкүн, бирок биз аны кереги болгондо акчага айландыра ала тургандай болушу керек. Башкача айтканча, **финансылык максат – бул логикалык жактан негизделген жана реалдуу пландаштырылып, өлчөнгөн кыял.**

Ошол эле учурда, финансылык максат SMART принцибинин жардамы менен түзүлүшү керек, башкача айтканда, конкреттүү, өлчөнүүчү, жетүүгө боло турган, жыйынтыкка багытталган жана чектелген мөөнөттө (белгилүү мөөнөткө байланган) болушу керек. Бул мүнөздөргө ээ болуу ар кандай максатты (финансылык гана эмес) ишке аша турган кылат.

SMART – сөздөрдүн аббревиатурасы.

Specific (конкреттүү),
Measurable (өлчөнүүчү),
Achievable (жетүүгө боло турган),
Result-oriented (жыйынтыкка багытталган),
Time bound (чектелген мөөнөттө).

SMART аббревиатурасынын ар бир тамгасы коюлган максаттардын натыйжалуулугунун критерийин билдирет.

Мисал:

"Мен машине алгым келет" деген сөз финансылык максатты чагылдырбайт.

Ал мындай болуп түзүлөт: Мен өзүмдүн жеке участогумдагы айыл чарба продукциясын сатуудан түшкөн акчага бир жылдан кийин 3000 доллар турган Тойота үлгүсүндөгү колдонулган унаа алгым келет.

Өзүңүзгө финансылык максатты коюу – бул төмөнкүлөрдү аныктоону билдирет:

- мен эмнени каалайт элем?
- бул максатка жетүү үчүн канча акча керек?
- бул максатка жетүү үчүн менде кандай акча булактары бар?



Финансылык максаттарды жетүү убактысы боюнча шарттуу түрдө төмөнкү үч категорияга бөлсө болот:

- **кыска мөөнөттүү — бир жылга чейин.** Мындай финансылык максаттарды коюу үчүн, аларды ишке ашыруунун суммасын жана мөөнөттөрүн көрсөтүү менен жыл ичинде жетишүү керек болгон бардык финансылык максаттарды аныктоо зарыл. Эреже катары, бул учурдагы төлөмдөр жана арзан сезондук сатып алуулар. Бул убакыт аралыгында кирешенизди болжолдоо жана чыгашаңызды эсептөө толук реалдуу.
- **орто мөөнөттүү — 1 жылдан 3-5 жыл аралыгында.** Көбүнчө кыска мөөнөттүү максаттарга салыштырмалуу кымбатыраак максаттарды билдирет. Мындай финансылык максаттарды коюу үчүн, сиз белгилүү бир убакыт аралыгында эмнеге жетүүнү каалап жатканыңызды аныктап, андан кийин бул максаттарды акчалай баалап, башкача айтканда, сумманы аныктоо керек. Кыска мөөнөттүү максаттарга караганда орто мөөнөттүү максаттарга жетүү кыйыныраак, анткени мындай мезгилде көп нерсе өзгөрүшү мүмкүн.
- **узак мөөнөттүү — 5 жылдан 10-15 жыл жана андан ашуун.** Бул категориядагы финансылык максаттар кененирээк жана аларга жетүү үчүн көбүрөөк убакыт алкагы талап кылынат. Узак мөөнөттүү максаттарды ишке ашыруу көптөгөн факторлорго, анын ичинде сиздин көзөмөлүңүздөн тышкары болгон тышкы факторлорго көз каранды. Бул мыйзамдардагы өзгөрүүлөр же өлкөдөгү экономикалык кырдаал, финансылык кризис же башка күтүлбөгөн жагдайлар болушу мүмкүн. Бул убакыттын ичинде жашоонузда баары өзгөрүшү мүмкүн. Бирок алдыга узак мөөнөттүү максаттарды койбосонуз, жашоонузда жакшы жакка чоң өзгөрүүлөргө жетишпей калуу коркунучу бар.

Сессия 1.2 Үй-бүлөлүк/жеке бюджет

Ар кандай бюджет - жеке адам, үй-бүлө, компания же мамлекет болобу - бул келечекте белгилүү бир мезгилге кирешелерди жана чыгашаларды пландаштыруу системасы, ошондой эле иш жүзүндөгү кирешелер жана чыгашалар, башкача айтканда, бюджеттин аткарылышы жөнүндө маалымат.

Эмне үчүн үй-бүлөлүк/жеке бюджетти түзүп, аны кармануу керек?

- Сиз кандай чыгымдарды көтөрө аларыңызды жана эмнелерди кыла албасыңызды түшүнүү үчүн;
- Өзүңүздү көзөмөлдөө жолу менен милдеттүү эмес чыгымдарды чектеп, ошону менен бирге керектүү жана маанилүү болгон нерселерге кошумча акча үнөмдөп бөлүү үчүн;
- Кредиттик жашоо бизге качан жана канчалык деңгээлде акталып жатканын түшүнүү үчүн.

Натыйжалуу финансылык пландаштыруу (б.а. бюджет түзүү) менен биз:

- Киреше жана чыгашабыз тууралуу ишенимдүү маалымат алабыз;
- Финансылык тартипти жакшыртабыз;
- Акчабыз эмнеге жумшалып жатканын жана чыгымдарды кантип азайтса болорун түшүнөбүз;
- Негизсиз кредиттерден жана карыз чуңкуруна түшүп калуудан камсыздайбыз;
- Финансылык максаттарды коюп, аларга жете алабыз.

Киреше – бул үй-бүлө /жеке адам белгилүү бир мезгил ичинде алган бардык финансылык каражаттар же акчага айландырса боло турган материалдык баалуулуктар. Кирешелер



акчалай жана акчалай эмес формада болушу мүмкүн. Кайсы бир үй-бүлө/жеке адам үчүн кирешенин ар кандай булактары жана түрлөрү бар.

Мисал:

Кирешенин түрлөрү: эмгек акы, студенттик стипендия, пенсия, жөлөкпулдар, белектер, убактылуу киреше, үй чарбасынан киреше, ижарага берилген мүлктөн түшкөн киреше, бизнестен же экономикалык ишмердүүлүктөн түшкөн киреше, депозиттик пайыздар, баалуу кагаздардан түшкөн киреше ж.б.

Киреше булактарынын түрлөрү

Заманбап экономикалык шарттардагы адамдардын көпчүлүгү бир гана киреше булагына ээ болушат – туруктуу иштегендиги үчүн алынган акча. Бул жалданма жумуш же өзүнүн экономикалык иши, бизнеси. Бирок күтүлбөгөн жерден бул булак киреше алып келбей калсачы? Демек, кирешенин альтернативдүү (башка) булактары болушу керек.



Киреше булактары **активдүү** жана **пассивдүү** болуп экиге бөлүнөт. Активдүү кирешелер – бул киреше алуу үчүн биз өзүбүз түздөн-түз катышабыз. Пассивдүү киреше булактары болуп киреше алуу үчүн адам өзү эч кандай күч-аракет жумшабайт, "физикалык жактан" катышпайт, анткени анын инвестициялары иштейт.

1. Активдүү кошумча киреше булактары

Акча көп болбойт деп айтышат. Чындыгында, көбүнчө адам негизги иштеген жеринен тапкан кирешесинен тышкары кошумча кирешеге, башкача айтканда, кирешеге муктаждык бар. Карьеранын жогорулашына, эмгек акынын жогорулашына же жогорку акы төлөнүүчү жерди табууга болот. Бирок бул көп учурда кыйын. Экинчи жумушка орношууга аракет кылсаңыз болот, бирок ага убакытты жана күчтү кайдан аласыз?



2. Пассивдүү кошумча киреше булактары

Пассивдүү киреше алуу үчүн адам өз каражатын пайдалуу инвестициялоосу керек. Пассивдүү кирешелерге банктагы депозиттер, баалуу кагаздар, мүлктү ижарага берүүдөн түшкөн киреше, автордук укук кирет.

Чыгаша – бул белгилүү бир мезгил ичинде үй-бүлөнүн/жеке адамдын товарларды жана кызматтарды сатып алууга короткон акчасы.

Чыгашалардын түрлөрү:

- Учурдагы (жашоого)
- Пландуу
- Стратегиялык

Учурдагы чыгымдар:

Канткенде да аларсыз болбойт. Жана алардан эч нерсе калбайт. Тамак-аш, газ, бензин, батирге төлөм.. изи жок жоголот, анан бул көрүнүш ай сайын кайталанат.

Пландуу чыгымдар:

- Сиз көп айлар, атүгүл жылдар бою колдоно турган сатып алуулар. Мисалы, кийим-кече, бут кийим, тиричилик техникасы.
- Ар бир мындай сатып алуу үчүн чыгымдар айлык кирешенин олуттуу бөлүгү же 2-3 айлык киреше болушу мүмкүн.

Стратегиялык чыгымдар:

• Үй сатып алуу сыяктуу ири сатып алуулар. Топтоолор жана инвестициялар ушул категорияга кирет. Бул сиздин көп айлардагы, атүгүл жылдардагы жалпы кирешениңизди талап кылышы мүмкүн.

Керектүү чыгымдар – бул тамак-аш, турак-жай, кийим-кече жана бут кийим, дарылоо үчүн зарыл болгон камылгаларга жана кызмат көрсөтүүлөрдү сатып алуу болуп саналат.

Кошумча чыгымдар – керектүү чыгымдардан тышкаркы бардык чыгымдар.

Туруктуу чыгымдар – ай сайын туруктуу болгон чыгымдар (мисалы, туруктуу коммуналдык кызматтар үчүн төлөмдөр).

Туруксуз чыгымдар – суммасын өзгөрткөн чыгымдар, ошондуктан биз бул чыгымдардын суммасын гана болжолдой алабыз.

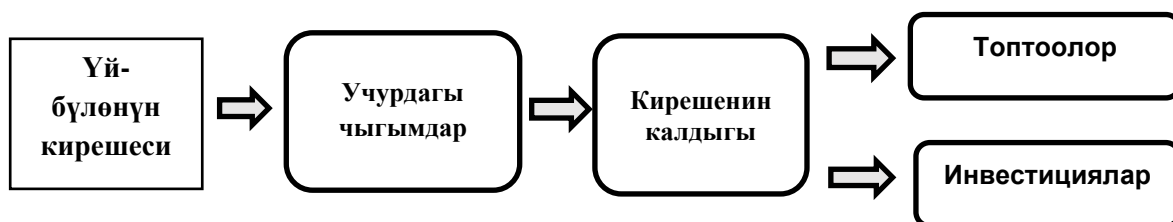
Сессия 2. Жеке топтоолордун түрлөрү. Депозит. Финансылык коопсуздук жаздыкчасы

Ар бир үй-бүлөнүн өзүнүн кирешеси жана чыгашасы бар. Ошол эле учурда, киреше толугу менен сарпталышы мүмкүн, же келечектеги кирешенин бир бөлүгүн сарптабай калтыра аласыз.

Келечекке бөлгөн нерсеңиз топтоо деп аталат.



Топтоо – бул бардык чыгымдарды алып салгандан кийин калган акчалай кирешенин бөлүгү жана үй-бүлө келечекте белгилүү бир пландарды ишке ашыруу үчүн топтогону. Үй-бүлөнүн милдети – чыгышаларды пландагандан кийин топтоолордун көлөмүн көбөйтүү.



Ошол эле учурда, топтолгон каражаттар тим жатпастан өздөрү кошумча киреше алып келе тургандай кылса болот, башкача айтканда, аларды инвестициялоо үчүн да колдонсок болот.

Үй-бүлө эмне үчүн топтошу керек?

- **Коопсуздук жаздыкчасын түзүү үчүн.** Жашоодо күтүлбөгөн маселелер бар, аларды чечүү үй-бүлөңүз үчүн финансылык кыйынчылыктарды жаратышы мүмкүн. Коопсуздук жаздыкчасы - бул үй-бүлөгө олуттуу зыян келтирбестен, оор мезгилден өтүүгө жардам берген бөлүнгөн топтоолор. Коопсуздук жаздыкчасынын өлчөмү үй-бүлөнүн кирешеси жок бир нече ай бою жашай турган суммасына дал келиши керек.
- **Ири сатып алуу үчүн.** Көбүнчө ири сатып алуу үчүн зарыл болгон сумма үй-бүлөнүн учурдагы кирешесинен ашып кетет. Мындай учурда, көптөгөн адамдар туугандарынан насыя же карыз алышат. Эң жакшысы – бул топтоолорду чогултуп, анан сатып алуу үчүн колдонуу.

Финансылык коопсуздук жаздыкчасы

Бул сатып алуу же башка чыгымдар үчүн эмес топтоолордун бир бөлүгү. Анын максаты – жумушубуздан же башка туруктуу киреше булагыбыздан айрыла турган кырдаалда келечегибизди камсыз кылуу.

Финансылык жаздыктын көлөмү, жок эле дегенде, **6 айлык эмгек акыга туура келиши керек**, эгерде жумушсуз калсак, жарым жыл айлыксыз жашай алабыз жана ошол мезгилде ылайыктуу жумуш таба алабыз. Ошол себептен, финансылык жаздыктын көлөмү канчалык чоң болсо, биз ошончолук тынчсызданбайбыз.



Топтоолордун түрлөрү

Колдонуу максаттарына жараша, топтоолордун төмөнкү түрлөрү эң көп кездешет:

- үйдө сакталган накталай акча түрүндө;
- мал түрүндө;
- зергер буюмдар түрүндө;



- кыймылсыз мүлк түрүндө;
- шерине кассасы түрүндө;
- банктык аманат түрүндө;
- баалуу кагаздар түрүндө;
- жана башка топтоолор.

Топтоолордун ар бир түрүнүн өзгөчөлүктөрү, оң жана терс жактары бар. Аларды баалоо үчүн ликвиддүүлүк, кирешелүүлүк жана тобокелдиктер сыяктуу өз ара байланышкан көрсөткүчтөрдү колдонушат.

Ийгиликтүү топтоо эрежелери

Топтоолорду натыйжалуу чогултуу үчүн төмөнкү эрежелерди сактоо керек:

- Конкреттүү максаттарды коюу: кыска, орто жана узак мөөнөттүү. Топтоону чогултууда, бул сатып алуунун зарылдыгын, анын үй-бүлө үчүн маанилүүлүгүн дагы бир жолу баалаңыз.
- Үй-бүлөлүк бюджетиниздин кирешелерин көбөйтүү жана чыгымдарын азайтуу мүмкүнчүлүктөрүн аныктаңыз.
- Дайыма сатып алуулардын тизмесин түзүңүз, тизмеси жок соода кылбаңыз. Бардык чыгымдарыңызды жазуу жүзүндө жазыңыз.
- Өзүңүз үчүн ай сайын топтоону каалаган сумманы аныктаңыз. Сумманы аныктоодо эч кандай катуу чектөөлөр жок, анткени бардыгы жеке жана сиздин чыныгы кирешениз менен чыгымдарыңызга, ошондой эле койгон максаттарыңызга жана күтүүлөрүңүзгө жараша болот. Сиздин ай сайын боло турган топтоолордун суммасы жалпы кирешениздин 10-30% чейин болушу мүмкүн. Бирок топтоолорду чогултуу сиздин же үй-бүлөңүздүн ден соолугуна зыян келтирбеши керек.
- Бир нече айлыктын суммасына барабар болгон сумманы чогултууңуз жана аны үй-бүлө үчүн өзгөчө кырдаалдарда гана колдонуңуз.
- Муктаждыктар пайда болгондо сактык каражаттарын колдонуу азгырыгын азайтуу үчүн топтоолорду банк эсебине салыңыз же чет элдик валютага алмаштырыңыз.
- Жаш курагыңызда эле карылык жөнүндө ойлонуп көрүңүз: керектүү каражаттарды алдын ала топтоп, узак мөөнөткө сактоону улантууга болот.

4 конверт эрежесин колдонуңуз. Киреше алууда кирешенин кеминде 10% дароо бөлүп коюу керек. Калган акчаны жумасына бир жолу сарпталуучу конверттерге салуу керек. Ар жума сайын сизде үй-бүлөлүк муктаждыктарга жумшалган белгилүү бир каражат болот.

Бпшкы эреже: кийинки жумага арналган конвертти мөөнөтүнөн мурда ачпоо.

Банк эсеби – бул депозитти (банктык аманатты) кабыл алуу жана банктык эсеп келишиминде, мыйзамдарда жана банктык тажрыйбада колдонулган ишкердик жүгүртүү эрежелеринде каралган, кардарды банктык тейлөөнү жүзөгө ашырууга байланыштуу операцияларды банк менен кардардын ортосундагы келишимдик мамилелердин чагылдырылышы.

Банктык аманаттар (депозиттер) – аманатчы акча каражаттарын банкка улуттук же чет өлкөлүк валютада кайтарымдуулук жана акы төлөө шарттарында берген аманаттын түрү.



Кыргыз Республикасынын мыйзамдары банктык аманат (депозит) келишими боюнча аманатчыдан келип түшкөн же ал үчүн келип түшкөн акчалай сумманы (аманатты) кабыл алган банк же башка кредиттик мекеме келишимде каралган шарттарда жана тартипте аманатчыга ушундай сумманы жана ага карата пайыздарды же башка формада кирешени төлөп берүүгө милдеттенээрин регламенттейт.

Депозиттер боюнча пайыздык чендер төмөнкүлөрдөн көз каранды:

- депозиттик продуктунун түрү. Пайыздарды төлөбөгөн кээ бир депозиттик продукты бар (бул, адатта, талап боюнча төлөнүүчү депозиттер);
- депозитти жайгаштыруу мөөнөтү. Депозиттин мөөнөтү канчалык узак болсо, банктар ошончолук көп пайыздарды сунушташат;
- депозиттик валюталар. Кыргыз Республикасында чет өлкө валютасындагы депозиттер боюнча пайыздар улуттук валютадагы депозиттерге караганда азыраак;
- депозиттин суммасы. Депозиттин суммасы канчалык жогору болсо, пайыздар ошончолук көп болот.

Кайсы банкка жана кандай шарттарда акча каражатын салуу үчүн сиз төмөнкү шарттарды караңыз: **валютасы, мөөнөтү, пайыздык чени жана аны кошуп эсептөө тартиби, толуктоо мүмкүнчүлүгү, каражаттарды мөөнөтүнөн мурда алуу шарттары, аманаттын мөөнөтүн узартуу (пролонгация) мүмкүнчүлүгү.**

Банк депозиттеринин түрлөрү

- **Талап боюнча төлөнүүчү депозиттик аманат** банктык аманат келишими боюнча акча каражаттарын сактоо жана топтоо үчүн пайдаланылат жана эсеп ээсинин үчүнчү жактар менен экономикалык иш жүргүзүүсүнө байланыштуу эсептешүүлөр үчүн каралган эмес. Талап боюнча төлөнүүчү депозиттик эсептеги каражаттар аманатчынын биринчи талабы боюнча төлөнөт.
- Белгиленген мөөнөт так белгиленген жана ага белгилүү бир пайыздык чен байланган **мөөнөттүү депозит**.
- Кайтаруунун башка шарттары боюнча депозит, мисалы: **топтолуучу депозит** аманатчыга банк менен келишимдин бүткүл мөөнөтүнүн ичинде депозиттик эсепти белгилүү бир убакыттык ченемде толуктоого мүмкүндүк берет. Кошулуп турган сумманын негизинде пайыздар эсептелет. Депозиттин бул түрү үзгүлтүксүз кирешеси барлар үчүн ыңгайлуу.

Ар кандай банктык депозиттердин артыкчылыктары жана кемчиликтери:

Депозиттин түрү	Артыкчылыктар	Кемчиликтер
Талап боюнча төлөнүүчү депозит	<ul style="list-style-type: none"> • Каалаган учурда акчаны алуу/эсепти толуктоо. • Эсеп ээсинин ишкердик ишин жүзөгө ашыруу менен байланышпаган жеке төлөмдөрдү жана эсептешүүлөрдү жүргүзүү 	<ul style="list-style-type: none"> • % чендин жоктугу же эң төмөн % чен. • Мындай депозиттик продукт Кыргызстандын бардык эле банктарында боло бербейт.



WORLD BANK GROUP



	мүмкүнчүлүгү жана талап кылынган эсептеги акча каражаттарынын өтүмдүүлүгү.	
Мөөнөттүү депозит	<ul style="list-style-type: none">• Кошумча кирешенин булагы.• Мөөнөттүү депозиттер боюнча пайыздык чендер салыштырмалуу жогору.• Бул продукт алдын ала пландаштырууга мүмкүндүк берет.	<ul style="list-style-type: none">• Учурдагы эсептешүүлөрдү жана төлөмдөрдү жүргүзүү үчүн каражаттарды пайдаланууга мүмкүн эмес.• Мөөнөтүнөн мурда алуу үчүн айыптар.
Топтолуучу депозит	<ul style="list-style-type: none">• Эсепти улам-улам толуктоо мүмкүнчүлүгү.• Топтолуучу депозиттер боюнча пайыздык чендер салыштырмалуу жогору.• Аз сумма менен топтоону баштоо мүмкүнчүлүгү.• Топтолгон пайыздардын суммасын айыпсыз жарым-жартылай алуу мүмкүнчүлүгү (айрым банктар үчүн).	<ul style="list-style-type: none">• Алгачкы төлөмдүн минималдуу жана максималдуу өлчөмү белгиленет.• Айына депозиттердин толукталып туруучу жалпы суммасы банк тарабынан аныкталган суммадан ашпоого тийиш.• Бир жолку толуктоонун минималдуу суммасы банк тарабынан аныкталат.• Мөөнөтүнөн мурда алуу үчүн айыптар.

Кыргыз Республикасындагы банктар депозиттердин ар кандай формалары үчүн финансылык продуктылардын төмөнкү түрлөрүн сунушташат, алар топтолуучу депозиттердин варианттары болуп саналат:

- **Балдарга** – бала бойго жетип, мөөнөт аяктаганда пайыздарды жана негизги сумманы төлөө менен. Баланын ата-энесинин катышуусунда ачылат.
- **Пенсиондук** – толуктап туруу жана жарым-жартылай алуу мүмкүнчүлүгү менен.
- **Инвестициялык** – пайыздык капиталдаштыруу менен. Толуктоо мүмкүнчүлүгү бар (каржылоонун ислам принциптери боюнча депозиттер инвестициялык депозиттер болуп эсептелет).

Пайдалуу кеңештер:

- Колдонуу шарттары жана максаттары боюнча сизге эң ылайыктуу топтоо түрүн колдонуңуз.
- Банктык депозитке инвестициялоодо, депозиттин кайсы түрү сизге ылайыктуу болгонун тандаңыз.
- Балдардын келечегине жана өзүңүздүн карылыгыңызга топтоо жасаңыз.
- Сиз түшүнбөгөн финансылык инструментке инвестиция кылбаңыз.
- Депозитти тандоо үчүн шарттарды кылдаттык менен карап чыгыңыз.



WORLD BANK GROUP



Сессия 3. Карыз алуу. Пайдалуу карыз алуу мамилелери. Төлөө жөндөмдүүлүгүн баалоо

Карыз алуу мамилелери – бул мамилелердин бир түрү, ага ылайык, бир тарап экинчи тарапка убактылуу пайдалануу үчүн акча же материалдык баалуулуктарды берет. Ошол эле учурда бул акчаны же материалдык баалуулуктарды алган тарап аларды материалдык баалуулуктар же акча эквиваленти түрүндө кошумча төлөм менен же кошумча төлөмсүз кайтарып берүүгө милдеттүү.



Карыз алуунун максаттары жана булактары

Ар бир адам өмүрүндө жок дегенде бир жолу кандайдыр бир материалдык баалуулуктарды же акча карызга алган. Себептери ар түрдүү болушу мүмкүн. Мисалы, күнүмдүк азык-түлүк жана башка майда чыгымдар үчүн карызга аз өлчөмдө акча алынат. Кээде тиричилик техникасы, унаалар, эмеректер жана башка ушул сыяктуу ири сатып алуулар

үчүн акча жетишсиз. Жашоодо ооруга, мүлктүн уурдалышына, үйлөнүү үлпөтүнө же сөөк коюуга, балдардын окуусуна акы төлөөгө байланыштуу күтүлбөгөн чыгымдар да бар – бул окуялардын баары олуттуу финансылык чыгымдарды талап кылат. Ал эми үй-бүлөдө тиешелүү акча каражаты жок болсо, анда сиз туугандарыңыздан жана досторуңуздан карыз алууга же насыя алууга туура келет. Көбүнчө биз акчалай эмес, ар кандай материалдык баалуулуктар түрүндө карыз алабыз. Мисалы, үй куруу үчүн биз курулуш материалдарын карызга алабыз.

Карыз алуу учурда акча же башка ресурстар жетишсиз болгондо чыгымдарды жасоого мүмкүндүк берет. Карыз булактары катары төмөнкүлөр болушу мүмкүн:

- Пайызсыз жана карыз алуучуга ыңгайлуу мөөнөткө насыя бере турган туугандар же достор.
- Туугандардан же достордон карызга алынган мүлктү пайдалануу үчүн белгилүү бир мөөнөткө макулдашылган пайыздарды төлөө менен карыз ала аласыз.
- Кээ бир учурларда, сиз кайтарып бере турган ссудаларды ала аласыз.
- Карыз алуунун эң көп колдонулган түрү кредит. Бул кредитор тарабынан белгилүү бир мөөнөткө пайдалануу үчүн белгилүү бир пайыз менен берилген акчанын суммасы. Мыйзам боюнча кредиттик келишимдин предмети акча гана боло алат.

Карыз алуунун пайдалуу жактары жана тобокелдиктери

Карыз алуу – бул кредитке алынган баалуулуктарды/активдерди пайдалануу; карыз алуунун пайдалуу жактары жана тобокелдиктери бар. Ошентип, мисалы, карыз алуу пайдалуу болушу мүмкүн жана бизнесиңизге оң таасирин тийгизет. Же, тескерисинче, терс натыйжаларга алып келиши мүмкүн. Карыз алуучу өз карыздарын төлөй албаган кырдаал карыз алуучунун банкроттугу деп аталат; банкроттук бир катар көйгөйлөрдү алып келет жана бул карыз алуу тобокелдигинин бири болуп саналат. Ошондуктан, карыз алуу жөнүндө чечим кабыл алуудан мурун, бардык мүмкүн болгон пайдаларды жана тобокелдиктерди таразалоо керек.

Карыз алууда төмөнкү үч эрежени кармануу керек:



WORLD BANK GROUP



Акылдуулук менен карыз алуу	Кооптуу карыз алуу
Карыз алуунун максаты кандай?	
Үй-бүлө үчүн турак жай сатып алуу/куруу, өз бизнесин ачуу/ өнүктүрүү, балдарды окутуу, активдерге инвестициялоо үчүн.	Акылсыз каалоолордун аткарылышы үчүн, кумар оюндарына пайдалануу үчүн, мурунку карыздарды төлөө үчүн.
Карыздын суммасы	
Карызга алынган сумма сиздин төлөө жөндөмдүүлүгүңүзгө туура келет.	Карыздын суммасы төлөй ала турганыңыздан жогору.
"Туура" карыз алуу	
Күтүлбөгөн финансылык чыгымдарды жабуу максатында финансылык коопсуздук жаздыгын түзүү.	Күтүлбөгөн финансылык чыгымдардын келип чыгышы карыздан кутулууга жолтоо болду.

Карыз алуунун бир катар оң жана терс жактары бар.

Пайдалуу жактары	Тобокелдиктер
<ul style="list-style-type: none"> ● Керектүү акчага тез жетүү; ● Башка жол менен ала албаган нерсени алуу мүмкүнчүлүгү; ● Карызды төлөөгө белгилүү бир убакыт керек болсо дагы, сиз дароо эле ал нерсени колдоно баштайсыз. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Карыз алуу чыгымдары (пайыздар, комиссиялар, ...): кредиттин мөөнөтү канчалык көп болсо, ага ошончолук көп чыгым кетет; ● Кредитти төлөө милдеттенмеси бар жана төлөө шарты/ мөөнөтү бузулганда күрөө мүлкүңүздү жоготуп аласыз же айып пул/туум салынышы мүмкүн; ● Кредитке сатып алууда, келечектеги кирешениздин эсебинен карызды төлөөгө милдеттенесиз. Демек, келечекте сизде каражат аз болот.

Үй-бүлөнүн финансылык мүмкүнчүлүктөрү

Финансылык абалдын төмөнкү көрсөткүчтөрү бар:



WORLD BANK GROUP



1. Карызга батып турган абалы (карыз чункуру). Карыз чункуруна түшүү абалы – бул карыздардын жалпы суммасы адамдын тапкан кирешесинен бир топ ашып кеткенин билдирет. Бул сөз орто кылымдарда карызын төлөй албаган адамды чункурга салганда пайда болгон, аны карыз чункуру деп аташкан.

Азыр каймана мааниде гана колдонулат. Бул адамдын финансылык абалынын эң начар көрүнүшү. Адамдардын карыздарды төлөөдө кетирген эң чоң жаңылыштыгы - алар учурдагы төлөмдөрдү төлөө үчүн жаңы, көбүнчө кымбатыраак карыз алып, ошону менен эртеңки дагы чоңураак карыздын чункурун "терендетип

казып" жатышат.

Мындай абалдан чыгуунун бирден-бир жолу – бул акчаңыздын колдонулушуна өтө катуу көзөмөл жүргүзүү, башкача айтканда, чыгашаларды так жана системалуу түрдө кыскартуу жана кирешени көбөйтүүнүн реалдуу планын иштеп чыгуу.

2. Финансылык туруксуздуктун абалы. Бардык булактардан түшкөн киреше (көбүнчө бир активдүү киреше булагы - учурдагы иш) бардык учурдагы чыгашаларга болжол менен барабар же бир аз гана жогору болгон абал. Адамдын топтоолору жок, башкача айтканда, финансылык коопсуздук жаздыкчасы жок.

Бул финансылык абал адам үчүн өтө туруксуздукту билдирет. Азыр ал жашоого, бардык төлөмдөрдү төлөөгө жетиштүү болуп калды окшойт, бирок күтүлбөгөн жагдайларда, мисалы, бирден-бир киреше булагынан ажырап калуу, жумуштан кетүү, катуу оору, кырсык ж.б.у.с. болуп калса ал ошол замат карыз чункуруна кабылуу абалына түшөт.

3. Финансылык туруктуулук. Бул абалда кирешелер бардык учурдагы шашылыш жана маанилүү чыгымдардан ашып турган кези. Натыйжада адам топтоого ээ болот. Дал ушул топтоолор сизге жашоодогу күтүлбөгөн жагдайлардан эч кандай көйгөйсүз чыгууга мүмкүндүк берген финансылык коопсуздук жаздыкчасын түзөт. Мына ушул абалга жетүү үчүн, чыгашаларды жана кирешелерди ийгиликтүү көзөмөлдөп, адамдар финансылык туруксуздуктан чыгууга аракеттенишет .

Мындан тышкары, бир маанилүү айырманы көрүүгө болот. Финансылык туруксуздукта турган адамдардын, эреже катары, бир гана активдүү киреше булагы бар - бул учурдагы жумушу. Финансылык туруктуулук абалында турган адамдар активдүү булактан тышкары башка киреше булактарына да ээ: депозиттер боюнча пайыздар, кыймылсыз мүлктү ижарага берүүдөн түшкөн киреше, чакан, бирок туруктуу бизнес жана башкалар.

4. Финансылык көз карандысыздыктын абалы же финансылык эркиндик. Анын кирешеси чыгашаларынан бир топ ашып кетет, анын ар кандай киреше булактары бар, адатта пассивдүү. Топтоолордон тышкары, инвестициялык капиталы бар, ал ага негизги кирешени алып келет.

Төлөө жөндөмдүүлүгү

Үй-бүлөнүн төлөө жөндөмдүүлүгү анын финансылык абалына жараша болот – бул милдеттенмелерин өз убагында толук төлөп берүү мүмкүнчүлүгү болуп саналат . Эгерде



үй-бүлөнүн финансылык абалы туруктуу болсо, анда ал төлөөгө жөндөмдүү, туруктуу; финансылык абалы начар болсо, толук же жарым-жартылай кудуретсиз болуп саналат.

Кредит жөнүндө түшүнүк, кредиттин түрлөрү

Кыргыз Республикасынын мыйзамдарына ылайык **кредит** – бул карыз алуучунун кредит берүүчүнүн алдындагы кредиттин суммасын кайтаруу жана аны бергендиги жана пайдалангандыгы үчүн пайыздарды жана башка төлөмдөрдү төлөө боюнча акчалай милдеттенмеси.

Кредиттердин ар кандай түрлөрү бар: банктык кредиттер, банктык эмес финансы-кредиттик мекемелер тарабынан берилген кредиттер, товардык жана коммерциялык кредиттер.

Мындан тышкары, кредиттин төмөнкү түрлөрү бар, бирок алар калкка жеткиликтүү жөнөкөй кредиттерге тиешелүү эмес, алар:

- мамлекеттик кредит - мамлекеттик органдар карыз алуучу катары иш алып барган кредиттөөнүн бир түрү. Алар, башкача айтканда, мамлекеттик органдар бюджеттин тартыштыгын жабуу үчүн материалдык ресурстарды тартат;
- эл аралык кредит – тышкы экономикалык байланыштарды өнүктүрүү үчүн кээ бир өлкөлөрдүн башка өлкөлөргө акча ресурстарын берүүсү.

Калк негизинен банктардан жана микрофинансылык мекемелерден кредит алат. Колдонуу максатына жараша банктык кредиттердин төмөнкүдөй түрлөрү бар:

- эгерде сиз иштеп жаткан же жаңы бизнести өнүктүрүү үчүн жабдууларды сатып алууну, өндүрүш объектисин сатып алууну же курууну пландап жатсаңыз, анда сизге **инвестициялык кредит** керек;
- айыл чарба шаймандарын, техникаларды, үрөндөрдү, жаныбарларды, күйүүчү-майлоочу материалдарды сатып алууга, айыл чарба өндүрүш объекттерин сатып алууга же курууга, иштеп жаткан чарбаны кеңейтүүгө же жаңы чарба ачууга **айыл чарба кредити** талап кылынат;
- **коммерциялык кредит** кайра сатуу максатында товарларды сатып алуу, өндүрүштө колдонууга материалдарды сатып алуу үчүн колдонулат;
- жеке колдонуу үчүн кыймылдуу мүлктү сатып алууда, мисалы, эмерек, тиричилик техникасы, машина, компьютер, **керектөө кредити** колдонулат;
- **ипотекалык кредит** батир же үй сатып алуу үчүн колдонулат;
- банк тарабынан сатылып алынган жабдууну/техниканы ижарага алып (келечекте ага ээлик кылуу менен), кредитке алуу **лизинг** деп аталат.

Шарттары боюнча кредиттер кыска мөөнөттүү (бир жылга чейин), узак мөөнөттүү (3 жылдан ашык) жана орто мөөнөттүү (1-3 жыл) болуп бөлүнөт.

Кыска мөөнөттүү кредиттер – акча каражаттарынын шашылыш жетишсиздигин толтуруу үчүн арналган, адатта, көлөмү аз. Кыска мөөнөттүү кредиттер банктар үчүн кирешелүү болбогондуктан, алар үчүн өтө жогору пайыздык үстөк талап кылынат. Кыска мөөнөттүү кредиттин бир түрү – **овердрафт**. Банк кардардын эмгек акы картасына али ала элек эмгек акысына барабар сумманы чегерет. Эгерде кардар бул акчаны коротсо, банк белгилүү бир убакыттан кийин негизги карызды да, пайызды да алып коёт.

Көлөмүнө жараша кредит чакан, орто жана чоң болуп саналат. Кредит берүүчү банктын капиталынын 5% ашкан кредит ири кредит болуп эсептелет. Кредиттин түрүнө жараша ар



бир банк кредиттердин өлчөмүнө чектөөлөрдү белгилейт. Эреже катары, ири кредиттер иштеп жаткан бизнести өнүктүрүү үчүн берилет.

Кыргыз Республикасынын банктар үчүн мыйзамдары бир карыз алуучуга берилүүчү кредиттердин максималдуу өлчөмүн - банктын таза суммардык капиталынын 20%ын белгилейт.

Мындан тышкары, кредиттер камсыздалган жана күрөөсүз болушу мүмкүн. Кыймылсыз же кыймылдуу мүлк, банкка сактоого берилген мүлк, баалуу металлдар, баалуу кагаздар, депозиттик күрөө, кепилдик камсыздоо катары чыга алат.

Кыргыз Республикасында кредиттерди банктардан тышкары ломбарддар да беришет – бул күрөө менен камсыздалган кредит, карыз төлөнбөгөн учурда күрөө алынат.

Өлкөбүздө социалдык-экономикалык өнүгүүнүн төмөнкү деңгээлинин шартында пайыздык чендердин жогору болгонуна карабастан, суроо-талапка ээ болгон сүткорлук системасы өнүккөн.

Пайдалуу кеңештер

Карыз алуудан мурун талдоо кылыңыз:

- Мен аны көтөрө аламбы? Бул карыз ай сайын менин үй-бүлөлүк бюджетиме кандай таасирин тийгизет?
- Мага чындап эле бул чыгымдар же сатып алуулар керекпи? Алар мага азыр керекпи же акчамды чогултуп, бир аз күтө аламбы?
- Төлөө жөндөмдүүлүгүм боюнча мен өтө оптимистминби? Мен мүмкүн болгон тобокелдиктерди канчалык эске алдым?
- Кредит/карызга сатып алуудан башка варианттар барбы?

Натыйжалуу пайыздык чен жөнүндө түшүнүк

Натыйжалуу пайыздык чен¹ – бул:

- кредит боюнча татаал пайыздык чен, бул кредитти алуу үчүн талап кылынган бардык төлөмдөр, аны төлөө үчүн колдонулат деген божомол менен эсептелген;
- кредиттик келишимдин бүткүл мезгилине бөлүштүрүлгөн банктын кредиттик каражаттарын пайдалануу үчүн төлөмдөрдүн толук суммасын билдирет жана кредитор тарабынан жарыяланган номиналдык пайыздык ченден тышкары, кредитти иштетүү жана тейлөө боюнча бардык байланышкан чыгымдарды камтыйт.

Карыз алуучу ар кандай финансылык институттардагы кредиттердин баасын салыштыра алышы үчүн натыйжалуу пайыздык чен керек.

¹ Кыргыз Республикасынын Улуттук банкынын банктык жана финансылык терминдер глоссарийинен.



Финансылык кызмат көрүүчүлөрдүн укугун коргоо

Депозиттерди коргоо системасы

Кыргыз Республикасынын Депозиттерди коргоо агенттиги "Банктык аманаттарды (депозиттерди) коргоо жөнүндө" Кыргыз Республикасынын Мыйзамында белгиленген ыйгарым укуктарга, укуктарга жана милдеттерге ээ болгон, киреше алуу максатын көздөбөгөн көз карандысыз коммерциялык эмес уюм болуп саналат.

Агенттиктин негизги максаты депозиттерди коргоо системасын түзүү жана өлкөнүн каржы системасынын туруктуулугуна көмөк көрсөтүү болуп саналат, бул камсыздандырылган депозиттердин ээлеринин аманаттарын жоготуп алуу коркунучунан улам аларды банктардан алууга стимулдарды азайтуу аркылуу камсыз кылынат. Депозиттерди коргоонун мындай механизмин киргизүүнүн экономика жана банк сектору үчүн максатка ылайыктуулугу актуалдуу жана негиздүү.

Бул механизм калктын коммерциялык банктарга болгон ишенимин жогорулатуунун жана банктык депозиттерге учурда негизинен банк секторунан тышкары жерде сакталып турган кошумча финансылык ресурстар ээлерине да, өлкөнүн экономикасына да иштебей жаткандыктан тартуунун бир жолу болуп саналат.

Депозиттерди коргоо боюнча агенттик төмөнкү функцияларды аткарат:

- катышуучу банктардын реестрин жүргүзүү;
- аманатчылардын талаптарын, төлөнүүчү суммаларды жана депозиттер боюнча төлөнүүчү компенсациялардын суммасын эсепке алуу;
- Кыргыз Республикасынын "Банктык аманаттарды (депозиттерди) коргоо жөнүндө" мыйзамына ылайык аманатчыларга аныкталган суммаларды төлөө;
- төгүмдөрдү эсептөө жана аларды Депозиттерди коргоо фондуна чогултуу;
- төгүмдөрдү өз убагында жана толук төлөөнү камсыз кылууга багытталган зарыл иш-чараларды жүргүзүү;
- төгүмдөрдү өз убагында төлөбөгөндүгү үчүн айыптарды белгилөө жана салуу;
- "Банктык аманаттарды (депозиттерди) коргоо жөнүндө" Кыргыз Республикасынын мыйзамында белгиленген тартипте жана чектерде депозиттерди коргоо фондунун активдерин башкаруу.

Агенттик кепилдик учуру келип чыккан учурда аманатчыларга депозиттердин суммасын жана алар боюнча пайыздарды төлөп берүү менен ички депозит системасында калктын финансылык кызыкчылыктарынын кепилдиги жана камсыздандыруучусу болуп калат.

Сессия 4: Инвестиция жана инвестицияны диверсификациялоо

Азыркы шартта финансылык сабаттуулук ар бир адам үчүн өтө маанилүү болуп калды. Акчаны туура башкаруу, аны сактоо гана эмес, көбөйтүү маселеси да актуалдуу. Ушул контекстте инвестициялоо — туруктуу киреше алуу жана келечекти камсыздоо үчүн негизги инструмент болуп саналат.

Инвестиция түшүнүгү. Инвестиция — бул акча каражаттарын же башка ресурстарды келечекте кошумча киреше алуу максатында пайдалануу процесси. Жөнөкөй айтканда, инвестиция — бул акчаны “иштетүү” аркылуу көбөйтүү.



WORLD BANK GROUP



Инвестициялоо адамга өзүнүн финансылык максаттарына жетүүгө, инфляциянын таасирин азайтууга жана финансылык туруктуулукту камсыздоого жардам берет.

Инвестициялоонун мааниси. Инвестициялоонун негизги артыкчылыктары төмөнкүлөр болуп саналат:

- Акчаны инфляциядан коргоо
- Кирешени көбөйтүү мүмкүнчүлүгү
- Келечектеги ири максаттарды каржылоо
- Финансылык көз карандысыздыкка жетүү

Инвестициянын негизги түрлөрү.

- 1. Банктын аманаты (депозит)** Эң коопсуз инвестициялык инструмент болуп эсептелет. Ал белгиленген пайыздык киреше берет жана тобокелдик деңгээли төмөн.
- 2. Бизнеске инвестиция** Өз бизнесин ачуу же башка бизнеске каражат салуу жогорку киреше алып келиши мүмкүн, бирок тобокелдик да жогору.
- 3. Реалдуу активдер** Мал чарбачылык, жер, техника сыяктуу активдер.
- 4. Баалуу кагаздар** Акциялар жана облигациялар киреше алып келиши мүмкүн, бирок рыноктук өзгөрүүлөргө көз каранды.

Инвестицияларды башкарууда диверсификациялоо. Инвестицияларды башкаруунун эң маанилүү принциптеринин бири — **диверсификациялоо**. Диверсификация — бул каражаттарды бир гана багытка эмес, бир нече түрдүү инвестициялык инструменттерге бөлүштүрүү.

Жөнөкөй мисал: Эгер бардык акчаңызды бир гана бизнеске салсаңыз жана ал киреше бербей калса, чоң жоготууга учурашыңыз мүмкүн.

Ал эми каражатты төмөнкүдөй бөлсөңүз:

40% депозитке

30% бизнеске

20% мал чарбачылыкка

10% резервдик фондго анда тобокелдик азаят.

Диверсификациялоонун максаты төмөнкү максаттарды көздөйт:

- Тобокелдикти азайтуу
- Кирешенин туруктуулугун камсыз кылуу
- Жоготууларды минималдаштыруу
- Каражаттын коопсуздугун жогорулатуу

Эмне үчүн маанилүү?

Бир инвестиция киреше бербей калса, башкасы чыгымды жаба алат.

Мисалы:

Эгер бизнес убактылуу киреше бербей калса, депозиттен пайыздык киреше түшүп турат.

Бул ыкма финансылык туруктуулукту сактоого жардам берет.



Инвестициялоону баштоо этаптары



Көп кездешкен каталар

- Бардык каражатты бир жерге салуу
- Текшерилбеген схемаларга ишенүү
- Кредит алып инвестициялоо
- Тобокелдикти баалабоо

Жыйынтык. Инвестициялоо — бул акчаны көбөйтүүнүн натыйжалуу жолу. Бирок ийгиликтүү инвестиция үчүн диверсификациялоо өтө маанилүү. Каражатты туура бөлүштүрүү аркылуу тобокелдикти азайтып, туруктуу киреше алууга болот. Ошондуктан ар бир инвестор финансылык чечим кабыл алууда диверсификация принциптерин эске алышы керек.

Сессия 5. Тобокелдиктер жана финансылык коопсуздук

Заманбап дүйнөдө финансылык кызматтардын жана технологиялардын тез өнүгүшү адамдарга жаңы мүмкүнчүлүктөрдү түзүү менен бирге, жаңы тобокелдиктерди да пайда кылууда. Айрыкча санариптик төлөмдөрдүн, онлайн кызматтардын кеңири жайылышы финансылык коопсуздук маселесин актуалдуу кылууда.

Финансылык коопсуздук (мошеничество) — бул адамдын өз каражаттарын жоготуу, алдамчылыкка кабылуу жана мыйзамсыз аракеттерден коргоо жөндөмдүүлүгү.

Финансылык коопсуздукка негизги коркунучтар. Финансылык коопсуздукка коркунуч жараткан факторлор ар түрдүү. Алардын ичинен эң негизгилери төмөнкүлөр:

1. Финансылык сабатсыздык. Финансылык сабатсыздык — бул адамдардын акчаны башкаруу, финансылык инструменттерди түшүнүү жана туура чечим кабыл алуу жөндөмүнүн жетишсиздиги. Бул фактор төмөнкү кесепеттерге алып келет:

- туура эмес каржылык чечимдер;
- ашыкча карыз алуу;
- алдамчылык схемаларга ишенип калуу;
- акчаны туура эмес пайдалануу.

2. Социалдык инженерия жана психологиялык тузактар. Социалдык инженерия — бул адамдарды алдоо аркылуу алардын жеке маалыматтарын же акча каражаттарын алуу ыкмасы. Көп кездешкен мисалдар:

- “банк кызматкеримин” деп чалуу;
- “сиз утуп алдыңыз” деген билдирүүлөр;
- шашылыш чечим кабыл алдыруу;
- коркутуу же басым жасоо.

Бул учурда алдамчылар адамдын эмоцияларына (коркуу, ишеним, шашылыштык) таасир этет. Негизги көйгөй: Адам маалыматты текшербестен ишенип калат.



3. Технологияларды жаман максатта колдонуу. Санариптик технологиялар финансылык операцияларды жеңилдеткени менен, аларды алдамчылар да колдонушат.

Негизги коркунучтар:

- фишинг (жасалма сайттар);
- вирус жана зыяндуу программалар;
- аккаунттарды бузуу;
- жасалма мобилдик тиркемелер.

Бул факторлор жеке маалыматтардын уурдалышына жана акчанын жоголушуна алып келиши мүмкүн.

Финансылык коопсуздуктун “үч калканы”. Финансылык коопсуздукту камсыз кылуу үчүн комплекстүү мамиле талап кылынат. Шарттуу түрдө “үч калкан” аркылуу түшүндүрүүгө болот.

1-калкан: Финансылык сабаттуулук. Бул эң негизги коргонуу болуп эсептелет. Финансылык сабаттуу адам:

- акчаны туура пландайт;
- шектүү сунуштарды айырмалай алат;
- тобокелдиктерди баалайт;
- туура чечим кабыл алат.

2-калкан: Психологиялык манипуляциядан коргоо. Алдамчылар көбүнчө адамдын эмоциясына таасир этет. Ошондуктан төмөнкү эрежелерди сактоо маанилүү:

- шашылыш чечим кабыл албоо;
- белгисиз адамдарга ишенбөө;
- маалыматты текшерүү;
- купуя маалыматты бөлүшпөө.

3-калкан: Технологиялык коргоо. Санариптик коопсуздук — финансылык коопсуздуктун ажырагыс бөлүгү.

Негизги чаралар:

- күчтүү сыр сөз колдонуу;
- SMS-коддорду эч кимге бербөө;
- расмий тиркемелерди гана колдонуу;
- антивирус жана коопсуз байланыш колдонуу.

Жыйынтык. Финансылык коопсуздук — бул жөн гана сактык эмес, бул билим, жүрүм-турум жана технологиялык коргонуу чараларынын жыйындысы.

Финансылык сабатсыздык, психологиялык тузактар жана технологиялык коркунучтар бүгүнкү күндө негизги тобокелдиктер болуп саналат. Ошондуктан ар бир адам өзүн коргоо үчүн “үч калканды” колдонушу зарыл:

- финансылык билим;
- сынчыл ой жүгүртүү;
- санариптик коопсуздук.

Ушундай комплекстүү мамиле гана адамды финансылык жоготуулардан сактап, туруктуу финансылык келечекти камсыздай алат.



ИШ ДЕПТЕРИ



МЕНИН КЫЯЛДАРЫМ





МЕНИН ФИНАНСЫЛЫК МАКСАТТАРЫМ

Кыска мөөнөттүү:

Орто мөөнөттүү:

Узак мөөнөттүү:





WORLD BANK GROUP



ОСМОНБЕКТИН ФИНАНСЫЛЫК ПЛАНЫ

Окуу мисалы: Осмонбектин үй-бүлөсүнүн финансылык планы

1. Контракт төлөө. Үй-бүлөдө айына 15 миң сом үнөмдөө мүмкүнчүлүгү бар. Азыр 2023-жылдын январь айы. Сентябрьга чейин уулдун окуусуна 90 миң сом чогултуу керек. Осмонбектин үй-бүлөсү бул финансылык максатына кантип жете алат? Бул финансылык максатка жетүү үчүн аларга план түзүүгө жардам бериңиз.

Сунуштарды таблицкага жазыңыз:

№	Финансылык максат	Убакыт	Артыкчылык	Жалпы талап кылынган сумма	Ай сайын топтолгон сумма	Акча булагы
1	Баланын окуусуна төлөнүүчү акы					

2. Муздаткыч сатып алуу. Эми Осмонбектин үй-бүлөсү июнь айына чейин 50 миң сомдук муздаткыч алууну пландоодо. Төмөнкү таблицадан пайдаланып, №1 финансылык максатты эске алуу менен 2-финансылык максатка жетүү үчүн план түзүңүз:

№	Финансылык максат	Убакыт	Артыкчылык	Жалпы талап кылынган сумма	Ай сайын топтолгон сумма	Акча булагы
2	Жаңы муздаткыч сатып алуу					

3. Уулду үйлөнтүү тою. Андан кийин Осмонбектин үй-бүлөсү 3-финансылык максатына жетүү боюнча ойлонуп көрүүнү чечишти: уулун 2 жылдан кийин, 2025-жылдын сентябрь айында үйлөнтүү. Биринчи жана экинчи максатты эске алуу менен аларга бул каржылык максатка жетүү үчүн планды түзүүгө жардам бериңиз.

№	Финансылык максат	Убакыт	Артыкчылык	Жалпы талап кылынган сумма	Ай сайын топтолгон сумма	Акча булагы
1	Баланын окуусуна төлөнүүчү акы					
2	Жаңы муздаткыч сатып алуу					
3	Уулду үйлөнтүү тою					



WORLD BANK GROUP



СИЗДИН ҮЙ-БҮЛӨЛҮК ФИНАНСЫЛЫК ПЛАНЫҢЫЗ

Финансылык максаттарыңызга ылайык финансылык план түзүңүз. Максаттарыңызга жетүү үчүн акча жетиштүүбү, жокпу, ойлонуп көрүңүз. Сиз кандай каражат булактарын колдоно аласыз?

№	Финансылык максат	Убакыт	Артыкчылык	Жалпы талап кылынган сумма	Ай сайын топтолгон сумма	Акча булагы
1						
2						
3						
4						
5						
6.						

Чечим



WORLD BANK GROUP



Осмонбектин үй-бүлөлүк бюджети

Окуу мисалы:

Осмонбек пенсиядагы ата-энеси, жубайы Гүлнара жана үч баласы менен тоолуу айылда жашайт. Алардын чакан үйү, ошондой эле өз карамагында 2 гектар жери бар. Бул жерге жыл сайын картошка өстүрүп, күзүндө сатыкка чыгарышат. Түшкөн каражатка кышка карата малга тоют сатылып алынат. Мындан тышкары 10 койдон турган чакан мал чарба бар. Койлордун төлдөрү үй-бүлөнү эт менен камсыз кылуу үчүн колдонулат.

Осмонбек айылдык мектепте мугалим болуп иштеп, айына 10 миң сом алат. Осмонбектин ата-энеси Алибек менен Гулиза ардактуу эс алууда – пенсияда болгондуктан, оор жумуштарды аткара алышпаса да, үй-бүлөгө кол кабыш кылышат. Алар ай сайын экөө биригип 10 миң сом пенсия алышат. Осмонбектин жубайы Гүлнара кесиби боюнча фельдшер 5 миң сом маяна алат. Ошондой эле үй жумуштарын жасайт, Осмонбекке жана ата-энесине мал багууга жардам берет, үй саайт. Улуу уулу Азат жакында эле аскерден келип, үйгө жардам берет: мал багат, жер айдайт. Кичүү уулу Марат менен кызы Элнура мектеп окуучулары. Ошондой эле алар да ата-энелерине бош убактысында жардам бергенге кубанычта.

Үй-бүлөгө айына 10 миң сом тамак-ашка, 5 миң сом кийим-кечеге, 2 миң сом окууга керектелет. Ай сайын үй-бүлө жол киреге 1000 сом коротот. Коммуналдык чыгымдарга айына 2000 сом. Майрамдарга, мааракелерге ай сайын 5000 сом кетет. Ата-энеси айына 1000 сомдон дары сатып алышы керек. Осмонбектин чет жерде жүргөн иниси Мелис ата-энесине жардам катары чет өлкөдөн үзгүлтүксүз 15 миң сом жөнөтүп турат. Үй-бүлө жакында Азатты үйлөнтүүнү көздөп жатышат. Үй-бүлө кошумча киреше алуу мүмкүнчүлүгүн издеп жатат.

Осмонбектин үй-бүлөсүнүн бюджети:

Кирешелер:	Сумма, сом	Чыгашалар:	Сумма, сом
Осмонбектин айлыгы		Тамак-аш	
Жубайынын айлыгы		Мектеп чыгымдары	
Ата-энесинин пенсиясы		Кийим-кече	
Бир тууганынын которгон акчасы		Дары-дармек	
		Транспорт	
		Коммуналдык чыгымдар	
		Майрам/тойлор	
ЖАЛПЫ КИРЕШЕ		ЖАЛПЫ ЧЫГЫМ	
ЖЫЙЫНТЫГЫ (КИРЕШЕ минус ЧЫГАША):			



ҮЙ-БҮЛӨЛҮК/ЖЕКЕ БЮДЖЕТ

Кирешелер булактары:	Сумма (сом)
Туруктуу киреше	
-	
-	
-	
Бардык туруктуу кирешелер:	
Туруксуз киреше	
-	
-	
Бардык туруксуз кирешелер:	
БАРДЫК КИРЕШЕ:	

Чыгашалар:	
Милдеттүү чыгымдар	
-	
-	
-	
-	
-	
-	
-	
-	
-	
Бардык милдеттүү чынымдар:	
Кошумча чыгымдар	
-	
-	
-	
-	
-	
Бардык кошумча чыгымдар:	
БАРДЫК ЧЫГАША:	



БАРДЫК КИРЕШЕ – БАРДЫК ЧЫГАША =	
----------------------------------------	--

ТУУРА КЕЛГЕН ДЕПОЗИТТИН ТҮРҮН ТАНДОО

Мага туура келген депозиттин түрү	Плюстары	Минустары

Чечим: _____



WORLD BANK GROUP



ТӨЛӨӨ ЖӨНДӨМДҮҮЛҮГҮН БААЛОО

Ишкер айым Салтанаттын мисалында анын төлөө жөндөмдүүлүгүнө баа бериңиз.

Чакан ишкер айым Салтанат.

Ишкер айым Салтанат кичинекей айылда жашайт. Өткөн жылы ал тигүүчү машина сатып алып, айылдаштарына кийимдерди ондоп-калыбына келтирүү боюнча кызмат көрсөтө баштаган. Анын кызмат көрсөтүүдөн тапкан кирешеси учурда орто эсеп менен айына 24 миң сомду түзөт.

Мындан тышкары, ишкердин апасы айына 5 миң сом өлчөмүндө пенсия алат. Салтанаттын үй-бүлөлүк муктаждыктарына чыгашасы айына 20000 сомду түзөт. Анын бизнеске кеткен чыгымы төмөнкүчө: электр энергиясы үчүн айына 4000 сом, жип жана башка керектелүүчү материалдар үчүн айына 1000 сомдон төлөйт. Ошондой эле ай сайын патентке жана Соцфонддун камсыздандыруу полисине 2000 сомдон төлөп турат.

Анын кийимдерди калыбына келтирүү кызматтарына суроо-талап өсүп, ал жалгыз жетише албай калды. Ошондуктан Салтанат экинчи тигүүчү машина сатып алып, жардамчы жалдоону пландап жаткан. Ал бизнесин кеңейтип албаса, азыркы деңгээлинде калтырса, анда анын атаандаштары пайда болуп, азыркы киреше деңгээлин жоготуп алуу коркунучу бар. Бизнесин кеңейтиши ишкерге тапкан кирешесин эки эсеге көбөйтүүгө мүмкүнчүлүк түзөт, ошол эле учурда бизнестин чыгымдары да эки эсеге көбөйөт жана жардамчыга айына 10 миң сом маяна төлөшү керек.

Ал 36 миң сомдук жаңы тигүүчү машинаны эки жол менен сатып ала алат: же акча топтоп, же кредитке. Эгерде 36 миң сом кредит алса, бир жылдын ичинде 46 миң сомун үстөк пайызы менен төлөп бериши керек.

Ишкер айым Салтанаттын төлөөгө жөндөмдүүлүгүн жылдык сумма менен эсептеп, кандай кылуу эң жакшы экенин аныктаңыз.

Салтанаттын төлөө жөндөмдүүлүгүн баалоо:

Киреше (бир айлык)	Кредит албаса	Кредит алса
Тигүү кызматтарынан түшкөн киреше		
Апасынын пенсиясы		
Бардык кирешелер :		
Чыгашалар (бир айлык)		
Үй-бүлө чыгашасы		
Жип ж.б материалдар		
Электрэнергия		
Патент жана соцфонд		
Жаңы жумушчунун айлыгы		
Бардык чыгашалар :		
Бир айлык жыйынтык (киреше-чыгаша)		
Кредиттин суммасы		
Кредитти пайдалануу		
Кредитке болгон төлөмдөр		
Таза калдык		

Корутунду:



КРЕДИТТИК СУНУШТУ ТАНДОО

Окуу мисалы:

Осмонбектердин үй-бүлөсү кирешесин көбөйтүп, бул үчүн кошумча киреше булактарын табууну көздөшкөн. Достордун кеңеши менен алар уй сатып алууну чечишкен. Сатылып алынган уйлардын сүтүн сатышып киреше табышмакчы. Учурда кошумча каражаты жок болгондуктан, кредит алуу чечими кабыл алынат. Үй-бүлөлүк бюджетти эсептеп чыккандан кийин, үй-бүлө 100 миң сомдон ашпаган насыяны 2 жылга эң көп жылдык 26% менен ала ала тургандыгы белгилүү болду. Бул кредиттин суммасына ар бирин 50 000 сомдон 2 уй сатып алса болот. Осмонбек эки банкка кайрылып, салыштыруу үчүн кредит берүү шарттарын сурады.

- №1 банк жылдык 22% менен керектөө насыясын алууну сунуштады. Эсептөөлөргө ылайык, 2 жылга чегерилген пайыздардын суммасы 24 507,70 сомду түзөт. Бул банктын адистери өз банкынын шарттарына ылайык, карыз алуучу дагы 5 000 миң сом өлчөмүндөгү күрөөнү баалоо үчүн бир жолку жыйын төлөмүн төлөшү керек экенин түшүндүрүштү.
- №2 Банктын адистери айыл чарба кредитин берүүнү сунушташты, ал жылдык 24% менен берилет. Бул учурда эки жыл үчүн чегерилген пайыздардын суммасы 26 890,60 сомду түзөт.

Кредиттин суммасы	№1 Банк	№2 Банк
	100 000	100 000
Чегерилген пайыздардын суммасы	24 507,7 (аннуитеттик кредиттик калькуляторунун жыйынтыгы)	26 890,6 (аннуитеттик кредиттик калькуляторунун жыйынтыгы)
Комиссия		
Жыйын төлөмү		
Жалпы сумма		

Чечим :
