



ЖЕКЕ ҚАРЖЫ

Активтерді бөлуді жоспарлау
жолдары



Сұрақтар

- Өсиет пен мұра қалдыру мәселелері
- Бизнес жоспар түсінігі мен бөлімдері

Осы дәріске дейін біз жеке қаржыларды басқарудың түрлі әдістерін қарастырдық. Енді сол жинақталған қаржыларды ұрпаққа мұра етіп қалдырудың маңыздылығы мен мәні туралы айтуға болады. Өсиет жазу ол жамандық шақырмайды, керісінше сіздің отбасыңызды түрлі жанжадардан, мүліктен айырылу қауіпінен, қаржылық қамтамасыз етілумен, туыстар арасында жанжал тудырмауымен ерекшеленеді. Өмірде көп нәрсе аз ғана күш жігер мен іс әрекеттердің арқасында жасалуы мүмкін. Сол сияқты аз ғана уақыт талап ететін өсиет құрастыру да, кейінгі ұрақ үшін көптеген мәселелерді шешуі мүмкін. Мысалы, танымал Парето заңы біздің өмірімізде, түрлі салаларда, бизнесте, өндірісте, жұмыста және тіпті тұрмыста да кездеседі.



Жұмсалған күш-жігердің 20% - ы ғана 80% күтілетін нәтижені әкеледі. Өмірде осы Ереженің ақиқатын растайтын көптеген мысалдар бар. Әлемде адамдардың 20% - ы бүкіл байлықтың 80% - ын иеленеді. Сатылымда өнімнің 20% - ы 80% пайда әкеледі. Клиенттердің 20% қалғандармен салыстырғанда 80% сомаға сатып алады. Өмірде 20% қылмыскерлер 80% қылмыс жасайды. Жүргізушілердің 20%-ы жол-көлік оқиғасының 80% кінәлі. Адамдар 80% уақытында не бары киімдерінің 20% ғана киеді.

Тізімді шексіз жалғастыруға болады. Нәтиженің 80% жету үшін жоспарланған күштің тек 20% жұмсауға жеткілікті. Қалған әрекеттер іс жүзінде тиімсіз немесе қажетсіз.

Мысалы, сіз ағылшын тілін үйренуді шештіңіз. 4-6 ай бойы оқып ағылшын тілін біраз түсінесіз. Негізінде сіз шет елге шықсаңыз жоғалмайсыз. Өйткені сіз шетелдіктермен түсінісе аласыз. Нәтиже бар. Сіз түсінесіз, сізді түсінеді.

Егер Сіз саясат, өнер туралы әңгіме жүргізу үшін ағылшын тілін жетік меңгеруді шешсеңіз және кез келген тақырыптағы әңгімелерді жалпы қолдап отырғыңыз келсе – сіздің ағылшын тілін оқу мерзіміңіз бірден бірнеше жылға артады. Алға қойылған мақсаттарға жету үшін бірінші кезектегі күш-жігерді бізге қажетті әрекеттердің 20% - ына бағыттау қажет.

Бұл заң қаржыны басқару тұрғысынан қалай көмектеседі? Бұл үшін мысалдарды талдаймыз.

1 нұсқа

Сіз 20 жыл бойы ай сайын 100\$ дан инвестиция салуды шештіңіз, яғни 1200\$ жылына 20% жылдық сыйақымен. Осы мерзім өткеннен кейін сізде 270 000 долларға тең сома болады. Бұл сомаға сіз жылына 54 000\$ немесе айына 4 500 пайыз еселенеді. Жаман емес.

2 нұсқа

Ал егер біз екі жылдан кейін ғана ақша салуды бастауды шешсек? Біздің мақсатқа жету үшін тек 18 жыл ғана қалды.



Осылайша, 18 жылдан кейін инвестициялаудан түскен жалпы сома тек 185 мың долларды құрайды. Біз жіберіп алған алғашқы 2 жыл үшін 85 000 доллар немесе 3 500\$/ай мөлшерді құрайды. Іс жүзінде, күн сайынғы әрекетсіздік, бізге болашақта шамамен 120\$ күніне шығын болды.

3 нұсқа

Біз алғашқы 4 жылда 2 есе көп, яғни ай сайын 200 доллардан, ал одан әрі әдеттегідей ай сайн 100\$ салуды шештік. 20 жылдан кейін сіздің сомаңыз 440 000 долларды құрайды. Біз алдымен қосымша 4800\$ (100\$ x 12 ай x 4 жыл) енгіздік, ал әрбір қосымша доллар үшін 170 мың немесе 35\$ артық нәтиже алдық.

4-нұсқа

Біз жылдық 24% - ға жол беріп, ақшаларымызды сәл үлкен пайызға орналастырдық. 20 жылдан кейін біз 450 000 доллардан астам немесе бірінші жағдайда 1,8 есе артық аламыз.

5 нұсқа

3 және 4 нұсқаларын біріктіріңіз. Ставка 24% және алғашқы 4 жыл 200 доллар, одан әрі 100-ден енгіземіз. 20 жылдан кейін 780 000 доллар немесе бірінші нұсқамен салыстырғанда 3 есе артық соманы аламыз.

Қандай қорытынды жасауға болады?

1. Кейінге қалдырмаңыз. Бүгін, дәл бүгін әрекет етіңіз. Сіз күн сайын әрекетсіз қанша ақша жоғалтасыз деп ойлаңыз.
2. Бастапқы кезеңде көбірек қаражат салуға тырысыңыз. Бұл болашақта кірістерде барынша тиімділікке әкеледі.
3. Ұзақ уақыт бойы жылына бір-екі пайызға табыстылықтың артуы айтарлықтай нәтиже береді.
4. 1-3 тармақтарын бірге пайдаланыңыз, сондықтан сіз барынша нәтижелерге қол жеткізесіз.

Парето Заңын және оның 80/20 принципін пайдалана отырып, жеке қаржыны әлдеқайда тиімді пайдалануға және өз іс-әрекеттерінен неғұрлым жоғары пайда алуға болады.

30 жаста біз әлі жігерлі, күш-қуатымыз жеткілікті және жарқын болашаққа сеніміміз мол болады. Бірақ ешкім жазатайым оқиғадан сақтандырылмаған. Бірақ адамдар есейген сайын, соғұрлым мұрагерлік жайында өзекті мәселе туындайды: активтерімізді қалай қорғау керек және оларды мұрагерлер үшін қолжетімді етіп қалай ұйымдастыру керек, уақытша, моральдық және қаржылық шығындарды азайту керек пе? Деген көптеген сұрақтар туындайды.

Мұраны жоспарлау кезінде инвестициялау тәсілін дұрыс таңдауға ерекше назар аудару қажет, атап айтқанда үш критерий тұрғысынан әрбір әдісті бағалау өте маңызды:

- мұрагерлік қарапайымдылығы;
- активтердің қорғалуы;
- капиталдың ұрпаққа мұраға қалуын қамтамасыз ету мүмкіндіктері.

Мұрагерлік қарапайымдылығы

Сақтандыру компаниялары арқылы инвестициялау мұрагерліктің ең қарапайым әдісі деп айтуға болады. Сақтандыру жайында алдыңғы дәрістерде терендетіп қарастырғанбыз. Егер жеке тұлғаның қаржы активтері биржалық брокерде немесе инвестициялық банкте сақталса, онда иесі қайтыс болғаннан кейін жарты жыл өткеннен соң ғана отбасы мүшелері мұраға құқық туралы куәлік алады. Өмірді жинақтаушы сақтандыру полистерімен немесе егер сіз сақтандыру компаниясы арқылы инвестицияласаңыз: мұрагерлер сақтандыру сомасын сақтандырылған тұлғаның жазбаша өкімі бойынша алады, сот шешімі бойынша емес, компанияға өтініш берген сәттен бастап мұрагерлердің ақшаны алғанға дейінгі барлық процедуралар бір айдан аспайды.

Өсиет қай уақытта қажет?

- Өсиет мұраның нақты үлесін қандай адамдар немесе ұйымдар алатынын нақты белгілеу үшін қажет.
- Егер өсиет жоқ болса, онда өмірден кеткен адамның мүлкі заңмен белгіленген тәртіпке сәйкес бөлінетін болады, бұл әрқашан марқұмның тілегіне сәйкес бола алмайды.
- Өсиетке нотариустан қол қою міндетті емес — мұны үйде де, оны қолмен жасап, қол қою арқылы жасауға болады.
- Кейде кәсіби маманды тарту қажет болатын бірқатар жағдайлар да бар; мысалы, өсиеттің жоғалуы ықтималдығын болдырмауға мүмкіндік береді.



Егер мұра немесе өсиет туралы шарт болмаса, онда өмірден кеткен адамның мүлкі заңға сәйкес бөлінеді — ерлі-зайыптылар, туыстары немесе асырап алушы балалары бола алады. Мүлікті өсиет ету-өсиет қалдырушы үшін де, өз мүлкін беруді жоспарлап отырған адамдар үшін де үлкен маңызы бар рәсім. Мұндай мәселеде ұсақ-түйек және елеусіз сәттер болмайды: құжаттардың қаншалықты дұрыс рәсімделгеніне, процедураға немқұрайлы қарау үшін көп нәрсе тәуелді. Өсиет арқылы мүлікті берудің артықшылықтары мен кемшіліктері, мүмкін болатын су асты тастары және оларды айналып өту тәсілдері, қатардағы тұтынушы үшін пайдалы ақпараттың массасы – осының барлығы өсиетке қатысты мәселелерде бағдарлануға көмектеседі.

Өсиет ерекше тілектер болған жағдайларда маңызды — мысалы, егер кейбір туыстарымен жақсы қарым-қатынас қалыптаспаған болса, расында бұндай жағдай өмірде жиі кездесіп отырады емес пе. Және адам өзіне тиесілі мүлікті өзінің қарым-қатынасын ресми тіркей отырып, өзі тұратын қандай да бір жақын досына немесе әріптесіне мұраға қалдырғысы келсе. Сондай-ақ өз мүлкін заңды тұлғаға, мысалы, қайырымдылық ұйымға мұраға қалдыруға болады.

Өсиет бойынша мұра қалдырушы үшін көптеген артықшылықтарға ие бола отырып, дегенмен даулы мәселелер мен заңнамалық нормалардың көп болуы мүмкін. Мұндай нормаларды сақтамау өсиетті жарамсыз деп тануға әкеп соғады. Мүлікті жоспарлау сіз өмір бойы қабылдаған нақты шараларды қамтиды. Сіз активтеріңізді қажетті мұрагерлерге өтуін қамтамасыз етуіңіз қажет әрине сот талқылауының қажетсіз. Сіздің активтердің көп бөлігі автоматты түрде ұрпақтарыңызға берілуі мүмкін. Бірақ өсиетті дайындау артық болмауы мүмкін. Жылжымайтын мүлікті мұраға жазу тым күрделі болмауы керек, бірақ оны да істеу керек. Мұрагерлік істер бойынша сот тиісті түрде ресімделген және жарамды өсиетке сәйкес немесе егер өсиет болмаса, заң талап еткендей адамдарға немесе ұйымдарға бөлуді жүргізеді.

Мұраны алу құқығынсыз мүлік ретінде активтерді баптаудың негізгі артықшылықтарының бірі уақыт болып табылады. Шынайы өсиетті жасау оңай. Шын мәнінде, сіз мұны онлайн орнына адвокат қызметтерін төлеу арқылы жүзеге асыра аласыз.

- Қандай меншік қосуды шешіңіз.
- Қандай активтерді кім иеленетінін шешіңіз.
- Орындаушыны анықтау.
- Өз балаларыңызға қамқоршыны таңдаңыз.
- Балалардың мұрагерлік активтерін басқаратын біреуді таңдаңыз.
- Жауаптарды онлайн енгізіп, басып шығарыңыз.
- Қуәгерлер алдында өсиеттің түпнұсқасын жазып, ксерокөшірмесін жасаңыз.
- Түпнұсқа өсиетіңізді сейфте немесе басқа қауіпсіз жерде сақтаңыз.

Мүлікті ата-аналардан балаларға, мұра қалдырушыдан мұрагерлерге көшіру үшін күш пен жүйкеге артық шығынсыз өту үшін қарапайым қадамдарды орындауды ұсынылады:

1. Мұрагерлік, салық салу және капиталды қорғау бойынша сіздің капиталыңызды басқару құрылымы туралы алдын ала ойлаңыз.

2. Мұрагер шеңберін анықтаңыз, өсиетті құрастырыңыз.

3. Қандай да бір актив, капитал сомасы қайда (қандай қаржы институтында, юрисдикцияда) сақталатынын және әрбір нақты жағдайда кімге жүгінетінін егжей-тегжейлі көрсететін активтер туралы хат жасаңыз. Іс жүзінде жиі өсиетте қателер болуы мүмкін. Ол мұраға кіру үшін кедергі бола алады. Кейде нотариус тиісті құқық туралы құжатты бермеуі үшін дұрыс емес хат жазу немесе оны анық жазбауы жеткілікті.

Сондай-ақ сіздің портфеліңізді басқару стратегиясын сипаттаған жөн, сіздің мұрагерлеріңіз қандай да бір құралдардың оның құрамына енгенін және сіздің қаржылық жинақтарыңыздың өзге емес, дәл осылай басқарылғанын түсінуі үшін. Бір жағынан сіздің өміріңізде табу қиын болатындай, екінші жағынан қажет болған жағдайда мұрагерлерді табу оңай.

Отбасындағы жанжалдардан қалай құтылуға, мүлікті беру процесін ұйымдастыруға, сондай – ақ қолайлы инвестициялық құралдарды таңдауға-сізге біздің қаржылық кеңесшілерімізді түсінуге көмектеседі. Ескірген дәстүрлердің құрбандарына айналмаңыз және жақындарыңыздың болашағына қамқорлық жасаңыз.

Осы Жеке қаржыларын тақырыбында оқылған дәрістер топтамасында тағы бір назардан тыс қалған тақырыптың бірі жеке бизнеске қаражат құю және жеке бизнестің бизнес жоспарын құрастыру.

Бизнес-жоспар-бұл болашақ кәсіпорынның барлық негізгі аспектілерін сипаттайтын, тап болуы мүмкін барлық проблемаларды талдайтын, сондай-ақ осы проблемаларды шешу тәсілдерін айқындайтын құжат.



Сондықтан дұрыс жасалған бизнес-жоспар сайып келгенде мынадай сұраққа жауап береді: бұл іске жалпы ақша салу керек пе және ол күш пен қаражаттың барлық шығындарын өтейтін табыс әкеле ме?

Жақсы әзірленген жоспардың болуы өз ісін тиімді дамытуға, инвесторларды, серіктестерді және қажетті кредиттік ресурстарды тартуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, ол кәсіпкерлерге келесі міндеттерді шешуге көмектеседі:

- Болашақ өткізу нарығын дамытудың сыйымдылығы мен перспективалылығын зерделеу;
- Қажетті өнімді өндіру үшін шығындарды бағалау, оларды істің әлеуетті пайдасын анықтау үшін өз тауарларын сатуға болатын бағалармен өлшеу;
- Істің жай-күйін үнемі бақылауға болатын көрсеткіштерді анықтау;
- Экономикадағы, техникадағы және технологиядағы жаңа үрдістерді қадағалау және оларды өз қызметінде пайдалану;
- Ресурстарды қозғалыс және пайдалану кезінде дұрыс бөлуді анықтау.

Бизнес-жоспар ішкі және сыртқы пайдалану үшін әзірленуі мүмкін. Жұмыс істеп тұрған кәсіпорынмен бизнес-жоспар:

- белгіленген мақсаттарға жету кезінде кәсіпорын тап болатын проблемалар шеңберін анықтау;
- тауарлар мен қызметтердің қолданыстағы және жаңа нарығында кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен бәсекеге қабілеттілігін бағалау;
- басқа кәсіпорындармен бәсекелестік күрес жағдайында кәсіпорын қызметінің стратегиясын әзірлеу;
- осы проблемаларды шешу жолдарын тұжырымдау және қамтамасыз ету.

Жаңа жобаны (Жаңа бизнес немесе қызмет бағыты) құрған кезде бизнес-жоспар инвесторлар үшін де, кәсіпкерлер үшін де қажет. Әлеуетті инвесторларға бизнес жоспар жаңа жобалардың қаржылық және экономикалық тиімділігін бағалау, қалаған пайда алудың шынайылығы, кредиторларға осы жобаға салынған қаражатты қайтару үшін қажет. Кәсіпкерлер үшін бизнес-жоспар серіктестер қажет пе, ақшадан басқа не қажет екенін, жоба өтелгенде, бизнеске не әсер етуі мүмкін және оның инвестициялық тартымдылығын қалай арттыруға болатынын анықтау үшін қажет.

Біз сізге осындай негізгі бөлімдерден тұратын бизнес-жоспардың типтік құрылымын ұсынамыз:

1. Түйіндеме (кіріспе бөлім) - жобаның негізгі ережелері, мақсаттары мен міндеттері, ұсынылатын өнімнің (қызметтердің) жаналығы, күтілетін сату көлемі, шығындар, пайда туралы мәліметтер, кредиттерді қайтару мерзімін бағалау.
2. Кәсіпорынның және саланың сипаттамасы-осы инвестициялық жобаны ұсынатын компания туралы ақпарат, оның толық деректемелері, құрылтайшылар туралы ақпарат және олардың деректемелері, компанияның мақсаттары, басшылық туралы мәліметтер, компанияның тарихы, жетістіктері, ұйымдық құрылымы, негізгі өндірілетін өнімдер және компанияның нарықтағы орны.
3. Тауардың (қызметтің) сипаттамасы - тауардың (қызметтің) тұтынушылық қасиеттері, бәсекелестердің тауарларынан (қызметтерінен) айырмашылығы, техникалық параметрлері және т. б.
4. Маркетинг стратегиясы - баға болжамы, өткізу арналары, жарнама, сыртқы және ішкі іске асыру факторларын талдау, фирманың күшті және әлсіз жақтарын талдау, сату көлемін болжау.
5. Өндірістік жоспар. Бұл бөлімде: өндірістік қуаттарға қажеттілік және олардың алаңы, қосымша жабдықтар мен материалдық ресурстарға қажеттілік, өнімнің еңбек сыйымдылығы құрылымы, өндіріс шығындары және өндірілетін өнімнің өзіндік құны және т. б. есептеледі.
6. Ұйымдастыру жоспары - кәсіпорынның ұйымдық-функционалдық құрылымы, штаттық кесте, кәсіпорын қызметтері арасындағы өзара іс-қимыл тәртібі, жұмыс күшіне қажеттілік, еңбек жағдайлары, еңбекақы төлеуді ұйымдастыру және т. б.
7. Кірістер мен шығыстар болжамын, ақша түсімдері мен төлемдер балансын, кәсіпорынның активтері мен пассивтерінің жиынтық балансын қамтитын қаржы жоспары. Бұл бөлімде инвестициялауға жалпы қажеттілік және қаржыландырудың болжамды көздері айқындалады, жобаның өтелу мерзімі және шығынсыздық нүктесіне қол жеткізу кестесі есептеледі, айналым капиталына және ресурстардың оңтайлы қорына қажеттілік анықталады және т. б.
8. Жобаның тәуекелдерін талдау-бұл бөлімде жобаның ықтимал тәуекелдерінің сипаттамасы және олардың сипаттамасы беріледі, сондай-ақ оларды азайту жөніндегі стратегия келтіріледі.

Бизнес жоспар әдетт қысқа және мағналы түрде құрастырылуы тиіс. Инвестордың немесе стратегиялық серіктестің оның бірінші бетін ашқан кезден бастап келесі беттерді де оқу қызығушылығы пайда болуы керек. Сондықтан түйіндеме ең негізгі мағналы бөлім болып табылады.