

5
САБАҚ

ЖАҚСЫ НЕСИЕНІ
ҚАЛАЙ
ТАҢДАУЫМА
БОЛАДЫ?

САҚТАНДЫРУ

ЖҰМСАЛМАЙТЫН
ҚОР

КРЕДИТТІК
ШАРТТАР

ЖИНАҚ
АҚША

ТӨЛЕМДЕР
ЖӘНЕ
АУДАРЫМДАР

КРЕДИТТІ
ДҰРЫС ТАҢДАУ

ҚҰҚЫҚТАР
ЖӘНЕ МІНДЕТТЕР

ЕСЕП

ҮЙ БЮДЖЕТІ

10 сабақтың ішінде берік үй «Тұрғыз»

ҚЫМБАТТЫ ДОС!

Сіз қолыңызға халықтың қаржылай сауаттылығын арттыру жөніндегі бағдарламаның бірыңғай кітапшасын ұстап отырсыз, оны KMF өзінің барлық филиалдары мен бөлімшелерінде жүзеге асырады. Бұл бағдарламаны KMF-Демеу Қоры америкалық ACDI/VOCA ұйымының қатысуымен жасаған. Сіздерге қандай тақырыптардың қызықты және пайдалы болатынын түсіну үшін, біз клиенттердің арасында оқытуға қажеттілікті бағалау жөніндегі зерттеуді жүргіздік. Зерттеудің нәтижелері бойынша біз негізгі 10 тақырыпты анықтадық. Әр тақырып бойынша Сіздер KMF-тің қызметкерлері жүргізетін сабақтарын өтіп, осы кітапша түріндегі үлестіру материалдарын ала аласыздар. Сабақтарымыздың негізіне біз қазақстандық отбасылардың нақты мысалдарын алдық.

Біз, бағдарлама Сіздерге пайдалы идеяларды, тәсілдер мен құралдарды ұсынып, олар Сіздерге пайдасын тигізіп, отбасыларыңыздың қаржысын неғұрлым табысты басқаруға және оның әл-ауқатын арттыруға көмектеседі деп үміттенеміз.

СІЗДЕРГЕ KMF-ТІҢ КРЕДИТТІК ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІМЕН БІРГЕ КЕЛЕСІ САБАҚТАРДАН ӨТУГЕ КЕҢЕС БЕРЕМІЗ:

- | | |
|------------------|--|
| 1 САБАҚ: | Егер мен қаласам, мен бұны істей аламын: үй бюджеті және отбасындағы қаржылық жоспарлау. |
| 2 САБАҚ: | Отбасымның қаржылық есебі. |
| 3 САБАҚ: | Өмірде неше түрлі жағдайлар болады. Отбасылық әмианды күтпеген жағдайлардан қалай қорғауға болады. |
| 4 САБАҚ: | Қор жинаудың әр түрлі тәсілдерінің «оңды» және «теріс» жақтары. |
| 5 САБАҚ: | Жақсы несиені қалай таңдауыма болады? |
| 6 САБАҚ: | Несие: Проблемалардан қалай құтылуға болады? |
| 7 САБАҚ: | Келісім-шартқа қол қоймастан бұрын нені білу керек? |
| 8 САБАҚ: | Менің қарыз алушы ретіндегі құқықтарым және міндеттемелерім. |
| 9 САБАҚ: | «Қолма-қол ақшадан» «қолма-қол ақшасыз» есептесуге – төлемдерді жүзеге асырудың нұсқалары. |
| 10 САБАҚ: | Сақтандыру: ол маған керек пе? |

Сіздерге бақыт және өркендеуді тілейміз!
Құрметпен, «KMF-Демеу» Қоры.

НЕСИЕНІҢ ҚҰНЫН ҚАЛАЙ ДҰРЫС БАҒАЛАУҒА БОЛАДЫ, ЖӘНЕ НЕСИЕНІ ТАҢДАҒАН КЕЗДЕ НЕГЕ НАЗАР АУДАРУ КЕРЕК!

Еленаның тарихымен танысып шығайық, ол бізге несиелер бойынша ұсыныстарды дұрыс бағалауға көмектеседі.

Елена базарда косметиканы сатумен айналысады. Саудасы жақсы жүріп жатқандықтан, екінші сауда орнын ашуды жоспарлауда. Бірақ, оған өзiрге қаражаты жеткіліксіз болып тұр, сондықтан ол **9 айға 300 000 теңге несиe алмақ.**

Елена екі банкке барып мәлімет жинады – **Көпшілікке мәлім Банк** және **Бизнес Банк.**

КӨПШІЛІККЕ МӘЛІМ БАНКТІҢ ҰСЫНЫСЫ

Елена кірген бетте банкте көп адамның отырғанын көрді және өзін қызықтырған несиe жөнінде ақпаратты бірден ала алмады. Біраз жүріп, несиенің сипаттамасы бар кітапшаны тауып, пайыздық мөлшерлеменің **айына 2,5%** құрайтынын, қосымша **несиенің сомасынан 1%** көлемінде бір реттік комиссия алынатынын білді. Басқа ақпарат болған жоқ, бірақ Елена өз несиені өтеуге келген бір әйелмен сөйлесіп қалды. Одан Елена бұл банкте ақшаны алу өте қиын – негізінен толық **сомадан 3%** алатын делдалдар арқылы істеуге болатынын білді. Одан қалса әр ай сайын оған банктен қоңырау шалып, несиені өтеу қажеттігі туралы ескертіп, осы қызметі үшін тағы да **200 теңге** алатынын айтты. Сол әйел шотты ашу үшін **400 теңге**, ал **ақшаны шоттан алу үшін несиe сомасынан 0,5%** алғанын ескертті. Басқа банктердегідей кепілдемені сақтандыру (**4 000 теңге**) және несиe мерзіміне өмірді сақтандыру (**3 000 теңге**) қажет болған. Қажетті құжаттар жинастыруға 10 жұмыс күн кеткені және ол ақшаны алғанша тағы бір апта күткенін айтты.

БИЗНЕС БАНКТІҢ ҰСЫНЫСЫ

Мұнда Еленадан несиені қандай мақсаттарға алатынын сұрады – жаңа сауда орнын ашқалы жатқанын біліп, бірден 2 айлық несиелік демалысты ұсынды, яғни тек пайыздарды төлейтіні айтты. Кредиттік қызметкер өте сыпайы және сұрақтарын мұқият тыңдап, жауап берді. **Пайыздық мөлшерлемесі мен комиссиясы Көпшілікке мәлім Банктегідей** болды, бірақ ешқандай **қосымша төлемдер алынбайды.** Елена, телефонмен қоңырау шала ма екен деп сұрады (ол жасырын шығындардан қорықты), оған «жоқ» деп жауап қайтарды, Еленаның сұрақтары пайда болғанда өзі несиелік қызметкерге қоңырау шалып кеңес алуына болатыны айтылды. Бизнес банкі де кепілдеме мен несиe алушының өмірінің сақтандырылуын талап етті (сәйкесінше **2 000** және **4 000 теңге**). Қызметкер қажет етілетін құжаттардың тізімін беріп (3 дана), шешімнің 3 күн ішінде қабылданатынын ескертті.

ЕЛЕНА ОЙЛАНЫП ҚАЛДЫ: ҰСЫНЫСТАРДЫҢ ҚАЙСЫСЫ ТИІМДІРЕК ЕКЕН?

Ұсыныстардың қайсысы тиімдірек екенін анықтау үшін, несиені алумен байланысты шығындарды есептеп алуымыз керек.



ШЫҒЫНДАРДЫ ҮШ ТОПҚА БӨЛУГЕ БОЛАДЫ:

Тікелей қаржылық шығындар – несиені пайдаланғаны үшін банкке төленетін ақша. Оларға – пайыздар, комиссиялар, банктің басқа да, несиені алумен байланысты қызметтері үшін төлемақы кіреді.



Қосымша қаржылық шығындар – несиені алу үшін басқа ұйымдар мен тұлғаларға төленетін ақша. Бұл қандай шығындар? Мысалы, сақтан-дыру, нотариус қызметі, «пара беру», және т.б.



Қаржылық емес шығындар және артық-шылықтар – қарызды алу үшін қажетті уақытымыз (ол қымбат), банктің бізге қатынасы, өтеу кестесі біздің қажеттілігімізге қаншалықты сәйкес келеді және т.б.



**ТИІМДІ НЕСИЕНІ ТАҢДАУ ҮШІН
КӨПШІЛІККЕ МӘЛІМ БАНКТЕ ЖҰМСАЛАТЫН ШЫҒЫНДАРДЫ
БИЗНЕС БАНК ШЫҒЫНДАРЫМЕН САЛЫСТЫРУУЫМЫЗ КЕРЕК.**

		Несие 1 - КБ	Несие 1 - ББ
	Сома	300 000	300 000
	Мерзімі	9 ай	9 ай
ТІКЕЛЕЙ ҚАРЖЫЛЫҚ ШЫҒЫНДАР			
1	Пайыздар сомасы (артық төлем)	37 500	45 000
2	Комиссия	3 000	3 000
3	Еске салғаны үшін ақы	1 800	
4	Шотты ашу үшін ақы	400	
5	Қолма-қол ақшаны шоттан алу үшін ақы	1 500	
6	Басқа шығындар		
	Барлығы	44 200	48 000
ҚОСЫМША ҚАРЖЫЛЫҚ ШЫҒЫНДАР			
1	Өмірді сақтандыру	3 000	2 000
2	Кепілдікті сақтандыру	4 000	4 000
3	«Берік»	9 000	
4	Басқа шығындар		
	Барлығы	16 000	6 000
	Қаржылық шығындардың барлығы	60 200	54 000
ҚАРЖЫЛЫҚ ЕМЕС ШЫҒЫНДАР ЖӘНЕ АРТЫҚШЫЛЫҚТАР			
1	Қарастыру мерзімі	1 апта	3 апта
2	Өтеу кестесі	Бірінші айдан бастап негізгі сома және %	2 ай тек %
3	Құжаттар (уақыты)	10 жұмыс күні	3 жұмыс күні
4	Қызметкерлердің қызмет көрсетуі	қарым-қатынасы ойдағыдай емес	жақсы қарым-қатынас
5	Басқа шығындар		

КЕСТЕДЕН КЕЛЕСІ ЖАҒДАЙДЫ КӨРЕМІЗ:

- ◆ Тікелей қаржылық шығындарға әрқашан пайыздар кіреді;
- ◆ Басқа шығындар өзгеріп отырады: комиссиялар, банктің басқа қызметтері үшін төлемақы;
- ◆ Көп жағдайда басқа қаржылық шығындар недәуір болып келеді және несиенің жалпы құнына елеулі әсер етеді;
- ◆ Барлық тікелей шығындарды, оның құнын анықтай алу үшін, мұқият зерттеу керек;
- ◆ Кейбір тікелей шығындар алғаш қарағанда байқалмайды – мысалы банктің қызметкерінің телефон шалғаны үшін төленетін ақы.

КӨПШІЛІККЕ МӘЛІМ БАНК ПЕН БИЗНЕС БАНКТЕГІ ҚАРЖЫЛЫҚ ШЫҒЫНДАРҒА ЖАТПАЙТЫН ШЫҒЫНДАРДЫҢ АЙЫРМАШЫЛЫҒЫ:

- ◆ Көп жағдайда сақтандыру, кепілдікті ресімдеу және т.б. бойынша қосымша шығындары болады – несиенің жалпы құнын бағалаған кезде оларды есепке алған маңызды;
- ◆ Пара беру тек қосымша шығын ғана емес, сонымен бірге ескерту ретінде қабылдау керек – пара беруді қажет ететін банкпен жұмыс істегіміз келеді ме?

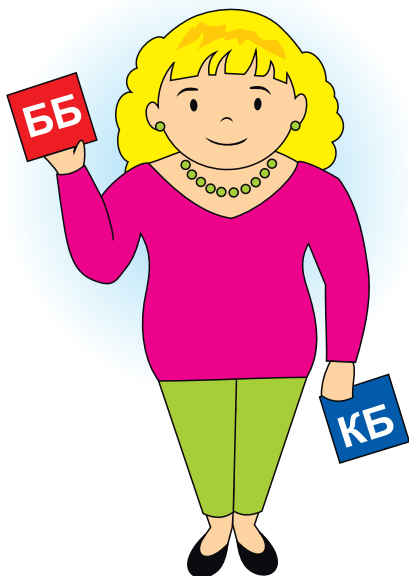
ҰСЫНЫЛҒАН НЕСИЕЛЕРДІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ШАРТҚА ЖАТПАЙТЫН ШАРТТАРЫНДА АЙЫРМАШЫЛЫҚТАР ҚАНДАЙ?

- ◆ Несиені ресімдеуге жұмсалған уақыт – бұл уақытты Елена өз бизнесін басқаруына жұмсай алатын уақыт болар еді.
- ◆ Несиені ресімдеуге қажетті уақыт та қажетті құжаттардың санына байланысты – құжаттардың мүмкіндігінше аз болғаны жақсы.
- ◆ Өтеу кестесі – Еленаның жағдайы сияқты кейбір жағдайларда «несиелік демалыс» қажет болады. Елена Бизнес Банктің несиені бойынша екі ай тек пайыздарды төлейді – бұл оған тиімді, тәуекелдерін азайтады, өйткені жаңа сауда орны кіріс әкеле бастағанға дейін тыныс алады.
- ◆ Қызметкерлердің қарым-қатынасы – несие жөнінде толық және шынайы ақпаратты алу, кеңес алудың және проблемалар туындаған жағдайда оларды шешудің мүмкіндігіне ие болу үшін маңызды.

ЕЛЕНА КЕЛЕСІ ҚОРЫТЫНДЫҒА КЕЛДІ:

- ◆ Бизнес Банктің ұсынысы ұтымдырақ;
- ◆ ББ ұсынысында пайыздар бойынша артық төлем сомасы жоғары болғанымен, жалпы қаржылық шығындар КБ-мен салыстырғанда төмен;
- ◆ ББ-да несиені беру үдерісі түсінікті, айқын және аз уақытты талап етеді;
- ◆ КБ-да несиені алу үшін пара беру қажет, ББ-да бұл қажет емес;
- ◆ ББ-да тікелей емес қаржылық шығындар аз;
- ◆ Қызметкерлердің қарым-қатынасы Еленаға кеңес алуға және проблемалар туындаған жағдайда оларды шешуге мүмкіндік береді.

Біз Еленаға ұсынылған екі несиелік ұсынысты салыстырып, қайсысы ұтымдырақ екені туралы дұрыс пікірге келдік. Әйтсе де, бізге, әр түрлі ұсыныстарды салыстыру үшін, несиенің тікелей қаржылық құнын анықтау маңызды.



Кейде бұны анықтау қиын – өйткені қаржылық құны пайыздар мен басқа да төлемдердің сомасына байланысты болады (комиссиялар, банктің міндетті ақылы қызметтері). Бізге айтылған пайыздық мөлшерлемелер айлық немесе жылдық болуы мүмкін. Артық төлеудің сомасын бағдарға алу да онша нәтиже бере қоймайды – өйткені ол несиенің мерзіміне байланысты – кейде неғұрлым арзан, бірақ мерзімі ұзағырақ несие мерзімі қысқа және қымбат несиеден де қымбат сияқты болып көрінуі мүмкін.

БҰЛ ТҮСІНБЕСТІКТІ ҚАЛАЙ ТАЛДАУҒА БОЛАДЫ?

Ол үшін сыйақының жылдық тиімді мөлшерлемесін (СЖТМ) есептеу керек.

Сыйақының жылдық тиімді мөлшерлемесі – бұл әмбебап көрсеткіш, ол бізге банктің өз қаражатын шын мәнінде қаншаға сататыны туралы ақпаратты ұсынады. Ол несиенің сомасына және мерзіміне байланысты емес, сондықтан мерзімі мен баға құрылымы бойынша әр түрлі несиелердің құнын салыстыру үшін пайдалы

СЖТМ-НЫ ҚАЛАЙ ЕСЕПТЕП ШЫҒАРАМЫЗ?

- ◆ СЖТМ әрқашан жылдық көрсеткішпен қолданылады – 12 ай.
- ◆ Алымына барлық ақшалай төлемдерін енгізеді, оларға несиені пайдаланумен байланысты банктің бізден алатын төлемдері жатады (пайыздар, комиссиялар, басқа да міндетті төлемдер) – Еленаның мысалында біз оларды тікелей қаржылық шығындар деп атағанбыз.
- ◆ Бөлгіште – әрбір мерзімнің басына қолымызда қалған несиенің негізгі сомасының орташа қалдығы (несиені пайдаланған айдың; бірінші мерзімнің басында сома несиенің бастапқы сомасын құрайды). Ол айдан айға төмендеп отырады, өйткені айлық төлем есептелінген пайыздар мен несиенің негізгі сомасының бөлігінен құралады. Оны әр айдың соңында негізгі соманың қалдықтарын қосып және айдың санына бөлу арқылы есептеуге болады. Несиенің негізгі сомасының қалдығын өтеу кестесінен алуға болады.
- ◆ Несиенің орташа қалдығына тікелей қаржылық шығындарды бөлудің нәтижесін (пайыз түрінде) несиенің айларының санына бөліп, 12-ге көбейтеміз.

**НӘТИЖЕСІНДЕ
НЕСИЕНІҢ
НАҚТЫ БАҒАСЫН
(ҚҰНЫН) КӨРСЕТЕТІН
СЖТМ-НЫ АЛАМЫЗ**



СЖТМ ФОРМУЛАСЫ:

$$\text{СЖТМ} = \frac{\text{пайыздардың қосындысы} + \text{комиссия} + \text{басқа да міндетті төлемдер}}{\text{негізгі сома бойынша орташа қалдық}} \% : \text{айлардың саны} * 12$$

$$\text{Негізгі сома бойынша орташа қалдық} = \frac{1 \text{ айдың басындағы қалдық} + 2 \text{ айдың басынд. қалд.} \dots + \text{соңғы айдың басынд. қалд.}}{\text{айлардың саны}}$$

ЕКІ БАНКТИҢ СЖТМ ЕСЕПТЕП ШЫҒАРАЙЫҚ:

$$\text{Көпшілікке мәлім Банктің несиесі бойынша СЖТМ мөлшерлемесі} = \frac{37\,500 + 3\,000 + 1\,800 + 400 + 1\,500}{166\,667} \% : 9 * 12 = 35,36\%$$

$$\text{Бизнес Банктің несиесі бойынша СЖТМ мөлшерлемесі} = \frac{45\,000 + 3\,000}{200\,000} \% : 9 * 12 = 32\%$$

КӨРІП ОТЫРҒАНЫҢЫЗДАЙ КБ-ТА ЖАЛПЫ ҚАРЖЫ ШЫҒЫНДАРЫНЫҢ ЖОҒАРЫ БОЛУЫНЫҢ ЕСЕБІНЕН КБ-ТА НЕСИЕ БОЙЫНША МӨЛШЕРЛЕМЕ 3%-ДАН АРТЫҚ ЖОҒАРЫ.

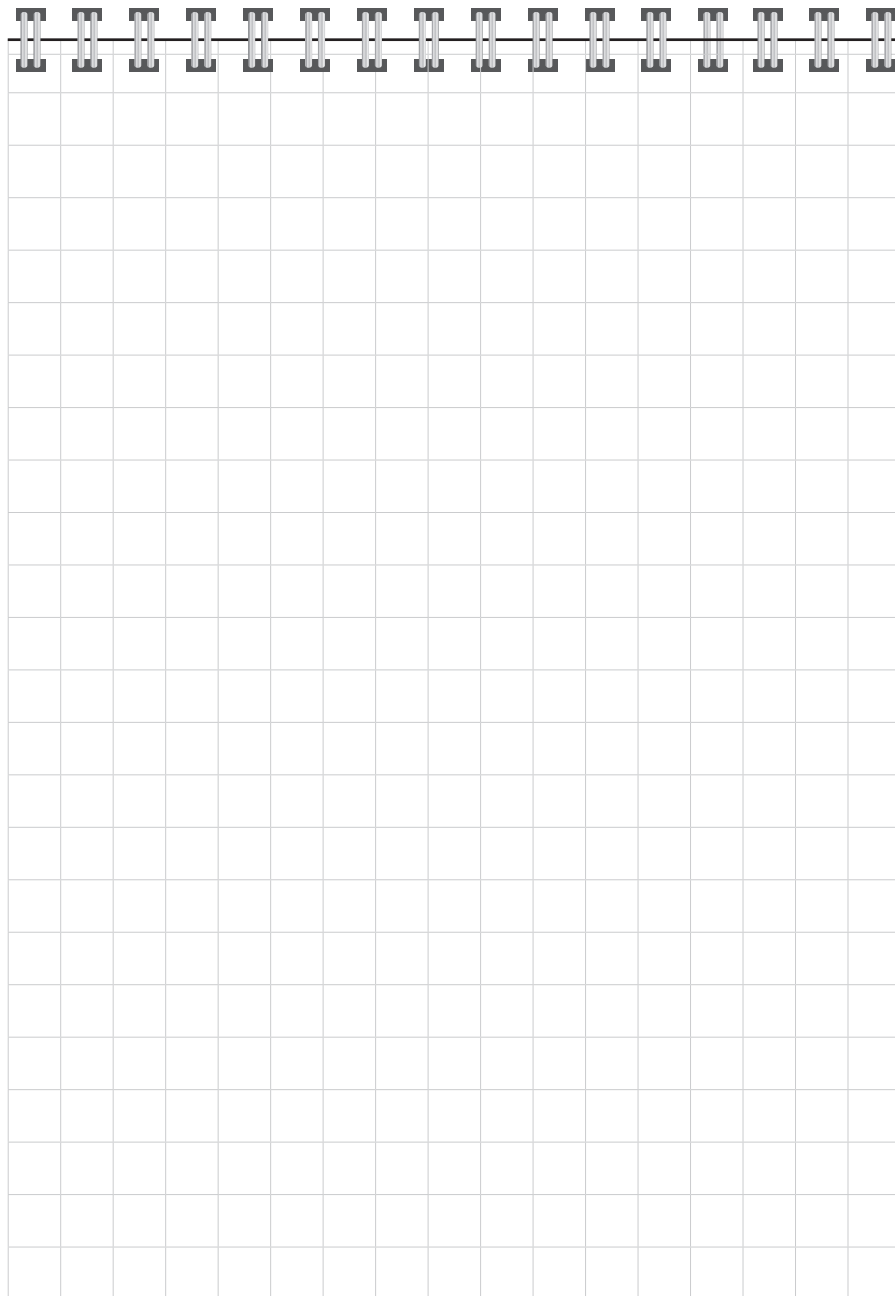
БАНКТЕРДІҢ МӘЛІМДЕЙТІН ПАЙЫЗДЫҚ МӨЛШЕРЛЕМЕСІ БҰЛ НЕСИЕ БОЙЫНША ҚАРЖЫ ШЫҒЫНДАРЫНЫҢ БАРЛЫҒЫ ЕМЕС, СОНДЫҚТАН НЕСИЕНІ САЛЫСТЫРУ ЖӘНЕ ТАҢДАУ ҮШІН СЖТМ-НЫ ПАЙДАЛАНҒАН ДҰРЫС.

	КБ	ББ
Пайыздардың жиынтығы (артық төлеу)	37 500	45 000
Қаржы шығындары	60 200	54 000
СЖТМ	35,36 %	32 %

Көріп отырғанымыздай, ББ-да, несиелік демалыстардың есебінен КБ-мен салыстырғанда пайыздардың жиынтығы жоғары – Елена негізгі соманы 2 ай төлеген жоқ – пайыз қарыз алушы пайдаланатын сомаға есептеледі. Алайда, несиесі бойынша шығындар ББ-да, КБ-мен салыстырғанда төмен.

СЖТМ – ӘР ТҮРЛІ КӨЗДЕРДЕН АЛАТЫН ҚАРЫЗ АҚШАЛАРДЫҢ НАҚТЫ ҚҰНЫН САЛЫСТЫРУҒА ТИІМДІ.

Белгілеп алу үшін



A page from a notebook with 16 rings at the top. Below the rings is a large grid of 16 columns and 20 rows, intended for marking or taking notes. The grid is empty.

КМФ – ЖОБА КЕҢЕСШІСІ ТУРАЛЫ

КМФ Орталық Азиядағы, Кавказ, ТМД елдері мен Шығыс Еуропадағы микроқаржыландыру саласының көшбасшыларының бірі болып табылады. Компания өз қызметін 1997 жылдан бастады.

КМФ-тің негізгі бағыты – өз клиенттеріне топтық және жеке кредиттерді келесі қызмет түрлері үшін беру: бизнес, сауда, диқаншылық, мал шаруашылығы, өндіріс, қызмет көрсету, сондай-ақ, тұтынушылық кредиттендіру.

Бүгінгі күні «КМФ» МҚҰ 130 000-нан аса клиенттері бар және өзінің қызмет ету тарихында 200 мыңнан астам кредит беріп үлгерген Қазақстандағы ең ірі микроқаржыландыру ұйымы болып табылады (2015 жылғы 1 наурыздағы мәлімет).

Республикамыздың ірі қалалары мен ауылдарында орналасқан КМФ-тің 18 филиалы мен 75-тен астам бөлімшелерден тұратын кең аймақтық желісі бар. Жалпы алғанда, аталмыш бөлімшелер арқылы 3500-ге жуық шалғайдағы елді мекен тұрғындары микроқаржыландыру қызметіне қол жеткізіп отыр.

Компания өз клиенттерімен сенім, сыйластық пен түсіністікке негізделген, ұзақ мерзімді серіктестікке құрылған бағытты ұстанады. КМФ 18 жылғы қаржылық қолдауының арқасында 200 мыңға жуық қазақстандық өз кәсібін ашуға, оны кеңейтуге, тұрмысын жақсартып, балаларына сапалы білім беруге мүмкіндік алды.

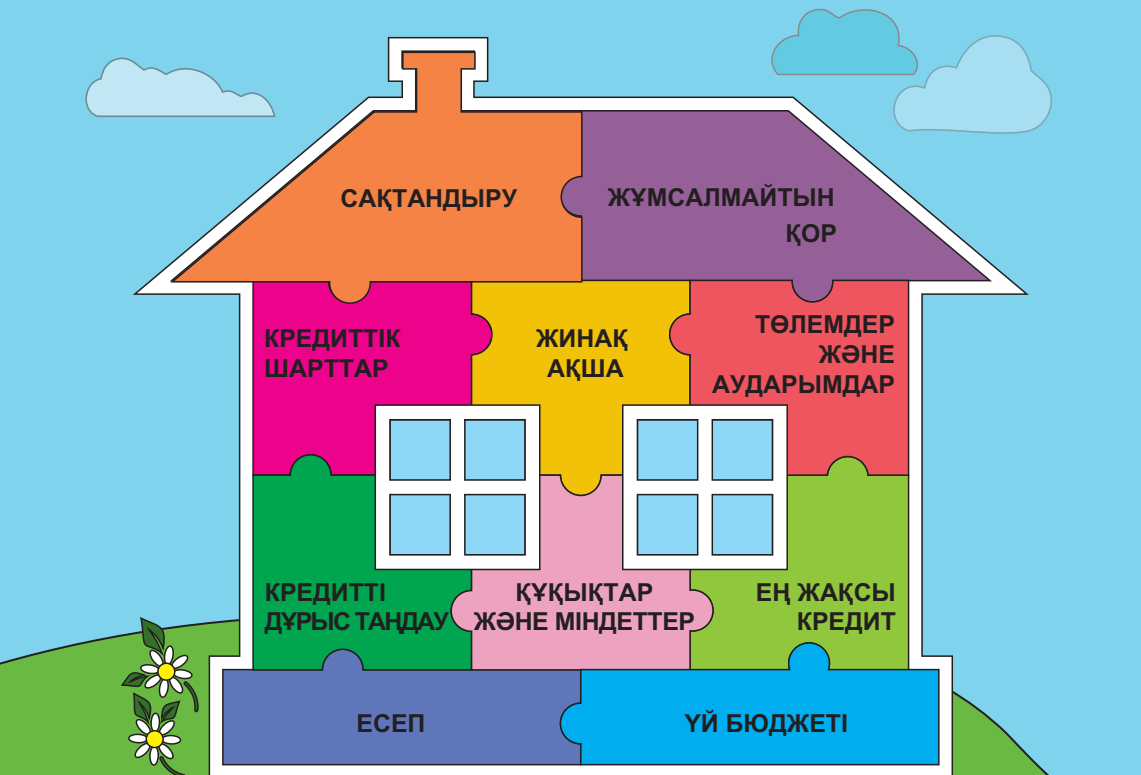
КМФ-тің әлеуметтік жауапкершілікке негізделіп құрылғандығы және сол бағытты ұстанатындағы аса маңызды болып табылады. Компания өз тұтынушыларына кредиттендірудің қосымша шарттары мен қызмет көрсету жағдайын жақсарту мақсатында тұрақты түрде жұмыс жүргізеді, оның ішінде қаржылық емес қызметтер де бар. 2013 жылдың желтоқсан айынан бастап, «КМФ-Демеу» корпоративті қорымен бірлескен, халықты Қаржылық сауаттылыққа тегін оқыту – қаржылық емес өнімі іске қосылды. КМФ-тің әлеуметтік міндеті – сапалы қызмет көрсете отырып, тұтынушыға қаржылық сауаттылықтан мейлінше хабардар болуына үйрету.

Сенім білдіргендеріңізге рахмет!









ЖОБА БАСТАМАШЫСЫ:

«КМФ-Демеу» Корпоративтік қоры,
8 (727) 250 68 77, 250 68 78, факс: 250 68 76

Жоба кеңесшілері - «КМФ» МҚҰ құрылымдық бөлімшелері:

АҚТӨБЕ

Ағайынды Жұбановтар көш., 285 «Д», 8 (7132) 55 43 42, 55 40 21

АЛМАТЫ

Розыбакиев көш., 45 Г, 8 (727) 374 20 53
Қалдаяқов көш., 30, 8 (727) 266 83 51, 266 83 52

АСТАНА

Абай көш., 75, 8 (7172) 55 93 27, 55 93 28, 55 93 29

ҚАРАҒАНДЫ

Н. Әбдіров көш., 25, 8 (7212) 42 51 33, 41 27 56

ҚОСТАНАЙ

Баймағамбетов көш., 201, 8 (7142) 59 32 47, 59 32 48

КӨКШЕТАУ

Әуелбеков көш., 62, 8 (7162) 26 92 82, 26 46 05

ҚЫЗЫЛОРДА

Желтоқсан көш., 9 Д, «Ер Ару» т/к, 8 (7242) 26 38 47

ПАВЛОДАР

Ак. Бектұров көш., 66, 8 (7182) 59 36 96, 59 36 97

ПЕТРОПАВЛ

Букетов көш., 16, 8 (7152) 46 38 45, 46 38 53

СЕМЕЙ

Б. Момышұлы көш., 31/33, 8 (7222) 56 11 05

ТАЛДЫҚОРҒАН

Абай көш., 245, 8 (7282) 27 03 51, 27 15 47

ТАРАЗ

Байзақ батыр көш., 187, 8 (7262) 46 80 71, 46 80 72

ТҮРКИСТАН

С. Ерубаяев көш., 249 А, 8 (72533) 4 33 41, 4 33 32

ОРАЛ

Сарайшық көш., 89/1, 8 (7112) 26 75 23, 26 75 54

ӨСКЕМЕН

30-Гвардиялық дивизия, 24/1, 8 (7232) 61 51 26, 61 51 27

ШЫМКЕНТ

Теле би көш., 27 А, 8 (7252) 53 52 99, 53 55 05, 54 51 77
Ж. Тыныбаев көш., 28 А-Б, 8 (7252) 39 30 71, 39 30 70

Кітапшаның электронды нұсқасын www.kmf.kz сайттағы
«Қаржылық сауаттылық» бөлімінен алуға болады.