

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Qamalladin University

БЮДЖЕТ

Все начинается с плана

ОПРЕДЕЛЕНИЕ:

Бюджетирование - это процесс планирования, организации, мониторинга и анализа финансовых ресурсов для достижения определенных ЦЕЛЕЙ.

ЗАЧЕМ КОМПАНИЯМ БЮДЖЕТ?

Компании используют бюджетирование для контроля расходов, управления доходами, принятия финансовых решений и достижения стратегических ЦЕЛЕЙ.

И людям для достижения финансовых целей нужен бюджет.

Можно достигнуть целей и без бюджета, но потеряв время.

ПЛЮСЫ

Бюджетирование помогает

- планировать расходы
 - сберегать деньги
- избегать излишних трат
- достигать финансовых целей
 - мотивирует

ПРОЦЕСС



ПРИМЕР

1. Планирование:

Допустим, у вас есть стипендия в размере 200 000 тенге в месяц. Вы планируете выделить 100 000 тенге на оплату жилья, 50 000 тенге на учебные материалы и книги, 25 000 тенге на питание и 25 000 тенге на развлечения и хобби.

2. Организация:

Вы создаете бюджетный план, разделяя деньги на разные категории. 100 000 тенге уходят на оплату жилья сразу после получения стипендии. Затем 50 000 тенге выделяются на учебные материалы и 25 000 тенге на питание каждый месяц. Оставшиеся 25 000 тенге используются на развлечения и хобби.

3. Мониторинг:

Вы внимательно следите за своими тратами, записывая каждую транзакцию. Если вы видите, что вы начали тратить больше, чем планировали, начинаете более внимательно управлять расходами и ищете возможности для экономии.

4. Анализ:

По окончании месяца вы анализируете свои траты. Вы обнаруживаете, что вы потратили больше, чем планировали, на развлечения и хобби. Вы начинаете искать способы уменьшить эти расходы, чтобы лучше укладываться в бюджет.

РАСХОДНЫЙ МЕТОД

При расходном методе бюджет строится на основе планирования и контроля расходов.

1. Определяется точка безубыточности как минимальный доход, который нужно получить.
2. Рассчитывается сумма необходимого дохода для достижения цели.

Например: ваши расходы в месяц 300К тенге. Значит ваш минимальный доход должен быть равен минимум 300К тенге. А для достижения целей вам нужно зарабатывать больше. Чем больше будет сумма заработка, тем быстрее будут достигаться цели.

ДОХОДНЫЙ МЕТОД

При доходном методе бюджет строится на основе планирования и контроля доходов.

1. Оцениваются возможные максимальные доходы.
2. Отнимаются нужные вам для достижения цели средства, оставшаяся сумма распределяется на расходы.

Например: ваши доходы в месяц 400К тенге. Для достижения цели вам необходимо откладывать по 200К тенге следующие 24 месяца. Значит все свои текущие расходы вы стараетесь уместить в оставшиеся 200К.

КЛЮЧЕВЫЕ ДЕЙСТВИЯ

СОСТАВЛЯТЬ
(не лениться рассчитывать суммы доходов и расходов и распределять их по статьям)

СЛЕДОВАТЬ
(не выходить за плановые расходы, добирать плановые доходы)

ВНОСИТЬ СРАЗУ
(даже если вам кажется, что сейчас у вас на это нет времени)

ВНОСИТЬ ВСЕ
(даже если вы потратили всего 100 тенге)



СИЛА БЮДЖЕТА

ДОХОДЫ
-
РАСХОДЫ
=
ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК

Можно достичь
все цели и без
бюджета, но с
бюджетом это
будет гораздо
быстрее и
эффективнее

ЦЕЛЬ

Есть прибыль – достигнем цели
Нет прибыли или убыток – не
достигнем цели или отдадим ее
от себя

ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ

Мечты без целей остаются мечтами

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Финансовая цель - это конкретный и измеримый финансовый результат, к которому человек стремится.

Например:

- Накопить 5 млн тенге
- Инвестировать 30% от дохода
 - Купить квартиру в ипотеку
- Оплатить образование в Оксфорде
 - Создать пенсионный план
- Закрыть все долги по кредиткам

ВИДЫ ЦЕЛЕЙ ПО СРОКАМ

Финансовые цели могут быть:

- краткосрочными (например, сбережения на отпуск)
- среднесрочными (например, покупка автомобиля)
- долгосрочными (например, накопление на пенсию)

МЕТОДИКА SMART

Финансовые цели должны быть:

- Реалистичными
- Измеримыми
- Достижимыми
- Связанными с определенным сроком
- Иметь ясное понимание, зачем они важны для человека

**НО САМОЕ ГЛАВНОЕ ЦЕЛЬ ДОЛЖНА БЫТЬ
КОНКРЕТНОЙ И С ДАТОЙ/ПЕРИОДИЧНОСТЬЮ**

МЕТОДИКА SMART

Аббревиатура	Значение	Вопрос
S - Specific	Конкретная	Что именно?
M - Measurable	Измеримая	Стоимость? Цена? Сумма?
A - Achievable	Достижимая	Могу ли я ее достичь с текущими возможностями?
R - Relevant	Релевантная	Как эта цель связана с моими стратегическими целями?
T - Time-bounded	Ограниченная по времени	Когда мне это надо?

МЕТОДИКА SMART: ПРИМЕР

Не SMART	SMART
Купить новый телефон	Купить iphone 15 за 1 500 000 тенге до конца года
Съездить на море	Съездить в Египет на 10 дней по горячей путевке в пределах 800 000 тенге в феврале
Пройти обучение	Пройти курс «Технологии монтажа» у Джона Смита в августе. Стоимость обучения 400 000 тенге.

МЕТОДИКА SMART: ПРИМЕР

Конкретные: Экономить 10 000 тенге каждый месяц для создания резервного фонда для чрезвычайных ситуаций.

Измеримые: Накопить 120 000 тенге к концу года, откладывая по 10,000 тенге каждый месяц.

Достижимые: Уменьшить ежемесячные ресторанные расходы на 20% и сэкономить 15 000 тенге ежемесячно.

Релевантные: Сохранить 50 000 тенге к концу года для оплаты курса по профессиональному развитию, чтобы улучшить свои карьерные перспективы.

Ограниченные по времени: Экономить 10 000 тенге каждый месяц в течение следующих 12 месяцев для оплаты годовой подписки в спортзал.

ВАШИ ЦЕЛИ ВАШЕ ОТРАЖЕНИЕ

Цели отражают:

- Амбиции
- Ценности
- Приоритеты
- Мышление
- Масштаб личности
- Интересы
- Смелость
- Степень ответственности
- Горизонт планирования
- Потенциал

ВИДЫ ЦЕЛЕЙ ПО НАПРАВЛЕНИЮ

БРАТЬ:

Купить дом
Купить машину
Купить сумку
Поехать на море
Посетить тренинги
Купить антиквариат

ДАВАТЬ:

Помощь сиротам
Строительство школ
Пополнение фонда библиотек
Лечение больных
Продовольствие одиноким
старикам
Обеспечение питьевой водой

Идеально когда есть и те и другие цели в балансе, то есть они
равны по количеству и по затрачиваемой сумме.
Любой перекос это дисбаланс.