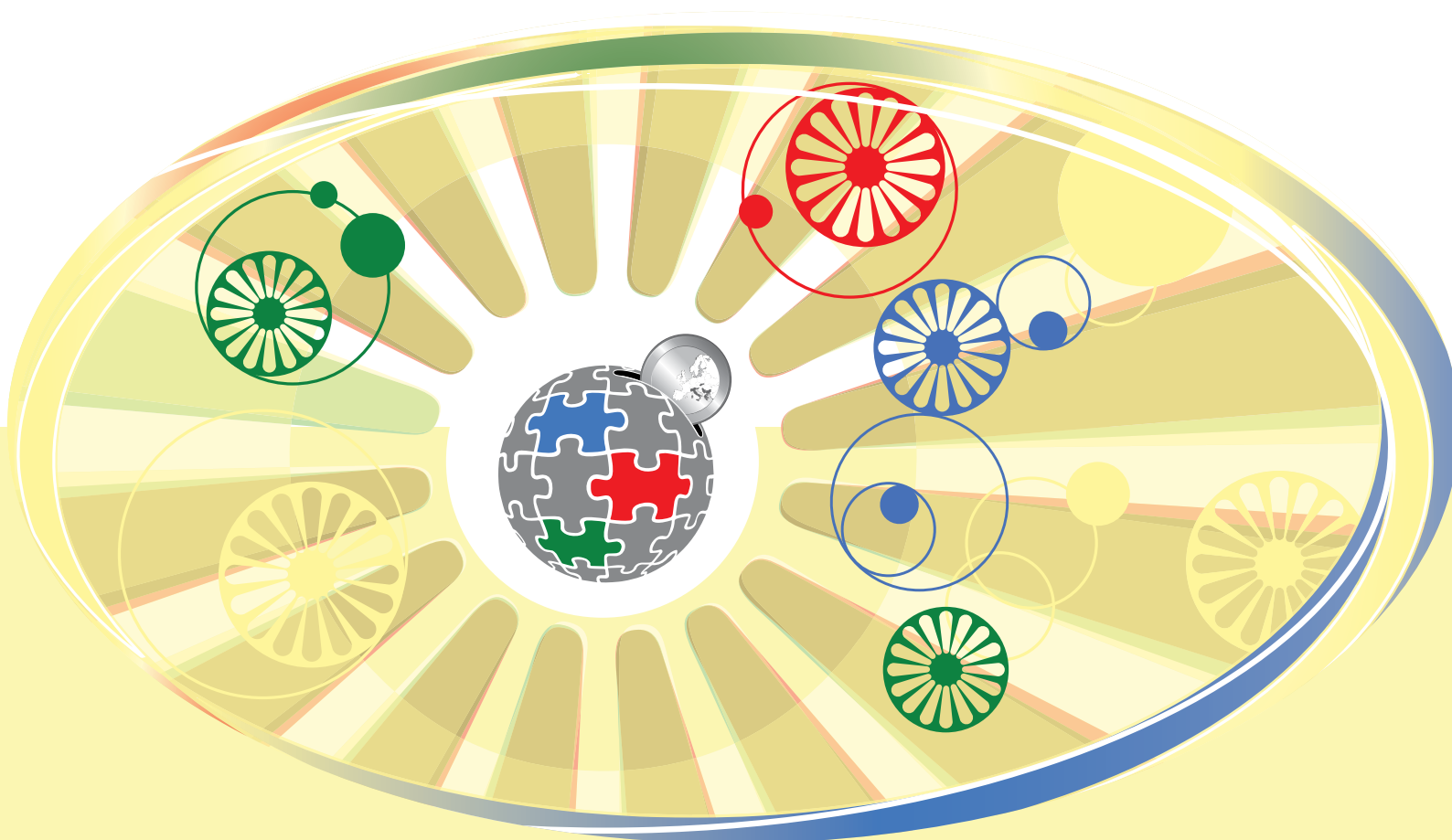




# РЪКОВОДСТВО ЗА ОБУЧИТЕЛИ ПО ФИНАНСОВА ГРАМОТНОСТ НА РОМИ И НАСОКИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА ОБУЧИТЕЛНИТЕ МАТЕРИАЛИ КЪМ НЕГО



## Описание на проекта

Проект: Грундвиг

Име на проекта: Финансова грамотност на ромите

Акроним: FINALLY

Но: 527860-LLP-1-2012-1-SI-GRUNDTVIG-GMP

Координатор на проекта: Център за обучение и развитие Ново Место (RIC Novo mesto), Словения

Партньори: Факултет по икономика, Университет Ниш (Сърбия), Факултет по здравни науки и социална работа, Университет Търнава (Словакия), Агенция за социални изследвания Годици (Италия), Фондация „Здраве и социално развитие“ (България), Изследователски център към Университета Пиреус (Гърция), Университет Пиреус, Изследователски център (Гърция), Изследователски център към Университета Пиреус (Гърция), Акция Синегия (Гърция)

## Информация за ръководството

Наименование: РЪКОВОДСТВО ЗА ОБУЧИТЕЛИ ПО ФИНАНСОВА ГРАМОТНОСТ НА РОМИ И НАСОКИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА ОБУЧИТЕЛНИТЕ МАТЕРИАЛИ КЪМ НЕГО

Редактор: Габи Огулин Почивина

Автори:

Габи Огулин Почивина – Въведение

Ана Попович – Модул 1

Йелена Станкович – Модул 2

Срджан Маринкович – Модул 3

Даниела Стошич – Модул 4

Информацията, отнасяща се до националните контексти в Модул 4 е добавена от:

Савка Савова и Силвия Василева за България

Със съдействието (обратната връзка) на партньорите по проекта: Център за обучение и развитие Ново Место (Словения), Факултет по икономика, Университет Ниш (Сърбия), Факултет по здравни науки и социална работа, Университет Търнава (Словакия), Агенция за социални изследвания Годици (Италия), Фондация „Здраве и социално развитие“ (България), Изследователски център към Университета Пиреус (Гърция), Акция Синергия (Гърция)

Издадено от: Център за обучение и развитие Ново Место (Словения)

Представяван от: Марета Гасперсич

Дизайн: Катя Кесерич Маркович

Корекции: Тина Коевар Донков

Превод: Веселина Гачева

Отпечатано от: TISK ŠEPIC d.o.o.

Тираж: 40

Година: 2015

---

CIP - Kataložni zapis o publikaciji

Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

336:37.014.22(=214.58)(035)(0.034.2)

RŔKOVODSTVO za obuĉitelji po finansova gramotnost na Romi i nasoki zaizpolzovane na obuĉitelните materiali kŔm nego [Elektronski vir] / [avtori Gabi Ogulin Poĉrvina ... [et al.] ; redaktor Gabi Ogulin Poĉrvina ; informacijata, otnasjaŕŕa se do nacionalните konteksti v modul 4 e dobavena ot Savka Savova i Silvija Vasileva ; prevod Veselina Gaĉeva]. - El. knjiga. - Novo mesto : CentŔr za obuĉenie i razvitie, 2015

Prevod dela: Trainer's manual for Financial literacy for the Roma with guidelines for Finally toolbox use

ISBN 978-961-6985-23-9 (pdf)

1. Ogulin Poĉrvina, Gabi

282001664

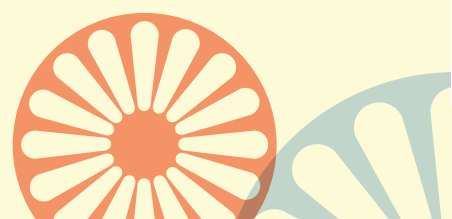
Този проект е финансиран с помощ от Европейската комисия.

Тази публикация отразява възгледите на авторите и Комисията не може да бъде държана отговорна за начина, по който се употребява информацията, съдържаща се в нея

## СЪДЪРЖАНИЕ

ЗА ПРОЕКТА .....	5
ПАРТНЬОРИ ПО ПРОЕКТА.....	7
ВЪВЕДЕНИЕ: ОСНОВНИ ЦЕЛИ НА КУРСА, ЦЕЛЕВИ ГРУПИ, ДИДАКТИЧЕСКИ ПРИНЦИПИ .....	10
РЕЗЮМЕ МОДУЛ 1 .....	16
УЧЕБЕН ПЛАН ЗА МОДУЛ 1 .....	17
ВСТЪПИТЕЛНА СЕСИЯ .....	19
ТЕМА 1. ДОХОДИ .....	20
ТЕМА 2. НУЖДИ СРЕЩУ ЖЕЛАНИЯ.....	24
ТЕМА 3. СЪЗДАВАНЕ И ПЛАНИРАНЕ НА СЕМЕЙНИЯ БЮДЖЕТ; ИЗБЯГВАНЕ НА ДУПКИ В БЮДЖЕТА .....	28
ТЕМА 4. ЗНАЧЕНИЕТО НА ДОБРИТЕ ПРАКТИКИ НА ПАЗАРУВАНЕ .....	31
ТЕМА 5. ПРАКТИКИ НА ПАЗАРУВАНЕ .....	34
ТЕМА 6. КОНТРОЛИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ .....	37
РЕЗЮМЕ МОДУЛ 2 .....	40
УЧЕБЕН ПЛАН ЗА МОДУЛ 2 .....	40
ТЕМА1.ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ЦЕЛИ И ОСНОВИ НА СПЕСТОВНОСТТА.....	42
ТЕМА 2. НАЧИНИ ЗА СПЕСТЯВАНЕ .....	48
ТЕМА 3. ОСНОВНИ ПРЕПОРЪКИ ЗА СПЕСТЯВАНЕ.....	50
ТЕМА 5. ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА СПЕСТЯВАНЕ ВЪВ ФИНАНСОВИТЕ ИНСТИТУЦИИ– СПЕСТЯВАНЕ В БАНКА.....	54
МОДУЛ 3: РАЗУМНО ВЗИМАНЕ НА ЗАЕМИРЕЗЮМЕ НА МОДУЛ 3.....	56
УЧЕБЕН ПЛАН ЗА МОДУЛ 3 .....	57
ТЕМА 1. УПРАВЛЕНИЕ НА ДЪЛГА: РАЗУМНО БОРАВЕНЕ СЪС ЗАЕМИ .....	59
ТЕМА 2. ИСТИНСКАТА ЦЕНА НА КРЕДИТИТЕ .....	64
ТЕМА 3. ИЗБИРАНЕ НА КРЕДИТОДАТЕЛ И ВИД ЗАЕМ .....	67
ТЕМА 4. КОНТРОЛИРАНЕ НА ДЪЛГА .....	72
МОДУЛ 4: УВЕЛИЧАВАНЕ НА ДОХОДИТЕ.....	76
РЕЗЮМЕ НА МОДУЛ 4 .....	76
УЧЕБЕН ПЛАН НА МОДУЛ 4.....	77
ТЕМА 1. ТЪРСЕНЕ НА РАБОТА .....	78
ТЕМА 2. ДА РАБОТИШ ЗА СЕБЕ СИ.....	80
ВЪПРОСИ ЗА ОЦЕНКА НА РАЗБИРАНЕТО НА МОДУЛ 3: .....	86

МОДУЛ1: СЕМЕЕН БЮДЖЕТ-ПЛАНИРАЙ НАПРЕД , ХАРЧИ РАЗУМНО.....	89
МОДУЛ 2 - СПЕСТЯВАНЕ ЗА БЪДЕЩЕТО.....	90
МОДУЛ 3 ВНИМАТЕЛНО И ДОБРЕ ОБМИСЛЕНО ВЗЕМАНЕ НА ЗАЕМИ.....	91
МОДУЛ 4 УВЕЛИЧАВАНЕ НА ДОХОДИТЕ.....	92
ОБЩА ОЦЕНКА НА ОБУЧЕНИЕТО.....	93
ПРИЛОЖЕНИЕ КЪМ УПРАЖНЕНИЕ 2F.....	94
ПРИЛОЖЕНИЕ КЪМ УПРАЖНЕНИЕ 3F.....	100



## За проекта

Мотивацията за партньорството по този проект се основава на опита на партньорите със специфична целева група от ромската популация и идентифицираната потребност от допълнително и специфично обучение, което да подпомогне ромската общност да направи скок към по-стабилен и икономически независим начин на живот. Ромите са най-голямото етническо малцинство в Европа, но въпреки това тяхната ситуация се характеризира с дискриминация, социална и икономическа изолация. Това се определя от условията на бедност, в които живеят, високите нива на неграмотност, ниски познания за управление на средства и извършване на плащания, невъзможността да намерят достоверна информация в по тези теми и да планират дългосрочно по време на икономическа криза. Поради тези причини ромите трябва да се справят дори с по-големи рискове от бедност и безработица в сравнение с останалите групи. Това ясно поставя необходимостта от обучение по финансова грамотност, което да отговаря на специфичните потребности на тази общност.

Основната цел на проекта е да повиши нивото на финансова грамотност на ромите и да ги информира за различни финансови услуги. Първо, като представи унифицирана методология, разработена на базата на изследване потребностите на ромите в тази област, което беше проведено във всички страни участнички в проекта. За тази цел проведохме интервюта с представители на общността и две фокус групи с професионалисти, работещи с ромска общност и ромски лидери. В допълнение беше проучена литература, за да се запознаем как най-образованите роми успешно управляват техните семейни финанси. Въз основа на това изследване, ние разработихме образователна програма за ефективно управление на семейните финанси, формиране на поведение на информиран потребител, умения за спестяване и разумно пазаруване. Програмата съдържа образователни и учебни материали, съобразени с нуждите на ромската общност и фокусирани върху изграждането на практически умения за подобряване на качеството на живот. Програмата и материалите към нея бяха тествани чрез пилотни обучения и бяха подобрени и публикувани на езиците на държавите, които участват в проекта.

Конкретните цели на проекта са:

- Да извърши целенасочена оценка на потребностите в целевата група (както на представителите на ромската общност, така и на професионалистите, работещи с тях).
- Да разработи специално създаден за целта международен учебен курс (FINALLY), въз основа на установените потребности.
- Да разработи иновативни учебни материали (FINALLY Toolbox) както за участниците, така и за учителите, които да имат споделено международно съдържание и където е необходимо, в зависимост от оценката на потребностите, да отразяват националните особености на участниците, което ще придаде допълнителна добавена стойност на разработените ресурси.
- Да обучи учители, които да могат да прилагат тази методология;

- Да изпробва и оцени разработените материали в 5 от 6-те страни, партньори по проекта.
- Обмяна на добри европейски практики.
- Да огласи дейностите на проекта и неговите резултати и да работи за подобряване на ромската интеграция.
- Да приложи разработените материали и да осигури устойчивост на проекта чрез директно въвличане на различни заинтересовани страни и институции.



## ПАРТНЬОРИ ПО ПРОЕКТА

### **Лидер на проекта**

#### **ЦЕНТЪР ЗА ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НОВО МЕСТО (СЛОВЕНИЯ)**

Център за обучение и развитие Ново Место (Razvojno izobraževalni center Novo mesto - RIC Novo mesto) е публична институция с повече от 50 години опит и традиции в обучението за възрастни. През годините RIC Novo mesto е разработил 4 взаимосвързани програмни области: Формално обучение за възрастни, Общо обучение през целия живот, насочване и обучителна подкрепа за възрастни и работа по проекти. Центърът се бори за осигуряване на достъпно образование във всеки етап от живота. Организацията успешно работи по различни национални, международни и Европейски проекти, които са ориентирани към ромското включване. RIC Novo mesto започна да предоставя систематично образователни възможности за роми преди двадесет години, като повечето от подкрепящите дейности са насочени към успешното ромско включване (повечето от тях отпадат рано от училище) в начално училище за възрастни, което успешно работи повече от 15 години. Значителен пример за добра практика по отношение на ромската интеграция са дейностите на подкрепящия обучението център в Ново место, който също се управлява от организацията. Още от самото си създаване той работи за да отговори на потребностите на ромите, както им предоставя обучителна подкрепа и съветване. През последните години, RIC Novo mesto се фокусира към разработването и включването в различни международни партньорства по проекти, които са специално насочени към интеграцията на ромите. Към момента, Центърът е лидер на консорциум по проекта FINALLY (Финансова грамотност на ромите) и на проекта e-RR (интернет рома ресурс).

## ПАРТНЬОРИ

### **ФАКУЛТЕТ ПО ИКОНОМИКА, УНИВЕРСИТЕТ НА НИШ**

Факултетът по икономика е създаден като част от Факултета по право и Икономика, през 1960 г. По-късно той става независима институция за висше образование. Факултетът по икономика се развива интензивно, пространствено, ориентирано към персонала и по този начин съществено набира репутацията на важна научна и образователна институция в областта на икономическата наука. Академичната и научно изследователска дейност се осъществява от 82 обучители, асистенти и външни преподаватели. Към момента във факултета се обучават повече от 3 000 студенти. Голяма част от тях са получили диплома за завършена степен по икономика: 11.085 дипломирани икономисти, 182 магистри по икономика, 163 по-висша степен и 85 доктори по икономика. Обучението във факултета по икономика в основан на мултидисциплинарен подход, модерно, широкообхватно и гъвкаво обучение, с разнообразни бизнес активности в различни области по целия свят в съответствие с Декларацията от Болоня и Закона за висшето образование. Научно-приложните изследвания се организират от Центъра за икономически изследвания, който е организационна единица на факултета.

**ФАКУЛТЕТ ПО ЗДРАВНИ НАУКИ СОЦИАЛНА РАБОТА, УНИВЕРСИТЕТ ТЪРНАВА**  
Факултет по здравни науки и социална работа ( Университет Търнава) е основан през 1994. Негова цел е да обучава професионалисти в областта на общественото здраве, социалната грижа, лабораторната медицина и сестринството. Освен обучение, Университета провежда изследвания във всички области на общественото здраве, социалната работа, сестринството, промоцията на здраве, здраве на малцинствата, изследване на системите за здравеопазване, травма, изследване на насилието и т.н. По настоящем Университета участва в няколко международни проекта, финансирани от Европейските институции, както като координатор, така и като партньор. Опитът с ромска общност се основа на проекта „Превенция на зависимости в ромските и синти общности [SRAP]”, където работихме по оценката на проекта, и на проекта „Между културен подход за повишаване на достъпа до здравни услуги на ромските общности”.

#### **ФОНДАЦИЯ ЗДРАВЕ И СОЦИАЛНО РАЗВИТЕ (HESED)**

Фондация „Здраве и социално развитие” е основана през 1998. Нашият мултиетнически и мултидисциплинарен екип, включва повече от 35 специалисти (педагози, психолози, социални и медицински работници) както и сътрудници работещи в ромска общност. ФЗСР изпълнява програми в три основни области: развитие на ромска общност, здравни програми за уязвими групи, изследвания в полето на поведенческата промяна. Нашите експерти развиват и оценяват модерни, базирани в общността услуги, които имат за цел да развият: житейските умения на младите хора, родителските умения на бременни жени и млади родители, алтернативни услуги за ранно детско развитие, подкрепа на семействата за подобряване на техните условия на настаняване, чрез предоставяне на безлихвени заеми и обучения за управление на семейния бюджет, подкрепа в процеса на търсена на работа и индивидуално водена на случаи.

#### **АГЕНЦИЯ ЗА СОЦИАЛНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ ГОДИЧИ (CODICI),**

CODICI е независима агенция за социални изследвания, основана през 2005. Тя подпомага публичните институции, организациите от третия сектор и частните компании да се справят със социалната промяна. Codici използва методите на приложното социално изследване за да анализира нови феномени, предлага консултации, обучения и техническа подкрепа при разработването на политики, развитие на проекти и развитие и оценка на иновативни социални услуги. Нашите умения са основани на солидно академично образование и солиден опит в областта на социалната работа, методологията ни е основана на процес на участие и обмяна на инструменти и продукти с нашите клиенти, както и със субектите на нашите изследвания. Работният климат в организацията се определя от страстната отдаденост на служителите на социалните изследвания и социалната работа.

#### **TECHNIKI EKPAIDEFTIKI**

Techniki Ekpaideftiki основан през 1994, е частен обучителен център/обучителна организация сертифицирана от EOPPEP, ([www.eoppep.gr](http://www.eoppep.gr)), като национално представен обучителен център второ ниво, ISO9001: 2008 от TUV AUSTRIA-HELLAS. Дейности и специализация: обучение и консултантски услуги за безработни,





професионалисти от частния и публичния сектор, чувствителни социални групи. Широка мрежа от партньори. Социален контекст и методология: разработване на обучителни методологии и материали за безработни, връзки между обучението и трудовия пазар и чувствителните групи, кариерно консултиране основано на равните възможности. Опит: повече в 250 проекта ко-финансирани от международни, национални и локални донори. 3 напълно оборудвани обучителни центъра в Атина, Солун и Левадия. Международни проекти с повече от 70 научни и образователни институции, човешки ресурси и ромски организации. Основана, сертифицирана и утвърдена и в Румъния като една от най-големите обучителни институции.

#### **ACTION SYNERGY S.A.**

**ACTION SYNERGY S.A** е организация, която се занимава с образование, обучение, която активно участва в разработването на образователни програми за уязвими целеви групи, в насърчаването на социалната интеграция, в развитието на образователните технологии, методики за обучение и развитие на електронни курсове за обучение.

От основаването си през 1987 г., организацията е участвала в значителен брой образователни проекти на ЕС като партньор или координатор. Ключови области на компетентност за действие Action Synergy са: развитие и организация на електронни учебни курсове, насърчаване на социалната интеграция, развитие на връзките и взаимодействието между различните участници на местно, регионално, национално, европейско и международно ниво, Разработване на методики за обучение, развитие на образователни технологии, развитие на курсове и модули, които се основават на иновативните методи, анализ на потребностите от обучение, развитие на професионални курсове.

## ВЪВЕДЕНИЕ: ОСНОВНИ ЦЕЛИ НА КУРСА, ЦЕЛЕВИ ГРУПИ, ДИДАКТИЧЕСКИ ПРИНЦИПИ

Предназначението на това ръководство е първо да послужи като учебно помагало при подготовката на обучители, а в последствие да бъде използвано от тях, когато те самите обучават представителите на целевата група на проекта, с програмата за обучение на финансова грамотност: “ **Проект Finally – Финансова грамотност на роми**”.

Ръководството допълва корикулума на тренинга, като съдържанието, темите, структурата и методологията му са разработени в съответствие с реалните потребности на целевата група.

Програмата за обучение е базирана на резултатите от изследването на потребностите, извършени от всички страни партньорки по проекта в предишната фаза. Главната цел на това изследване бе да се оцени общото ниво на финансова грамотност на ромите, както и техните нужди и предпочитания, свързани с продължаване на обучението им в сферата на финансовата грамотност. По този начин съдържанието (теми) и структурата, както и методологията, са разработени в съответствие с реалните нужди на прицелната група. Общата констатация **на международния доклад**, обобщаващ резултатите, представени в националните доклади на всички партньори ( по WP2), е че обучението за повишаване на финансова грамотност на ромите трябва да се фокусира върху следните теми :

- *Управление на личните финанси: приходи и разходи; Разглеждане на възможности за увеличаване на доходите чрез трудова заетост и/или развиване на собствен бизнес ;*
- *Управление на разходи, нужди спрямо желания, разумно харчене на паричните ресурси; добри и лоши навици на харчене;*
- *Спестяване и инвестиции; Обучения на тема: Възможни опции за спестяване и инвестиране;*
- *Дългове и кредити; Акцентиране върху взимането на заеми от официални финансови институции.*

**Целите на програмата за обучение са определени по следния начин:**

- **Повишаване на информираността на участниците по отношение на ежедневните им разходи чрез анализиране на техните навици на харчене: как да използват финансовите услуги, без да задлъжняват прекомерно и как да управляват своя личен и семеен бюджет разумно.**



- Повишаване на способността им за планиране и приоритизиране чрез изследване на техните източници на доходи (официални и/или неофициални), с цел увеличаване способността им да вземат разумни финансови решения, запознаване с някои инструменти за краткосрочно и дългосрочно финансово планиране, както и да са по-добре запознати с концепцията за стойността на парите и тяхното потребление.
- Разработване на подходи за успешно спестяване и инвестиране в сътрудничество с участниците в обученията. Целта е участниците да се научат как да използват финансовите услуги, без да задлъжняват прекомерно, като управляват своя личен и семеен бюджет разумно. Още по-добре е, ако целта може да бъде изпълнена чрез нови подходи за насърчаване на спестяванията и инвестициите на вече стартирарали ромски инициативи, като се насърчава и разпространението им в общността.
- Развиване на личностни умения за оценяване на риска при взимане на кредити и заеми. Направените проучвания показват, че една от основните причини за високите нива на задлъжнялостта в ромските общности е липсата на финансово планиране, прекомерно високите лихви на отпуснатите заеми, както и взимането на заеми от неофициални кредитори.

Именно по тази причина са изключително важни практическите упражнения в тази насока разделени в ръководството в четири модула:

- 1. Управление на семейния бюджет - планирай напред, харчи разумно**
- 2. Спестяване за бъдещето**
- 3. Внимателно и добре обмислено вземане на заеми**
- 4. Увеличаване на доходите**

**Всеки един от модулите в това ръководство има за цел да предостави на учителите необходимите знания и умения свързани с темата „Финансова грамотност“, които да предадат на участниците.**

Всеки от модулите започва с кратко резюме и план на урока, последвани от описание на темите обхванати в дадения модул. Времевата рамка на всяко упражнение е приблизителна и зависи от структурата и възможностите на групата. От своя страна, всяка тема започва с конкретни цели, които трябва да бъдат постигнати по време на обучителната сесия и продължава с базисна теоретична подготовка с включени задачи и упражнения. Модулите завършват с въпроси за оценка на разбирането на обхванатите в конкретния модул теми. Тези въпроси могат да бъдат използвани и като основа за оценка на работата на преподавателите.

„Инструментите“, описани в рамките на всяка тема в този наръчник са включени в работна тетрадка изготвена за участниците в обучението. Към всеки модул има и по една презентация с ключови точки по дадената тема, която също може да бъде използвана за по-добро усвояване на материала от участниците. По този начин наръчникът и всички допълнителни учебни материали са изцяло свързани помежду

си и са разработени за обучение на представители на целевата група.

Съдържанието, структурата и методологията предложени в този наръчник, съответстват на потребностите и желанията на целевата група, а именно млади образовани роми (на възраст между 18-30 години), които вече са започнали или в най-скоро време ще започнат сами да взимат финансови решения за семействата си. Основната цел на програмата е да се повиши тяхната финансова култура, която в последствие да предадат на техните деца, а при възможност и на по-възрастните членове на техните семейства / домакинства.

Изборът на целевата група е допълнително подсилен от следните фактори:

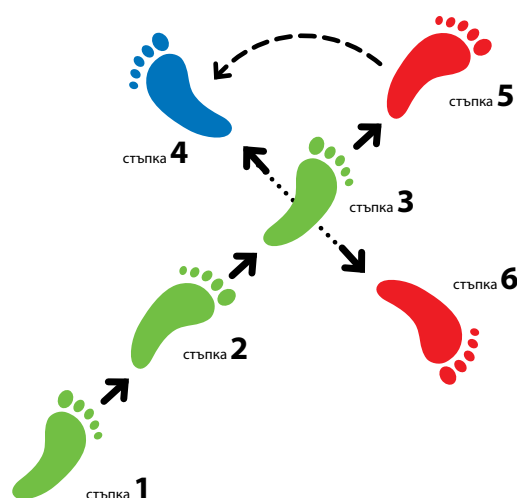
*„Младешите на възраст между 18-30 години, в повечето случаи са по-добре образовани от техните по-възрастни близки и роднини, по-податливи са към усвояване на нови знания, по-заинтересовани са от придобиване на умение за управление на финанси, като една от главните причини за това е фактът, че все по-често младите роми допринасят към семейния бюджет (независимо дали е редовно или не), стават все по-независими в управлението на собствените си финанси, играейки ключовата роля в социалната промяна.“ (Източник: WP2)*

Основната цел на използваната методология е участниците да бъдат пряко включени в подготовката на курса както и темите в него. По този начин хора от общността ще могат да споделят своя опит и важни за тях въпроси. Тяхното активно участие в изпълнението на програмата е от решаващо значение, тъй като това е единственият начин те да бъдат мотивирани и в същото време да се осигури успеха и ефективността на проекта, както и устойчивостта на неговите резултати и очакваното въздействие. Целта е всеки от участниците да е наясно с конкретните за него ползи от участието си в курса.

Основната идея е процесът на взимане на финансови решения на ниво семейство да бъде представен на обучаваните като "пътека на разума", по която могат да вървят успешно чрез по-добро разбиране на основните финансови понятия, за да се научат как да управляват своите финанси. Което от своя страна води до необходимостта от промяна в техните нагласи и практически действия.



### 3+3 стъпки Пътека на разума



Стъпка 1: Моите доходи.

Стъпка 2: Планиране на разходи.

Стъпка 3: Липсват ли пари? Мога ли да преосмисля / преразгледам покупките си?

Стъпка 4: Начини за спестяване, съставяне на план за спестяване.

Стъпка 5: Взимане на заеми.

Стъпка 6: Как да увеличи дохода си?

Подходите, които се препоръчват в случая са следните:

- Мозъчна атака *(бреинсторминг)*. В тази част се дава възможност на участниците да изразят свободно своите виждания по зададена тема или въпрос. Всички мнения и отговори се събират и записват, като в последствие се използват в процеса на обучение.

-*Работа в екип*: Участниците се разделят на групи, обикновено заедно с учителите, като водещи на група (предполага се, че във всяка група участват най-малко двама треньори/ или треньор и ромски медиатор). По този начин участниците могат да имат активна роля в учебния процес и едновременно с това да се учат на самооценка, да си дадат реална сметка, че всеки един от тях може пълноценно да допринесе към процеса на обучение, уважавайки останалите членове на групата и тяхното мнение.

-*Симулация на ситуации*: Дава се възможност на участниците да си "представят" и да "действат" сякаш са на определено място поставени при определени обстоятелства. По този начин, те се чувстват по-уверени да изразят мнението си, подобрявайки начина си на действие в подобни, реални ситуации.

-*Ролева игра*: участниците и/ или преподавателите разыгрват реални или потенциално реални житейски ситуации, които да им помогнат да изразят своите

сегашни знания, възгледи и методи на общуване чрез вербални и невербални техники.

Всички те, ще бъдат допълвани от презентации, кратки филми, анализи на статии, брошури, упражнения, тестове, дейности за учене чрез придобиване на опит, полеви учения и т.н., последвани от групови дискусии.

Обучаващият трябва да бъде гъвкав като използва методи за активно учене и същевременно да адаптира материала и упражненията в програмата в зависимост от структурата на групата (мъже / жени, двойки и т.н.), нивото на грамотност на участниците (например, свързани с работа с таблица ли други), както и други социални умения. Обучаващият трябва да познава целевата група и да може да установи подход за работа спрямо нуждите и заявките на участниците, трябва да говори с участниците по достъпен за тях начин с прости обяснения, като редовно проверява нивото на усвояване на материала (например: моли участниците да дадат примери от собствения си опит за нововъведените понятия). В случай на неразбиране или погрешно възприемане на материала обучаващият трябва да насочва участниците.

При даването на инструкции за упражненията обучаващият е важно да се увери, че всеки един от участниците е наясно какво трябва да прави, като в случай на необходимост предлага помощта си (чрез допълнителни обяснения или примери.)

- *Обучителят трябва да умее да въвлече участниците и да ги мотивира за учене.*
- *Обучителят трябва, в допълнение на предложените упражнения, да събира материали, които да се използват при възникнала спешна необходимост.*
- *Обучителят трябва да създава усещане за партньорство между учителите и обучаемите.*

Препоръчва се всяка сесия да е с времетраене от 4-5 педагогически часа, да бъде изготвена като проект за обучение, като всяка група от 12-15 участника бъде водена от **двама обучаващи** (или един обучаващ и един ромски медиатор).

Следните основни принципи в областта на обучението за възрастни са ключови за успеха на програмата:

1. Използваме учебен процес центриран върху участника. Всички ние учим по-добре когато участваме активно в учебния процес. Добрата новина тук е, че участниците в програмата са възрастни хора с богат и вероятно разнообразен житейски опит, който може да бъде полезен за пълноценното провеждане на сесиите и дискусиите. Нещо повече, тъй като участниците са в повечето случаи зрели хора, те ще могат да изразят своите виждания и идеи за това как може да се улесни и подобри процеса на обучение.

2. Знанията имат социална значимост. Участниците са по-склонни да възприемат нова информация и да вземат участие в процеса на обучение по теми, които са пряко свързани с ежедневието им, или в моменти в които са изправени пред често срещани за тях ситуации,

3. Принципът на интеграция. На първо място, учебният процес трябва да се приспособява към условията на живот и нуждите на участниците, на второ място



не трябва да забравяме, че обучението е непрекъснат процес, дори и след приключването на срещите.

Въпреки, че това ръководство е предназначено да се използва предимно по дейностите свързани с конкретния проект, то може да бъде полезно и за всички, които предлагат образователни дейности в ромската общност или други уязвими целеви групи.

Силно препоръчваме да се възползвате максимално от предоставените образователни материали!

Габи Огулин Почивина  
Магистър на Науките (MSc), мениджър на проекта

Модул 1:  
МОДУЛ 1: СЕМЕЕН БЮДЖЕТ-ПЛАНИРАЙ НАПРЕД , ХАРЧИ РАЗУМНО

---

РЕЗЮМЕ МОДУЛ 1

*В Модул 1 обучението започва с темата „ Нашите доходи“.*

Първата стъпка тук е разработването на личен/ семеен бюджет, който да помогне на всеки един от участниците да осъзнае къде отиват парите му. Това се прави чрез описване на всички лични/ семейни доходи и парични постъпления ( било то регулярни и/ или нерегулярни или еднократни). Следващата стъпка е участниците да се научат да планират и приоритизират разходите си. Тема 2. Нужди срещу желаниа). Чрез тема 3: „Как да създадем семеен финансов бюджет и как да избегнем дупки в бюджета“ участниците продължат да обогатяват знанията придобити по време на предишните две теми, като затвърждават и надграждат познанията и умения си. Модул 1 съдържа множество упражнения, които представляват полезни инструменти за ежедневна употреба от участниците, а също така и от членовете на техните домакинства, семейства и приятели. Основната цел на тези упражнения е участниците да се научат на добри практики за пазаруване, както и на разумно управление на личните/ семейните финанси. Наличието на добре управляван бюджет може да им помогне да намалят своя дълг, с което да предотвратят появата на дълбоки финансови проблеми, тъй като много хора без създаден бюджет не осъзнават колко бързо и лесно харчат парите си.



Учебен План за Модул 1

<b>Резюме на Модул 1:</b> Семейен бюджет-планирай напред , харчи разумно	<b>Общо: 18</b> (педагогически) <b>часа</b>
<b>1 –ва сесия</b>	<b>4 часа</b>
<b>Встъпителна част-въведение</b>	<b>2 часа</b>
Запознаване на групата, „разчупване на леда“	45 мин.
Запознаване с програмата( теми, методи на обучение, начин на организиране на срещите, графици, очаквания на участниците)	45 мин.
<b>Тема 1. Нашият доход</b>	<b>2 часа</b>
Начална дискусия по тема „Доходи“	10 мин.
Първи стъпки: Упражнение 1а. – Първа задача за участниците:	30 мин.
2 <sup>ра</sup> задача: Обобщаване на дохода в домакинството	30 мин.
3 <sup>та</sup> задача: Как да различим постоянния от непостоянния доход?	10 мин.
Закриваща дискусия по темата	10 мин.
<b>2-ра сесия</b>	<b>5 часа</b>
<b>Тема 2. Нужди срещу желания</b>	<b>2 часа</b>
Откриване на дискусията: Нужди срещу желания	15 мин.
Упражнение 1b.: Как харчим парите си?	30 мин.
Упражнение 1с. Как да различим на потребностите от желанията	25 мин.
Упражнение 1d. Удовлетворяване на потребностите и желанията	20 мин.
<b>Тема 3. Как да създадем семейен финансов бюджет и как да избегнем дупки в бюджета</b>	<b>3 часа</b>
Откриване на дискусия на тема семейен бюджет и избягването на евентуален преразход на средства	20 мин.
Въведение в бюджетирането	25 мин.
Упражнение 1e: Създаване на предварителен семейен бюджет	45 мин.
Анализ на силните и слабите страни на бюджетите на	25 мин.

<i>домакинствата, примери</i>	
<i>Закриваща темата дискусията</i>	<i>20 мин.</i>
<b>3-та сесия</b>	<b>5 часа</b>
<b>Тема 4. Значението на добрите навици на пазаруване</b>	<b>2 часа</b>
<i>Откриване на дискусия на тема: какво представляват добрите навици на пазаруване</i>	<i>25 мин.</i>
<i>Упражнение 1f: Загряващо упражнение</i>	<i>35 мин.</i>
<i>Упражнение 1g: Преразглеждане на разходите - към по-разумни решения при харчене и формиране на добри навици за пазаруване</i>	<i>30 мин.</i>
<b>Тема 5. Добри практики на пазаруване</b>	<b>3 часа</b>
<i>Отворена дискусия на тема: Добри практики на пазаруване</i>	<i>20 мин.</i>
<i>Упражнение 1i: Хипермаркети срещу квартални магазини</i>	<i>25 мин.</i>
<i>Упражнение 1j. Съставяне на списък за пазаруване</i>	<i>30 мин.</i>
<i>Упражнение 1k. Възможности за разумно пазаруване</i>	<i>35 мин.</i>
<i>Закриване на дискусията</i>	<i>20 мин.</i>
<b>4-та сесия</b>	<b>5 часа</b>
<b>Тема 6. Контролиране на разходите</b>	<b>4 часа</b>
<i>Отворена дискусия на тема: Контролиране на разходите</i>	<i>25 мин.</i>
<i>Упражнение 1n: На пазар</i>	<i>75 мин.</i>
<i>Упражнение 1m: Как да намалим разходите за пазаруване?</i>	<i>60 мин.</i>
<i>Закриване на дискусията</i>	<i>20 мин.</i>

## ВСТЪПИТЕЛНА СЕСИЯ

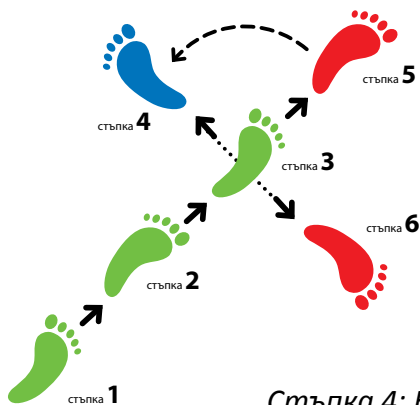
Очакваните резултати от тази сесия са:

- Участниците да осъзнаят ползите и предимствата от участието в курса
- Да осъзнаят колко е важно да умеят добре да управляват собствените си финанси;

Участниците трябва да бъдат привлечени да се включат в обучителния процес, да бъдат окуражени да научат повече и в последствие да разпространят научено в общността.

**В уводната сесия** обучаващият следва да адресира следните теми чрез дискусии, разговори и други методи за „разбиване леда“ в групата:

- Защо сме тук?
- Кой сме ние?
- Как ще бъдат организирани нашите срещи?
- С какво ще се занимаваме? За какво ще говорим и какво ще научим?
- Разясняване на концепцията “3+3 стъпки, Пътека на разума”.



**Стъпка 1:** Моите доходи

- *Какви са моите редовни доходи? Как да изградя семейния бюджет?*

**Стъпка 2:** Планиране на разходите

- *От какво имам нужда?*
- *Колко да похарча?*

**Стъпка 3:** Липсват ли ми пари?

- *Имам ли достатъчно средства да покрия всички разходи?*
- *Ще ми останат ли свободни средства?*
- *Мога ли да преосмисля своите покупки?*

**Стъпка 4:** Начини за спестяване

- *Мога ли да спестявам?*
- *Как да създам спестовен план?*
- *Начини на спестяване.*
- *Как и защо да спестявам?*

**Стъпка 5:** Взимане на заеми как мога да заема пари?

- *От къде мога да заема?*
- *На каква цена?*

**Стъпка 6:** Как да увелича дохода си?

- *Как да кандидатствам за работа?*
- *Как да започна собствен собствен бизнес?*

След въстъпителната част се преминава към Тема 1

## ТЕМА 1. ДОХОДИ

Желани резултати от сесията:

- Всеки един от участниците е в състояние да идентифицира различни източници на семеен доход;
- Да различи нови потенциални възможности за лични и или/семеен доход спрямо ценностите на даденото семейство;
- Наясно е кой паричен поток и кои средствата, могат да бъдат разглеждани като "свободни пари за харчене".
- В състояние е да обясни и различи понятията: постоянен и непостоянен доход.

Направете кратко **ВЪВЕДЕНИЕ** в темата:

*Попитайте участниците какво е първото нещо за което се сеещат когато чуват думата „доход“. Какво означава тя за тях? Помолете ги да ви дадат примери за „доход“. Използвайте казаното от тях за въведение в темата. Проверете дали участниците са разбрали нововъведената информация, като в случай на нужда им дайте още примери или им обяснете отново даденото понятие. Направете същото с понятието: „бюджет“. Уверете се, че всички участници разбират и използват тези основни понятия по един и същи начин.*

Бюджетът е много важен инструмент за анализиране на финансите, който дава възможност за преразглеждане на ресурсите, за планиране и управление на финансите по начин, по който да се покрият всички месечни задължения. Бюджетът осигурява отговори на два основни въпроса:

1. Харча ли повече отколкото печеля?
2. Колко пари мога да си позволя да похарча ?

**Това е и причината поради която съставяното на бюджет започва с описването на всички налични ресурси. За да разберат как да харчат разумно и да планират занаяпред, преди това участниците трябва да са наясно с какви пари разполагат и каква част от тях са „са свободни пари за харчене“.**



*Начало: Задача 1а: Изчисляване на доходите на семейството*

*Колко пари можем да си позволим да изхарчим всеки месец без да влизаме в дългове?*

За да отговорим на този важен въпрос, първо е нужно да знаем с каква сума разполагаме всеки месец? Известна ли ни е тази сума? Знаем ли какъв е източника на дохода ни? Сигурни ли сме, че сме включили всички източници на доходи или сме изпуснали някой, като например: източника на джобни пари? За да получим по-точна представа за доходите ни, можем да направим няколко прости упражнения.

**Задача 1:** Направете таблица, като всеки източник на месечни доходи се записва на нов ред (като например: заплата, добавки, помощи, джобни пари, стипендии, студентски или други заеми). Нека да помислим за доходите ни от миналия месец като запишем сбора от доходите (от всички източници) в следващата колона. Съберете всички суми от втората колона и ги запишете срещу **ОБЩ МЕСЕЧЕН ДОХОД**.

**\*Забележка:** За доходи получени в различен времеви интервал (годишно, месечно или седмично) се прави преизчисление и се записват месечната сума. Обучаващият е важно да покаже на участниците как да направят подобно изчисление чрез 1-2 примера.

	<b>МЕСЕЧЕН ДОХОД ( СУМА)</b>
1.	
2.	
....	
<b>ОБЩ МЕСЕЧЕН ДОХОД:</b>	<b>(1+2+...)</b>

Фокусът тук са домакинствата или семействата, тъй като разходите им обикновено се покриват от общия месечен доход на семейството.

**Задача 2: ОБОБЩАВАНЕ НА СЕМЕЙНИЯ ДОХОД**

Нашата следваща задача е да изчислим общия месечен доход на семейството ни.

В таблицата добавяме отделни колони за всеки член на домакинството (като родители, братя и сестри в случая са дадени само за пример). Всеки може да добави това, което се отнася за него: съпруга / съпруг, дете/деца, съквартирант/и.).

Добавяме редове за източници на доходи на семейството ни, въвеждаме сумите и смятаме общия доход за всеки член от семейството, след което сумираме общия месечен доход на ниво домакинство.

**Въпроси за размисъл: - Как мога да увелича месечните си доходи? Как можем да печелим повече като домакинство?**

**\* Участниците разсъждават по зададените въпроси за известно време, след което се включват в дискусия (брейнсторминг), като водещия записва всички идеи за увеличаване, както на индивидуалните доходи така и на семейните. Обсъдете с участниците връзките- индивидуални/семейни ценности и възможностите за получаване на допълнителни лични и семейни доходи.**

Източник на доходи	Месечен Доход (сума) – АЗ	МАМА	ТАТКО	ПАРТНЬОР/СЕСТРА/ БРАТ ... (добавете колкото са необходими колони)
1.				
2.				
...				
(добавете колкото са необходими колони)				
	МОЯТ ОБЩ ДОХОД:	ОБЩ ДОХОД НА МАМА:	ОБЩ ДОХОД НА ТАТКО:	ОБЩ ДОХОД ПАРТНЬОР/СЕСТРА/БРАТ:
ОБЩ ДОХОД НА СЕМЕЙСТВОТО:	АЗ+МАМА+ТАТКО+ПАРТНЬОР+СЕСТРА/БРАТ...			

Когато става дума за доходи можем да говорим за две основни категории доходи – постоянни (редовни) и непостоянни (извънредни или нередовни) доходи.

*Помолете отново участниците да споделят мнения за това какво според тях означава постоянен и непостоянен доход. Нека те обяснят как разбират тези понятия, като дадат примери. Обяснете им, че е изключително важно да изразят своето мнение, като в случая няма правилни или грешни отговори. От съществено значение е основните понятия, с които ще се работи по време на курса, да бъдат унифицирани и възприети от всички участници по един и същи начин.*

Постоянен доход- доход, който се получава редовно, в много случаи на определена дата или на определен период от време (месец, тримесечие или година). Това са средства, на които човек може да разчита редовно и спрямо които планира бюджета си. Това може да е заплата, стипендия, помощи за дете или други социални помощи и доходи свързани със социални грижи, \*( последните би следвало да бъдат постоянни доходи).



От друга страна, непостоянния доход се получава еднократно или от време на време, но в повечето случаи не може да бъде планиран. Например, непостоянен доход може да бъде: допълнителна работа свършена за друг, сезонна работа, подарък, еднократно сума под формата на безвъзмездна помощ или финансова подкрепа. Този вид доход се добавя към постоянния доход и също се включва в личния/семеен бюджет, в който записваме всички налични ресурси.

### **Задача 3: КАК ДА РАЗЛИЧИМ ПОСТОЯННИЯ ОТ НЕПОСТОЯНИЯ ДОХОД**

Разгледайте доходите, които сте записали (в таблицата).

**Кои от тях са постоянни доходи?** Отбележете ги като ги подчертаете или оцветите. Сигурни ли сте, че не сте включили някои непостоянни доходи? Дали вашето семейство не е получило още някакви допълнителни извънредни доходи през годината, които не сте записали?

**ДОМАШНА РАБОТА:** Помолете всеки от членовете на вашето домакинство да ви каже какви са техните обичайни допълнителни или непостоянни доходи. Ако не могат да ви кажат месечната им сума ги помолете да ви кажат каква е сумата която получават за година. Разделете годишната сума на дванадесет и така ще получите месечната. Добавете получената месечна сума към постоянните доходи на всеки един от членовете на семейството ви (включително на участника), съберете всички суми и така ще получите общия месечен доход на вашето домакинство.

**Въпроси за обсъждане в групата:**

- - Каква част от месечния ни доход остава като "свободни пари за харчене"? И изобщо остават ли ни „ свободни пари за харчене“?
- За какво обикновено харчим парите си ?- Дайте примери.

Сесията приключва с закриваща дискусия.

Попитайте участниците за най-важните за тях неща научени по време на сесията. Запишете ги и накратко ги обсъдете с участниците.

## ТЕМА 2. НУЖДИ СРЕЩУ ЖЕЛАНИЯ

Очаквани резултати от сесията:

- Всеки един от участниците е в състояние да обясни разликата между нужда и желание (с примери);
- Компетентен е да посочи причините за това различие;
- Разбира защо закупуването на дадени стоки може да задоволи и двете: и нужда и желание.

Преди да започнете с новата тема се върнете за момент към упражненията от миналата сесия. За да се упражнят още веднъж новите понятия (като: общ семеен бюджет, „свободни пари за харчене“ ...), направете примерен списък на доходи на домакинство и го представете на групата. Поискайте от тях да го анализират. До какви изводи стигат? (\*При желание от страна на участник може да се използва и неговия личен списък, като примерен за упражнението).

### *Упражнение 1b.: Как харчим парите си?*

Въз основа на дадения примерен списък (в началото на днешната тема) и напътствията на обучаващия, участниците разиграват ролева игра. Помолете няколко човека от групата да се включат. Ако участниците се притесняват, а общата бройка на включилите се е малка, обучаващият/щите също могат да вземат участие. Целта на играта е да симулира процеса на взимане на решения за харчене на пари в семейството. Всеки член на домакинството трябва да води преговори с останалите членове на домакинството и да се опита на ги обеди да се съгласят с него за това как най-добре да се похарчат семейните средства. Останалите участници наблюдават, водят си бележки или подготвят коментари. След края на играта започва груповата дискусия, която се фокусира върху действията на „актьорите“ и техните мотиви.

Личните действия на всеки човек свързани с консумацията и харченето се базират на нужди и желания.

***Групова дискусия / брейнсторминг за участниците: Смятате ли, че нуждите(потребностите) и желанията са едно и също нещо или има разлика между тях? Обяснете защо смятате така.***

След като всички участниците обяснят своята гледна точка и груповата дискусия е завършила, обучаващият запознава участниците с разликите между понятията потребности (нужди) и желания.





Когато говорим за потребности обикновено става въпрос за пет основни категории човешки потребности:

1. Физиологични: въздух, храна, вода, сън, здраве, както и всички други основни изисквания за поддържане на живота.
2. Екзистенциални (Сигурност): нуждата от безопасност, сигурност, спокойствие, обезпеченост.
3. Социални (любов, принадлежност): одобрение, привързаност любов, социални връзки, общуване, загриженост за другите и внимание към себе си.
4. Уважение и самоуважение: уважение от страна на другите, признание, постигане на успех и висока оценка, развитие в работата, социален статус.
5. Самоусъвършенстване: себеутвърждение, себеактуализация и реализация, духовност.

**Препоръки:** Използвайте следната илюстрация за обяснение на основните човешки потребности според Маслоу. Разпечатайте илюстрацията и обсъдете с участниците всяка категория нужди.



Източник на изображенията: <http://ucha.se/motiviramse/parva-stapka-kam-uspeha-piramida-na-maslow/>

**Потребности:** Тъй като човешките потребности са свързани с широка гама от продукти и услуги, различни възможности могат да задоволят една необходимост. Така например, нуждата от сигурност и по-точно дом може да бъде задоволена по няколко начина: с взимане на апартамент или къща под наем, с покупка на имот, с възможност за живеене в общежитие или при роднини или близки.

**Желания:** В същото време желанията могат да се определят по точно определен начин с определен продукт или дори марка. Така например, необходимостта от



една напитка (жаждата като физиологична нужда ) се актуализира чрез желание за вода, специален вид сок и т.н.

#### *Упражнение 1с. Как да различим на потребностите от желанията*

За това упражнение помолете участниците да се разделят на малки групи или по двойки (в зависимост от структурата на групата и нивото на грамотност на участниците). На база на наученото от тях до тук следва да направят следните неща:

- да разграничат и да запишат на лист 1). потребностите и 2) желанията обсъждани в ролевата игра (от миналото упражнение)- „Как харчим парите си“;
- да дадат примери за техни лични потребности и желания или такива обсъждани в тяхното домакинство.

След като свършат задачата, участниците обсъждат резултатите си.

**Допълнителни въпроси за групова дискусия:** В тази част участниците трябва да помислят за неща, които биха удовлетворили едновременно и потребност и желание.

**ВАЖНО:** Понякога дадено желание може да се възприеме като нужда, или дори жизнена необходимост: Липса на даден продукт/услуга, която е обект на необходимост. От друга страна, не трябва да забравяме, че желанието е свързано с нещо без което можем, но все пак бихме искали да го имаме. Обяснете и обсъдете това разграничение с участниците. За да се осигури тяхното разбиране на този въпрос, направете следващото упражнение заедно с участниците.

#### *Упражнение 1d. Удовлетворяване на потребностите и желанията*

За това упражнение помолете участниците да отворят работните си тетрадки и да намерят в тях страницата с илюстрации на продукти (например храна - хляб, мляко, плодове, кола, къща и т.н.).

Тяхната задача е да разпознаят и посочат/ запишат кои от тези продукти удовлетворяват дадено желание (като посочат вида желание) и кои дадена потребност (отново посочват вида).

След като свършат със задачата, участниците обсъждат мнения и групово дискутират.

### ТЕМА 3. СЪЗДАВАНЕ И ПЛАНИРАНЕ НА СЕМЕЙНИЯ БЮДЖЕТ; ИЗБЯГВАНЕ НА ДУПКИ В БЮДЖЕТА

---

Постигане на желани резултати от сесията:

- *Всеки един от участниците е придобил умения за създаване на семеен бюджет;*
- *Наясно е с главните характеристики на един бюджет, така че да умее да избягва дупки в бюджета;*
- *Участниците разбират причините за дупките в бюджета и начините за рекалкулация на бюджета.*

След повторното преразглеждане на нуждите и желанията, участниците са готови за съставянето на предварителен бюджет. Връщаме се обратно към списъка с доходи от Тема 1.

След като всеки един от участниците вече е наясно колко пари печели всеки месец е време да добавим към списъка и месечните разходи.

Примерни месечни разходи:

- Свързани с поддръжката на дома (ипотека, наем, вноски по заем и други + ток, парно, вода, телефон, интернет, комунални услуги и т.н.)
- Хранителни и други стоки от първа необходимост - храна, предмети от бита, козметика и т.н.
- Транспортни разходи (автобусни билети/карти, бензин, поддръжка на автомобил, застраховки на автомобила, винетки и т.н.)
- Други разходи: за облекло, забавления, почивка.....

Обяснете накратко различните категории. (*\*Забележка: Подгответе визуални материали, като снимки или картинки за по-добро възприятие от страна на участниците*). Обсъдете ги заедно, като се уверите, че участниците ги разбират.

Обсъдете следните два основни принципа?:

- **Задължителните разходи не винаги са месечни**– Разходи като застраховка на кола или преглед при доктор се плащат веднъж или няколко пъти годишно, но не трябва да бъдат забравяни или изключвани и също трябва да бъдат плащани на време. Един от начини за включване на тези разходи в месечния бюджет е следния: Съставя се списък с всички подобни разходи, събират се сумите им, като крайната обща сума се дели на 12. Полученото се добавя към останалите месечни разходи. По този начин сме сигурни, че заделяме всеки месец достатъчно за този вид задължителни разходи. – *Покажете изчислението чрез един или повече примери.*



- **Извънредни разходи** - Това са този тип разходи, които обикновено предизвикват недостиг на средства. За това трябва да спестяваме колкото е възможно повече за спешни случаи или „ в случай че...“. *Поискайте от участниците да дадат примери за такива извънредни разходи, като посочат как биха се справили с тях.*

*Упражнение 1е: Създаване на предварителен семеен бюджет*

Участниците правят таблица, като изреждат всички семейни разходи за последния месец и срещу тях записват съответните суми. Могат да използват примерната таблицата по-долу

*Забележка: При това упражнение може предварително да помолите участниците да донесат някои от сметките си от миналия месец, които да бъдат използвани, като източник на информация за техните разходи. По желание може и вие да предоставите някои реални или и подготвени от вас сметки за целта на упражнението.*

Видове разходи:	Сума:
Свързани с поддръжката на дома (ипотека, наем, вноска по заем и други + ток, парно, вода, телефон, интернет, комунални услуги и т.н.)	
Месечни сметки: - ток - отопление - телефон - интернет.....	
Разходи свързани с отглеждане на детето/децата( храна, училище, дрехи и др.)	
Редовно пазаруване: -Разходи за храна -Хигиенни материали / Козметика	
Транспортни разходи( карта за градски транспорт/ билети). При наличие на кола- всички разходи свързани с поддръжка на колата: бензин, ремонти, застраховка на колата, винетка и т.н.)	

Дрехи	
Медицински разходи ( вкл. за здравни осигуровки)	
Забавления, почивки	
... (при нужда добавете допълнителни редове)	
Обща сума:	
Разлика между приходи и разходи	

След като завършат упражнението участниците изваждат общата сума на разходите от общата сума на доходите - (Третата задача от упр. 1а от Тема 1). *\*Изчислението се прави се с помощта на обучаващия.*

Всеки един от участниците споделя резултатите си. Останали ли са им някакви пари в края на месеца, или имат недостиг на средства? Доволни ли са от полученото се и ако не, как смятат да се справят с дадената ситуация.

След като всеки от участниците е завършил задачата се продължава с групова дискусия фокусираща се върху:

1. *Силните страни на семейния бюджет – споделяне на резултати и опит*
2. *Идентифицирани проблеми и начини на справяне с тях.*

Обсъдете с участниците възможни варианти на дупки в бюджета:

- Първо, идентифицирайте потенциалните причини за дупките в бюджета. – неочаквани разходи, забавяне или намаляване на месечните доходи, недобро планиране и проследяване на месечните доходи. *(Използвайте даден пример, склад което помолете участниците да споделят техни примери и мнения).*
- Обсъдете как могат да бъдат избегнати. Уверете се, че участниците разбират причините за недостига на средства и могат да преизчислят бюджета си.

*Сесията приключва с обобщаваща дискусия: Попитайте участниците какво научиха по време на днешната сесия. Кои са най-важните за тях теми и поуки? Запишете ги и накратко ги обсъдете.*



## ТЕМА 4. ЗНАЧЕНИЕТО НА ДОБРИТЕ ПРАКТИКИ НА ПАЗАРУВАНЕ

Очаквани резултати от сесията:

- *Всеки един от участници е придобил нужните умения за проследяване на разходите си;*
- *Разбира колко е важно да се взимат обмислени решение свързани с харченето на пари.*
- *Може да даде примери за добри практики на изразходване на средства.*

Проследяването на разходите е един от ключовите фактори за ефективно бюджетиране, тъй като помага за предотвратяването на евентуален преразход на средства, бюджетни недостатъци или дефицити.

Ето някои основни препоръки и насоки, които можете да обсъдите с участниците:

- Започнете със своя личен бюджет.
- Отбелязвайте ежедневно разходите си, като ги записвате в правилната категория. Всеки път когато дадете пари за нещо извадете изразходваната сума от наличните средства. По този начин във всеки един момент ще знаете с какви пари разполагате.
- Избягвайте дълговете - когато наличните пари бъдат изчерпани спрете да създавате нови разходи
- Преразглеждайте бюджета си на определени периоди от време- може да се окаже, че направеният от вас бюджет е нереалистичен и се налага да прехвърлите средства от едни категории към други.
- В края на всеки месец коригирайте бюджета си за началото на следващия месец. Запишете най-важните плащания предстоящи през следващия месец (плащания на дългове и заеми, спестявания), след което преминете към другите разходи. Може да се наложи да намалите някои разходи, но трябва така да планирате, че да можете да имате средства за храна за всеки един от дните през следващия месец.

*За щастие някои разходи можем да предотвратим или намалим чрез взимането на по-добри (мъдри) решения за пазаруване или усвояване на по-добри практики. Участниците следва да преразгледат своите списъци с*

месечни разходи, като отбележат проблемните харчения.

**Упражнение 1f: Проследяване на разходите**

Помолете участниците да се върнат към списъците си с месечните семейни разходи от миналото упражнение

Техните задачи в това упражнение са:

- да проверят и да се уверят, че са включили всички възможни месечни разходи (обучаващият помага, като изрежда обичайните месечни/ годишни разходи, които лесно могат да бъдат пропуснати, като: такси или други разходи за училище, разходи за учебници и книги и т.н.)
- да добавят пропуснатите разходи и да преизчислят отново разходите си. Остават ли им пари, които могат да спестят или имат недостиг на средства?
- да отбележат разходите, които смятат за прекомерни, неналожителни или проблемни по някаква причина.

След като всеки от участниците приключи с упражнението, следва групова дискусия.

Допълнителни разходи:	Сума
ОБЩО:	
Получената обща сума за предварителния семеен бюджет (от предишното упражнение, 1Д)	
Допълнителни разходи	
Резултат:	

Забележка: Упражнението може да бъде организирано по различни начини в зависимост от нивото на грамотност, общите умения и мотивацията на участниците. По преценка на обучаващия упражнението може да бъде направено и чрез пример. Обучаващият може да направи списъка и на флипчарта, като изчислява бюджета заедно с участниците, след което примерът се обсъжда чрез дискусия.

*За да могат участниците да придобият ясна представа колко важно е да следят всички свои разходи сме подготвили и следващото упражнение. Помогнете им със задачата.*





Упражнение 1g: Преразглеждане на разходите - към по-разумни решения при

<b>Понеделник</b>		<b>Вторник</b>		<b>Сряда</b>		<b>Четвъртък</b>		<b>Петък</b>		<b>Събота</b>		<b>Неделя</b>	
Продукт	Цена	Продукт	Цена	Продукт	Цена	Продукт	Цена	Продукт	Цена	Продукт	Цена	Продукт	Цена
<i>*добавете колко са необходими колонки</i>													
<b>Обща сума за деня:</b>													
<b>Обща сума за седмицата:</b>													

харчене и формиране на добри навици за пазаруване

Помолете участниците да помислят за всички разходи, които са направили през последната една седмица. Тяхната следваща задача е да попълнят в упражнението всички продукти закупени през този период, като запишат цените им и сметнат общата сума. Обучаващият може да се наложи да използва компютър и интернет в случай, че участниците нямат спомен за цените на закупените от тях продукти.

*ВЪЗМОЖНИ МОДИФИКАЦИИ на упражнението: ако е много сложно за участниците да опишат разходите си ден по ден, упражнението може да бъде направено като се описват вместо ежедневните разходи- седмичните.*

В случай на по-ниска грамотност на участниците обучаващият може да покаже различни продукти или да ги нарисува на дъската (храна, козметика, цигари, лекарства и други). Представяйки историята на едно семейство (с което всеки от участниците би могъл да се идентифицира), горепосочената таблица се представя на флипчарта. Обучаващият инициира дискусия, в която участниците да споделят мнения относно навиците за пазаруване.

За да могат добре да проследяват разходите си и да усвоят успешно по-добри навици на пазаруване участниците трябва да започнат с малки стъпки: - следващото упражнение е свързано именно с една от тези малки стъпки, които трябва да се превърне в навик.

Упражнение 1 h. Преразглеждане на разходите - към по-разумни решения при харчене и формиране на добри навици за пазаруване

За това упражнение участниците използват същата таблица от миналото упражнение, отпечатана на лист. Помолете ги да сгънат листа, да го приберат и да го носят със себе си в продължение на седмица, като през това време на него записват всички разходи които правят. (Помислете за други варианти на това упражнение за по-ниско грамотните участници). При следващата ви среща (след изтичането на тази седмица,) инициирайте нова дискусия с участниците, като поискате от тях да споделят мнения за това как е протекъл процесът. Нека споделят упражнението и с други членове на семейството си.

*Сесията приключва с обобщаваща и закриваща дискусия: Попитайте участниците какво научиха по време на днешната сесия. Кои са най-важните за тях теми и поуки? Запишете ги и накратко ги обсъдете.*

## ТЕМА 5. ПРАКТИКИ НА ПАЗАРУВАНЕ

Постигане на желани резултати от сесията:

*Всеки един от участниците в обучението е способен да приоритизира покупките си, както и е придобил необходимите умения за изготвяне на обичаен списък за пазаруване;*

- 1. Участниците са наясно с предимствата и недостатъците на различните видове магазини; разликата между пазаруването в малки квартални магазини спрямо пазаруването в големи вериги супермаркети;*
- 2. Участниците са наясно с понятието "стойност на парите"*
- 3. Всеки един от участниците в обучението е компетентен да взима разумни решения при семейното пазаруване.*

В началото на тази тема, участниците в обучението трябва да помислят за упражненията от миналата седмица и резултатите от тях. Обучаващият трябва да ги насочи към групова дискусия фокусирайки вниманието им върху два основни въпроса:

- 4. Кои разходи се определят като проблемни и защо?*
- 5. Как да се погрижим за тези разходи? – Кои от тях трябва да бъдат елиминирани, намалени или разделени (защо?) (Как?)*

Споделете с участниците някои съвети свързани с взимането на по-мъдри решения при планиране на месечните разходи, като например:

- 6. Възможности за спестяване и контролиране на месечна разходи чрез подписване на договор с доставчик на дадената услуга- например как да се възползват от услуги с по-ниски цени чрез подписване на договор: с мобилен и /или интернет доставчик и т.н.*
- 7. Пазаруване от магазини с по-достъпни цени: - нискобюджетни супермаркети, магазини за стоки втора употреба, магазини за „1 лв.“ и т.н.*



*Упражнение 1i: Хипермаркети срещу квартални магазини – дискусия с рекламни материали.*

Различните видове магазини представят на клиентите си различни възможности: малките квартални магазини в повечето случаи са по-удобни и в непосредствена близост, но пък предлагат малък асортимент от стоки, докато големите вериги хипермаркети са разположение на по-голямо разстояние, но предлагат по-добри цени и значително по-голям асортимент от стоки. Целта на упражнението е участниците да разгледат и обсъдят тези предимства и недостатъци чрез дискусия. За това упражнение обучаващият предоставя рекламни брошури и каталози на различни супермаркети, като участниците първо трябва да разгледат рекламните материали, след което обучаващият инициира дискусия, като пита участниците кои от продуктите, представени в материалите биха закупили и защо. Чрез дискусия участниците изразяват своите мнения относно предимствата и недостатъците на при пазаруването в по-малки или по-големи магазини. Обучаващият модерира дискусията, като в същото време записва предимства и недостатъци на различните видове магазини на флипчарта.

Обяснете на кратко на участниците за различните практики, които продавачите използват, за да накарат купувачите да пазаруват повече<sup>1</sup>, попитайте ги за техния личен опит по темата. *(В презентацията или чрез отделни материали можете да използвате информацията предоставена на интернет страницата посочена в линка по-долу в допълнителна информация.)*

Един от най-добрите начини да се избегнат допълнителните разходи е да създадем списък за пазаруване и да се придържаме към него. Това е и причината следващото упражнение да е за създаването на списък за пазаруване.

*Упражнение 1j. Съставяне на списък за пазаруване (симулация)*

Участниците се разделят на групи (структурата на класа е от значение за това как да бъдат разделени участниците по групи и дали се налага адаптиране на упражненията). Идеята е участниците да разиграят ролева игра симулация за случващото се в едно семейство преди отиването на пазар. Участниците заедно обсъждат какви да бъдат приоритетните им покупки в резултат на което, правят списък за пазаруване за една седмица. Всеки един от посочените в списъка продукти е записан по реда на важност. Участниците следва да обяснят как са приоритизирали покупките си, какво смятам първо да купят, какво ще направят с останалите пари, от къде смятат да пазаруват, както и как смятат да стигнат до магазина от който ще пазаруват. В случай, че пазаруването ще изисква пътуване с транспорт е нужно да опишат и този разход към останалите. Важно е да се обсъди и евентуален резервен план – какво би се случило, ако някои важни покупки не бъдат закупени, какви биха били последствията. След като всички групи са готови с упражнението се продължава с брейнсторминг сесия с насоки от обучаващия. Разделени на малки групи, участниците биха могли да направят следващото много

<sup>1</sup> Допълнителна информация: <http://www.businessinsider.com/how-stores-make-you-spend-more-2014-1?op=1>

полезна практическо упражнение за създаване на списък за пазаруване: <http://www.wikihow.com/Make-a-Shopping-List>.

При пазаруване е изключително важно да анализираме добре "стойността на парите". В следващото упражнение трябва да помогнем на участниците да разберат това понятие по-добре.

#### *Упражнение 1к. Възможности за разумно пазаруване*

Различни рекламни материали и брошури от различни супермаркети и хипермаркети се предпоставят на участниците. Тяхната цел в това упражнение е да сравнят цените на даден продукт (например: сирене) в различните магазини. При нужда обучаващият следва да помогне на участниците да изчислят цената на продукта за единица количество и да ги сравнят с тази в останалите магазини. Втората задача е участниците да изберат продукт, който консумират често, например картофи. Те трябва да открият най-добрия/ най-евтиният вариант за закупуване на този артикул - например да закупят 1 килограм или, ако е нужно по-голяма опаковка - и да обяснят защо са направили конкретния избор. (Забележка: учителят трябва да е наясно, че участниците могат да не разполагат с място за съхранение на продуктите и да им напомни да имат предвид този и други подобни фактори.)

В края на упражнението обучаващият следва да посочи на участниците какво би следвало да имат предвид при сравняване на цени на продукти :

- *Реалната цена на продукта за единица мярка (килограм, литър, на пакет), като имат предвид, че в повечето случаи по-малките опаковки и разфасовки са по-скъпи.*
- *Качеството, издръжливостта, както и други важни характеристики на продукта. Много често предмети, които са по-скъпи на пръв поглед, всъщност с времето биха излезли по-евтини, като например батерии, качественя и по-икономичен прах за пране и т.н.*

*Сесията приключва с обобщаваща и закриваща дискусия: Попитайте участниците какво научиха по време на днешната сесия. Кои са най-важните за тях теми и поуки? Запишете ги и накратко ги обсъдете.*



## ТЕМА 6. КОНТРОЛИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ

Очаквани резултати от сесията:

- *Участниците в обучението са наясно как биха могли да намалят разходите си чрез покупка на по-евтин продукт или стока;*
- *Участниците имат уменията да пестят ресурси и да избягват изхвърлянето на продукти;*
- *В състояние са сами да произведат или направят даден продукт вместо да го купуват.*

### *Упражнение 11: На пазар*

Упражнението следва да бъде направено едновременно по два начина:  
Участниците използват листове хартия в работната тетрадка, на които:

1. пари ,
2. продукти (предмети с цени)
3. количества – брой, позиции, са представени.

*Първо:* Обучаващият представя продуктите налични за упражнението. Участниците получат инструкцията за това до каква сума могат да пазаруват, като използвайки парите от работната тетрадка правят покупки/ симулация на пазаруване. Плащайки участниците обсъждат с обучаващия покупките си.

*Второ:* Докато част от участниците разиграват симулация на пазаруване в магазин останалите участници получават инструкции и насоки за изготвянето на списък за пазаруване. Обучаващият им дава указания и определя размера на сумата им за пазаруване. Всеки един от участниците има за цел да изготви списък с продукти за пазаруване на обща стойност до сумата определена от обучаващия, като посочи и точните количества на стоките (съобразени с броя членове в даденото семейство). След края на упражнението обучаващият обсъжда с всеки един от участниците неговите покупки, нужди и желания. Упражнението се повтаря като обучаващия задава нов по-нисък бюджет за пазаруване.

*Упражнение 1т: Как да намалим разходите за пазаруване?*

Групата участници с техния преподавател преразглеждат заедно **семеен бюджет** изготвен в началото на модула. С вече придобитите нови умения и знания следва да направят следващото упражнение:

1. За всички или поне някои от категориите обучаващият подготвя две или повече марка продукти (или снимка на продукти характеризиращи дадена категория), като идеята тук е цените на дадените продукти да бъдат сравнени.

*Например:*

*Категория разходи за храна / хранителни стоки:*

*5 л мляко X (марка) за един месец - крайна цена: ...*

*5 л мляко Y (марка) за един месец - крайна цена: ...*

*5 кг ябълки - крайна цена ...*

*3 кг прах за пране X (марка) - крайна цена ...*

*3 кг на прах за пране Y (марка) - крайна цена ...*

2. Обучаващият инициира дискусия за това как месечните разходи могат да бъдат намалени чрез покупка на продукт на друга, по-евтина марка.

Участниците трябва да помислят за по-евтини варианти на посочените от тях продукти в предишното упражнение, като въведат новата обща цена на по-евтиния продукт и на тази база да преизчислят разходите си в списъка за пазаруване. Отбелязват сумата от спестени средства и да решават как да използват спестените пари.

3. Разгледайте списъка с най-често купувани продукти? Има ли възможност участниците да започнат да произвеждат някои от тях вместо да ги купуват?

*Нека участниците помислят върху идеята и заедно с обучаващия да обсъдят възможности за осъществяването ѝ.*

*В края на това упражнение всички участници трябва да имат идеи и познания за по-добри навици за пазаруване и спестяване.*

*Сесията приключва с обобщаваща и закриваща дискусия: Попитайте участниците какво научиха по време на днешната сесия. Кои са най-важните за тях теми и поуки? Запишете ги и накратко ги обсъдете.*



ВЪПРОСИ ЗА ОЦЕНКА НА ВЪЗПРИЯТИЕТО НА МОДУЛ 1:

- 1. Каква е според вас разликата между постоянните и непостоянни доходи? Дайте примери.**
- 2. Какви видове потребности познавате? (по възможност според: Пирамида на потребностите на Маслоу)**
- 3. Каква е разликата между потребностите и желанията? Обяснете.**
- 4. Можете ли да посочите примери за домакински разходи?**
- 5. Обяснете защо е важно създаването на семеен бюджет.**
- 6. Защо е важно да следим разходите си? Обяснете.**
- 7. Можете ли да посочите добри практики за пазаруване, които да ни помогнат да харчим по-малко?**
- 8. Кое предпочитате: пазаруването в малки квартални магазини или в големи верига супермаркети? Защо? Как бихте обяснили понятието “стойност на парите”? Дайте примери.**

РЕЗЮМЕ МОДУЛ 2

В модул 2, който се казва **Спестяване за бъдещето**, участниците ще се научат как да направят добър план за спестяване. Тази част на обучението започва с темата **Основи на спестовността**, която ще въведе основните понятия и теми, свързани със спестяването. В рамките на обучението участниците ще се запознаят с понятията **лични и финансови нужди** и ще се научат как да определят приоритетите си. Целта на този курс е да помогне на участниците да разберат колко е важна нагласата за спестяване и да им помогне да идентифицират причините, които биха ги подтикнали да спестяват. Следващата тема: „Възможности за спестяване“, обхваща най-често използваните възможности за спестяване. Разделянето на възможностите за спестяване на краткосрочни и дългосрочни ще помогне на участниците да ги класифицират в зависимост от риска и възвращаемостта, както и да изберат онези от тях, които в най-голяма степен биха подпомогнали реализирането на техните финансови цели. Груповата работа и дискусии би трябвало да дадат като резултат **Основни препоръки за спестяване**. Тази тема е структурирана така, че да накара участниците да мислят критично и да ги стимулира в реални житейски ситуации да вземат най-добрите решения, които да им позволят да спестяват. В последната тема **Как да си направя план за спестяване** участниците ще научат някои **практични правила** и ще получат съвети за това как да направят спестовен план, който да аргументират.

С цел да се обясни ролята на финансовите институции в личното финансово планиране, участниците ще имат възможност да чуят лекция на тема **Възможности за спестяване в банка**, изнесена от банков служител.

Учебен план за модул 2

<b>Резюме на модул 2: Спестяване за бъдещето</b>	<b>Общо 12 часа</b>
<b>1<sup>ва</sup> сесия</b>	<b>4 часа</b>
<b>Тема 1. Определяне на цели и основи на спестовността</b>	<b>2 часа</b>
<i>Встъпителна дискусия за спестяването като навик</i>	10 мин.
<i>Упражнение 2a: Какъв тип личност си, когато става въпрос за пари?</i>	45 мин.
<i>Упражнение 2b – Определете вашите краткосрочни и дългосрочни цели за спестяване</i>	20 мин.



<i>Упражнение 2c – Приоритизиране на целите</i>	<i>20 мин.</i>
<i>Упражнение 2d – Определяне на финансовите цели и съставяне на план за спестяване</i>	<i>20 мин..</i>
<b>Тема 2. Начини за спестяване</b>	<b>2 часа</b>
<i>Упражнение 2e – Какво знаеш за спестяването?</i>	<i>20 мин.</i>
<i>Начини за спестяване: Краткосрочни и дългосрочни възможности за спестяване</i>	<i>30 мин.</i>
<i>Упражнение 2f – Какво знаеш за банковите услуги?</i>	<i>30 мин.</i>
<i>Заклучителна дискусия</i>	<i>10 мин.</i>
<b>2<sup>ра</sup> сесия</b>	
<b>Тема 3. Основни препоръки за спестяване</b>	<b>2 часа</b>
<i>Начална дискусия: Какво ми пречи да спестявам?</i>	<i>20 мин.</i>
<i>Упражнение 2g – Съветник за спестяване</i>	<i>45/25 мин.</i>
<i>Упражнение 2h – Мобилни приложения за лични финанси (по избор)</i>	<i>20 мин</i>
<b>Тема 4. Как да направя спестовен план?</b>	<b>2 часа</b>
<i>Начална дискусия: За принципите на спестовното планиране</i>	<i>20 мин.</i>
<i>Упражнение 2i – Съставяне на спестовен план</i>	<i>40 мин.</i>
<i>Правила за съставяне на добър спестовен план</i>	<i>20 мин.</i>
<i>Заклучителна дискусия</i>	<i>10 мин.</i>
<b>3<sup>та</sup> сесия</b>	
<b>Тема 5. Възможности за спестяване във финансовите институции– Спестяване в банка</b>	<b>4 часа</b>
<i>Начална дискусия за банковите институции</i>	<i>10 мин.</i>
<i>Представяне на финансова институция</i>	<i>20 мин.</i>
<i>Представяне на финансовите услуги</i>	<i>40 мин.</i>
<i>Въпроси относно банковите институции</i>	<i>30 мин.</i>
<i>Упражнение 2j: Игра на пари</i>	<i>70 мин.</i>
<i>Заклучителна дискусия</i>	<i>10 мин.</i>

## Тема1.Определяне на цели и основи на спестовността

Желани резултати:

- Участникът умее дефинира отделни цели и да ги подрежда по важност.
- Участникът разбира важността на формирането на спестовни нагласи
- Участникът умее да определя причините, които биха го накарали да спестява и умее да прави разлика между краткосрочни, средносрочни и дългосрочни цели
- Участникът може да предвижда бъдещи събития и а планира очаквани разходи, свързани с тях.

За да направите кратко въведение към темата може да направите начална дискусия и да попитате участниците как оценяват своите умения (навици) за спестяване – *Мислите ли, че спестявате достатъчно пари? Мислите ли, че можете да спестите повече?* Попитайте ги дали могат да посочат причини, които биха ги мотивирали и колко са последователни в усилията си да спестяват? Ако участниците не могат да спестяват, помолете ги да си представят ситуация, в която биха могли да спестяват и за какво биха положили усилия в тази насока.

Можете да проверите доколко е реалистична тяхната оценка за собствените им умения да спестяват със следващото упражнение, в рамките на което участниците могат да проверят какъв тип личност са според начина, по който харчат средствата, с които разполагат (ако прецените че предложението тест е полезен и подходящ за възможностите на участниците в конкретната група).

### *Упражнение 2а – Какъв тип личност си, когато става въпрос за пари?*

След кратка дискусия относно уменията за спестяване, участниците могат да оценят своите нагласи към спестяване като направят теста, предложен в работните тетрадки. Тестът трябва да бъде направен самостоятелно, но в зависимост от разбирането на участниците на предложената тема, вие може да четете въпросите и да давате допълнителни разяснения към предложените отговори. Ако прецените, че някой от въпросите е труден за разбиране или не е подходящ за групата, можете просто да го пропуснете.

След като всички участници приключат с попълването трябва да представите типа личност, според дадените от тях отговори. Можете а направите и кратък коментар за всеки един личностен профил в зависимост от поведението при харчене.

Тестът и отговорите се намират тук:

<http://www.nebraskafinancialeducation.org/wp-content/uploads/2011/09/money-personality-quiz.pdf>

Участниците трябва да разсъждават върху получените от тях резултати и да ги обсъдят с групата. Темата на дискусията: *Изненадани ли сте от получения от Вас резултат или той е близък до вашите очаквания?*



Спестяванията и инвестициите са много важни за личното финансово благополучие. Причините, които мотивират хората да спестяват са много, но основните са свързани с очаквани събития от жизнения цикъл (абитуриентски бал, сватба, кръщение), предвидливост („бели пари за черни дни“), спестяване с цел завещание, с цел стартиране на бизнес, закупуване на вещ, която ще подобри качеството на живот на семейството – телевизор, пералня, за ремонт на жилището и т.н.<sup>2</sup> Може да разясните всеки от изброените мотиви по отделно и да попитате участниците дали те разпознават някои от тях като свои. Ако участниците споделят други мотиви – добавете ги към списъка и също ги обсъдете.

Независимо от причините им да спестяват, хората, които имат спестени пари се справят по-добре с икономическите кризи като неочаквани материални загуби (загуба на пари), или загуба на доход (уволнение от работа). Спестените пари могат да подпомогнат членовете на домакинството при нужда, както и да послужат за закупуването на материални блага (неща, които струват повече пари – домакински уреди, обзавеждане). Тези хора разчитат в по-малка степен на кредити и заеми, за да покриват неочаквани разходи. Спестяването на средства дава възможност на човека, който разполага с тях да инвестира в дейности за повишаване на благосъстоянието като стартиране на самостоятелен бизнес, достъп до обучение и образование. Ето защо както спестяването, така и инвестирането може да помогнат да постигнете вашите финансови цели. Някои аспекти на спестяването и инвестирането могат да се препокрият, но те са много различни.

Целта на спестяването е *да осигури средства за бъдещи нужди* и е особено важно защото предполага, че човек който умее да спестява има план за парите, които изкарва, както и за бъдещите си харчове. Все пак спестяването на средства се свързва най-вече с търсенето на сигурност в бъдещето, а целта е осигуряването на пари в брой (ликвидност). От друга страна инвестирането може да се определи като *използване на парите с цел печалба на повече пари*, но това в по-голяма степен е свързано с финансов риск, защото инвестирането е дългосрочно и печалбата не може да бъде гарантирана.

Целите могат да бъдат *прости* – (Спестяване с цел) купуване на учебник, подарък за приятел, дрехи за специален повод, билети за кино, или *по-сложни* например спестяване с цел закупуване на дом, начало на собствен бизнес, по-ранно пенсиониране. За по-добро и по-конкретно обяснение може да използвате снимки или картинки. В зависимост от времето и ресурсите, които са необходими за постигането им можем да разграничим и *краткосрочни, средносрочни и дългосрочни* цели. Първо помолете участниците да дадат примери за такива цели и след това представете новата информация.

Типичен пример за краткосрочни цели е купуването на билет за кино. В краткосрочните цели, разходите могат лесно да бъдат заменени: ако отидеш на кино с приятели, трябва да се лишиш от нещо друго – ходене на дискотека в петък, ходене на пица или кафе. Пример за средносрочна цел е купуването на колело.

<sup>2</sup> See more in this link: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k94gxrw760v.pdf?expires=1423697680&id=id&accname=guest&checksum=4F20314AA5EA1955024B43D209B20657>

Обикновено, за да постигнеш такава цел трябва да намалиш разходите си за определен период от време.

Краткосрочните и средносрочни нужди не са част от плана за харчене на домакинството и могат да бъдат покрити чрез спестяване. Ето защо краткосрочните (до една година) и средносрочни (от 2 до 5 години) спестявания могат да се използват за непредвидени разходи, спешни и неотложни разходи, купуване на неща за дома или ваканция. Непредвидените разходи са следствие на непланирани събития, които могат да причинят значителни спешни разходи за кратко време (загуба на работа, намаляване на доходите, неочаквани ремонти на дома, непредвидени медицински разходи). За да се справите с такива ситуации е необходимо да имате заделени пари. Спешните ситуации изискват по-голяма сума пари в неопределен бъдещ момент, но бюджетът за спешни случаи е различен от дългосрочното финансово планиране като например пенсионния план.

В основата на бюджета за спешни случаи е стандартния бюджет на домакинството, в който трябва да се идентифицират средствата, които могат да бъдат пренасочени за спешни случаи. Освен това могат да се определят и източници на доход, които да се използват при нужда например продажба на вещи или собственост и с получените средства да се покрият спешните разходи. Тъй като бюджетът за спешни случаи се използва в извънредни и редки случаи, той трябва да се актуализира в зависимост от промените в бюджета на домакинството.

Бюджетът за спешни случаи е сума пари, която се отделя за да се посрещнат с тях непланираните разходи. Вашата финансова ситуация и семеен бюджет ще определят размера на сумата, която ще отделите за покриване на непредвидени разходи, но експертите съветват количеството на заделените пари да е в размер на сумата необходима за покриване на ежедневните нужди на домакинството за три до шест месеца. Тъй като предназначенията на тези пари е да са налични в спешни ситуации е необходимо да имате бърз и безпрепятствен достъп до тях.

Можете да дискутирате с участниците дали вече са предвидили средства за спешни и непредвидени случаи в техния семеен бюджет. Може да ги помолите да споделят техния опит с това как покриват неочаквани разходи в тяхното семейство. Ако е подходящо за групата, с която работите може да ги помолите да направят изчисление на средствата, които е необходимо да бъдат заделени за спешни случаи в техните домакинства.

Дългосрочните нужди са нуждите и желанията, които искаме да постигнем за дълъг период от време (от 5 до 10 години). Те обичайно са свързани с житейски цели като образование, закупуване на къща или апартамент, пенсионен план или осигуряване на финансова сигурност на семейството. Дискутирайте с участниците всяка една от изброените дългосрочни цели – какво е тяхното мнение за тях, как биха ги подредили като приоритет. Може да обърнете специално внимание на пенсионния план в контекста на нарастващата несигурност на държавните пенсионни фондове и застаряващото население в света. Пенсионирването е едно от най-значимите събития в живота на човека и безпроблемния преход от трудова заетост към пенсия изисква внимателно планиране и години постоянство в плащанията на вноските. Може да обмените мнения за възможните решения при планирането на пенсията в



зависимост от особеностите на страната, в която се провежда обучението и ако сметнете, че групата е подходяща за това.

С цел да се убедите, че участниците действително разбират представената от вас информация направете следното упражнение.

*Упражнение 2b – Определете вашите краткосрочни и дългосрочни цели за спестяване*

Планът за спестяване предполага, че вече се определили своите приоритети и сте направили списък на своите цели. Затова, сега трябва да определите вашите цели и да попълните таблицата самостоятелно. В зависимост от нивото на групата упражнението може да бъде проведено и във формат групова дискусия. Може да поканите всеки от участниците да предложи своя финансова цел и да попълните таблицата на флипчарт. Участниците трябва да изброят поне три краткосрочни, три средносрочни и три дългосрочни лични цели. За всяка лична цел те трябва да определят и съответната финансова цел и да определят срока за нейното изпълнение. Например краткосрочна цел е да поправа покрива на къщата след буря. Тази цел трябва да бъде постигната в рамките на месец.

Лична цел	сума	срок
<i>Краткосрочни цели</i>		
<i>Средносрочни цели</i>		
<i>Дългосрочни цели</i>		

В случаи, че участниците работят самостоятелно, след като приключат с попълването на таблицата трябва да обсъдят с останалите участници – дали споделят сходни цели, дали са съгласни с разпределянето на целите спрямо времето за постигане, да обменят идеи как да постигнат поставените от тях цели. Обмяната на опит и на идеи по тези въпроси може да е много ценно за участниците.

Не всички цели са еднакво важни – някои са по-спешни от други, някои изцяло зависят от нас, други зависят и от други хора или влияят от множество фактори. И накрая някои са лесни за постигане, а други са по-сложни. Обикновено не можем да постигнем всички цели на веднъж или пък в кратък период от време. По тази причина трябва да определим кои са най-важни.

### Упражнение 2с – Приоритизиране на целите

Това упражнение е продължение на предишното. Участниците могат да работят самостоятелно или да дискутират в групата как приоритизират целите си в зависимост от това как сте организирали предишното упражнение. Използвайки същата таблица участниците трябва да отбележат колко важна/спешна е всяка от целите в последната колона. Ако изпълнявате упражнението като групово дискусия се уверете, че всеки един от участниците е казал своето мнение и записвайте на флипчарта.

Лична цел	сума	срок	Степен на важност
<i>Краткосрочни цели</i>			
<i>Средносрочни цели</i>			
<i>Дългосрочни цели</i>			

След като свършат с упражнението участниците трябва да обяснят защо са приоритизирали целите си по този начин. След това всички участници трябва да направят мозъчна атака и да изведат заедно с учителите заключения за нещата, които са научили по отношение на определянето на целите и тяхното приоритизиране.

### Упражнение 2d – Определяне на финансовите цели и съставяне на план за спестяване

Това упражнение е продължение на предишното, в което участниците трябва да направят план за действие как да постигнат своите финансови цели. Те могат да работят самостоятелно или в група, в зависимост как сте организирали предишното упражнение. Ако работите в група трябва да се уверите, че всеки един от участниците е казал своето мнение и да записват отговорите/мненията на флипчарта.

За да могат да направят финансов план за постигане на целите си, участниците трябва да свържат своите лични цели, с финансовите цели, които си поставят (да ги остойностят в пари). Например, ако краткосрочната лична цел е „да поправа покрива“, финансовата цел е да „да имам достатъчно пари, за купя необходимите материали и да платя на майстори да го поправят“. Тази цел трябва да бъде постигната за месец, могат да бъдат използвани пари от бюджета за спешни случаи.



Лична цел	финансова цел	сума	срок	Степен на важност
<i>Краткосрочни цели</i>				
<i>Средносрочни цели</i>				
<i>Дългосрочни цели</i>				

Ако участниците работят самостоятелно, след попълване на таблицата те трябва да анализират и обосноват как и защо са поставили тези финансови цели. Може да направите и мозъчна атака за изводите, които участниците са си направили от това упражнение.

## Тема 2. Начини за спестяване

Очаквани резултати:

- *Участникът познава няколко начина за спестяване*
- *Разбира предимствата и недостатъците на всеки от тях*
- *Участникът има идеи как да подобри своите умения да спестява*

С цел да въведете темата може да започнете с дискусия подобна на тази описана в дейност 3. Това ще бъде добра отправна точка за работата в тази сесия.

### Упражнение 2е – Какво знаеш за спестяването?

Дискутирайте в групата за възможностите за спестяване. Нека участниците обменят мнения за възможните начини на спестяване и причините да прибегнем до тях. Успяват ли те чрез спестяване да заделят достатъчно пари, за да постигнат своите дългосрочни и краткосрочни цели. Ако отговорът е отрицателен трябва до края на сесията те да са в състояние да съгласуват своите лични цели с финансовите си възможности.

Запишете отговорите на флипчарта. Може да направите таблица, в която да запишете всички възможности за спестяване, които са познати на участниците и да опитате да оцените съвместно с тях плюсовете и минусите на всеки един от тях. Може да обсъдите също целите с които обвързвате спестяването – дългосрочни, средносрочни и краткосрочни. По време на сесията добавяйте нови възможности и искайте мнението на участниците за всяка една от тях, дори и да нямат опит с тях. Искайте от участниците да дават конкретни примери и житейски ситуации, в които биха използвали тези възможности. Например, ако искате да купите колело за детето си, а нямате достатъчно пари – можете да заделяте всеки месец някаква сума или да вложите някаква сума пари в банката, за да получите лихва. Как бихте постъпили и защо?

Използвайте следната таблица:

Възможност за спестяване	цел	предимства	недостатъци





Нуждите и спестяванията трябва да бъдат разчетени във времето с цел да се оптимизира спестовния план. Краткосрочните цели трябва да бъдат планирани чрез краткосрочни инструменти, със следните характеристики: наличност на средства (ликвидност) и нисък риск.

Поради тази причина краткосрочните спестявания най-често са в брой или под някаква форма, която лесно може да се обърне в налични пари. Тези средства се използват само в спешни случаи и техният размер зависи от финансовата ситуация в семейството. Най-честия съвет е тези средства да са в размер на три до шест месеца размера на средствата необходими за покриване на базисните нужди на домакинството. Най-често тези спестявания се съхраняват у дома, но не носят никаква възвращаемост. Другият вариант е да се вложат в банка под формата на краткосрочен депозит. Един и същ човек може да има както разплащателна сметка в банката, така и спестовна сметка и депозитна сметка.

Целта на дългосрочните спестявания е да покрият цели с период по-голям от една година. Поради тази причина тези възможности за спестяване са по-рискови, но носят го-голяма възвращаемост. Тези спестовни инструменти не дават бърз достъп до средствата и парите не могат да бъдат използване преди изтичане на срока на договора. Някои от тези спестовни инструменти са: дългосрочни спестовни сметки, инвестиционни фондове, инвестиции в акции, дялове и животозастраховане.

Дългосрочните спестовни сметки са банкови сметки, в които вие може да спестявате своите средства за период по-дълъг от една година. Те предоставят принципна сигурност и някаква лихва. В зависимост от спестовната сметка, титулярът е възможно да не може да тегли пари или да ги използва за трансакции (плащания), без да загуби лихвата или допълнителни такси, за периода на договора. В сравнение с краткосрочните депозити, обаче тези инструменти осигуряват по-висока лихва .

#### *Упражнение 2f – Какво знаеш за банковите услуги?*

Повече подробности относно банковите продукти могат да бъдат представени от банков служител, но с цел по-добро разбиране на различните инструменти за спестяване може а използвате следния материал, разработен от банка в Словакия: <http://www.nadaciasp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce> .

В зависимост от нивото на участниците в групата може да обясните и някои по-сложни спестовни инструменти. Инвестиционните бондове/фондове са вид инвестиция, които се предлагат от компании посредници, тъй като физически лица не могат да търгуват самостоятелно на фондовата борса. За да може да търгувате на борсата трябва имате договор с брокер, който да ви представлява. Списъците на борсовите посредници обикновено може да намерите на сайтовете на съответните борси. Вие може да инвестирате пари както в дялове на различни компании, така и в държавни ценни книжа. Тези инструменти обикновено се определят като рискови, тъй като не гарантират възвращаемост.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> See for example: [http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/primer\\_bonds.pdf](http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/primer_bonds.pdf) and [http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/basic\\_investing-in-stocks.pdf](http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/basic_investing-in-stocks.pdf) . If you want to make a

Инвестиционните застраховки са тип животозастрахователни продукти, които също имат спестовен елемент, идеята, че за определен период от време човекът плаща определена сума пари (например 10-20 години) за да получи определена сума пари и някаква печалба в края на периода. В същото време застраховката дава застрахователна сигурност и финансова стабилност на членовете на семейството, ако основният доходоносец в семейството почине или остане трайно или временно неспособен. В същото време много застрахователни компании дават възможност да теглиш част от спестените пари за периода на договора. Рискът в този случай се определя главно стабилността на застрахователната компания, на която решите да поверите парите си. Повече информация може да намерите тук<sup>4</sup>.

Проведете заключителна дискусия в края на сесията. Може да използвате някаква игра за оценка на усвоените знания, въпросници, обратна връзка и т.н.

### Тема 3. Основни препоръки за спестяване

Очаквани резултати:

- *Участникът знае как да спестява пари*
- *участникът знае какво да избягва, за да успее да спестява*
- *Участникът знае какви са ползите от спестяването*

В началото на сесията направете въвеждаща дискусия за трудностите пред участниците, които им пречат да пестят. Те трябва да споделят как преодоляват тези трудности и дали това се отразява на техните бъдещи планове за спестяване.

Целта на тази сесия е да въвличете участниците в реални ситуации и да вземат истински решения относно спестяването. Трябва да водите интерактивно, така, че да подтиквате участниците да вземат решения в различни ситуации.

#### *Упражнение 2g – Съветник за спестяване*

В зависимост от образователното равнище и нивото на разбиране не темата за спестяването на вашите участници, можете да направите ролева игра. Може да организирате отбори от участниците или вие самите да играете активна роля. Ако решите да разделите участниците на отбори – те ще получат инструкции за различни житейски ситуации и трябва да намерят най-доброто решение. Единият от двойката трябва да поеме ролята на човек с някакъв финансов проблем, а другият трябва да играе ролята на негов финансов съветник и да му предложи решение. Ако вие както учител се включите по-активно в ролевата игра, заедно с другия учител или с доброволец от участниците - може да направите симулация на реална житейска ситуация. Най-добре е да предложите ситуации от реалния опит на участниците, например:

relation with retirement plan see

[http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/max\\_your\\_retirement.pdf](http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/max_your_retirement.pdf)

<sup>4</sup> For example, see <http://money.cnn.com/magazines/moneymag/money101/>



Васил работи на пълен работен ден. Започнал е работа преди година. Тъй като живее с родителите си, след като плати всички сметки му остават 30 лв. Вместо да ги харчи, той е решил да ги задели, защото планира да си купи кола. Все пак когато излезе с приятели, той обикновено харчи повече отколкото е планирал. Той няма сметка в банката, какво бихте му препоръчали? Какви са предимствата, които ще му изтъкнете?

Основната цел на това упражнение е да накара участниците да преосмислят причините, които пречат спестяването на пари и да им помогне да си поставят достижими цели в реални житейски ситуации.

Ако организирате упражнението като екипна работа – всеки един от отборите трябва да разиграе своята ситуация пред групата и всяка една от тях следва да бъде коментирана и анализирана.

Може да запишете важните неща на флипчарта, за да може да ги дискутирате в края на сесията.

### *Упражнение 2h – Мобилни приложения за лични финанси (по избор)*

Предполагаме, че повечето от участниците вече използват смартфони. В този случай по време на сесията може да намерите и да демонстрирате как се използват мобилни приложения за лични финанси. Едно от приложенията, които могат да бъдат използвани е “Slamarica 2.0” (намира се на този адрес:

<http://www.slamarica.com/>), но тъй като участниците в обучението са от различни държави, може да се използва многоезичното приложение като Money Lover, което може да бъде свалено от Google Play Store.

Има нова версия на приложението за Android, както и ново приложение за Windows Phone 7. Приложението за Android Slamarica 2.0 може да бъде свалено от Android market. Може да бъде използвано различни езици, а интерфейса е лесен за употреба. То ви дава възможност да проследявате вашите плащания, движенията по сметките си и ви дава ежедневни доклади за вашите разходи и приходи.

Предложете на участниците да си свалят приложението. След това те може да въведат в приложението някои от последните си разходи и да искат извлечения. Това ще им даде възможност да видят ясно къде отиват средствата им и да помислят дали могат да ги намалят и по този начин да спестят пари.

Предложете им да продължат да използват приложението поне до края на курса, за да могат да споделят накрая дали това е повлияло върху техните навици за харчене на пари.

## Тема 4. Как да направя спестовен план?

Очаквани резултати:

- Участникът знае как да състави спестовен план
- Участникът разбира важността на плана
- Участникът е в състояние да обясни защо и как спестовния план може да е част от бюджета

За да въведете тази тема направете начална дискусия и групата попитайте за правилата, които следват когато спестяват. Отбележете най-често споменаваните правила на флипчарта. Споделянето на опит може да е много ценно за участниците.

Тъй като добрия спестовен план е в основата на постигането на личните цели в следващото упражнение участниците могат най-накрая да съставят своите спестовни планове.

### Упражнение 2i – Съставяне на спестовен план

Това упражнение трябва да се проведе в зависимост от това как сте провеждали предишните – които се отнасят до поставянето на цели. Ако изберете групова дискусия, трябва предварително да сте подготвили на флипчарта таблица, в която да са изброени всички начини на спестяване – които са споменати по-горе (депозит, спестовна сметка, разплащателна сметка, кредитна карта), помолете участниците да свържат тези финансови инструменти с техните лични и финансови цели. Може да им помогнете да разбере защо някои от тях са по-подходящи за постигане на дадени цели от други.

Ако участниците са попълнили предишните таблици индивидуално, те трябва да попълнят колоните в зависимост от действията, които планират, за да постигнат целите си. Може да използват списъка от начини за спестяване, които са направили в предишните упражнения, като ги разделят на две групи: такива, които могат да бъдат използвани за постигане на дадени цели и такива, които не могат да бъдат използвани за това.

Лични цели	Финансови цели	сума	срок	приоритет	Начин на спестяване	
					може	Не може
<i>Краткосрочни цели</i>						
<i>Средносрочни цели</i>						
<i>Дългосрочни цели</i>						



Оставете време на участниците да помислят за всичко, което са научили в този модул, за да може да го използват при създаването на своя спестовен план в зависимост от тяхната финансова ситуация. Те може да обяснят защо част от тези възможности не са подходящи за тях. Винаги ли е било така? Променили ли са се целите им с годините? Как те са успели да посрещнат финансовите си нужди? Наложило ли им се е да се откажат от някои от тях и защо?

Тъй като личните цели могат да се променят в зависимост от възрастта и предпочитанията на човек, спестовния план трябва да бъде съставен достатъчно рано за да може да осигури нуждите на човека, но също така трябва да е гъвкав.

Най-добрият начин да се постигне това е да се следват няколко правила при създаването на спестовния план<sup>5</sup>:

- Направете си бюджет: - по този начин може да оцените своите навици за харчене и да контролирате разходите си.
- Определете целите си и ги подредете по важност – много е важно да имате ясна цел за какво искате да използвате спестените си пари. Бъдете реалисти и подредете приоритетите си.
- Бъдете дисциплинирани защото спестяването е свързано с дисциплина и постоянство. Избягвайте да правите нерационални покупки и вземайте внимателно решения какво трябва да купите.
- Направете си спешен фонд. Той ще ви помогне да покриете неочаквани разходи в кратки срокове и да имате достатъчно средства за харчене без да има сътресения в бюджета.
- Обмислете възможностите за спестяване, които се предлагат от банките и застрахователните компании и се опитайте да спестявате дългосрочно. Спестяването въкъщи не ви носи никакви допълнителни средства. Вместо това, банките предлагат разнообразие от услуги, които ви носят различна печалба в зависимост от вида на сметката.
- Проследявайте (записвайте си) вашите разходи и спестявания. Опитайте да си записвате всички разходи, защото съкращаването на някои малки разходи, може да ви помогне да започнете да спестявате. Това е възможно и лесно, ако имате банкова сметка или мобилно приложение за лично управление на финансите.
- Доколкото е възможно – избягвайте да заемате пари, за да демонстрирате начин на живот, който не можете да си позволите.
- Преглеждайте редовно спестяванията си и коригирайте спестовния си план, ако се налага- нормално е вашите приоритети да се променят, особено в дългосрочен план, това следва да бъде отразено в спестовния план.

Можете да прибавите нови правила и да напаснете списъка в зависимост от нагласите на конкретната група. Опитайте се когато говорите за правилата да давате адекватни примери, така че да сте сигурни, че участниците са ги разбрали (може да питате и тях за примери).

<sup>5</sup> For more tips see, for example, <http://www.youcandealwithit.com/borrowers/managing-money/saving/index.shtml> , <http://www.getrichslowly.org/blog/2009/03/09/25-favorite-financial-rules-of-thumb/> , <http://www.thisismoney.co.uk/money/guides/index.html>

Направете заключителна дискусия- използвайте игри за оценка, въпросници и други за да оцените състоянието на групата, ефективността на груповата работа, доколко са постигнати целите, посрещнати индивидуалните очаквания и т.н.

Може да изведете заключения за краткосрочните, средносрочните и дългосрочни цели и най-важните правила за спестяването. Напишете всичко на флипчарт, за да напомня на участниците за основните неща, които са преминали през тази сесия, но и да бъде

отправна точка за лекцията на банковия служител, който ще представи банковите услуги.

## Тема 5. Възможности за спестяване във финансовите институции – спестяване в банка

Очаквани резултати:

- *Участникът може да посочи кои са финансовите институции и може да се възползва от услугите им*
- *Участникът придобива умения да разграничава кои финансови институции предлагат най-добрите услуги за неговите/нейните нужди при най-добри условия/*
- *Участникът придобива умения и знания да избира най-добрите спестовни сметки отговарящи на неговите нужди и други банкови услуги - дебитни карти и т.н.*

След сесията със спестяването предлагаме тази тема да бъде представена от банков служител, който да представи финансовите институции и техните услуги.

- В зависимост от вече дискутираните от участниците спестовни навици и цели, да им предложи подходящи услуги за тях.
- Да направи кратко представяне на процедурите в банката, таксите, документите, които се изискват при откриване на банкова сметка, или други техни услуги, от които участниците се интересуват.
- Да даде кратко описание за условията на краткосрочните и дългосрочни депозити
- Да даде по- конкретно описание на възможните транзакции и ако сметнете, че е подходящо за конкретната група – интернет банкирането.
- Да даде кратко обяснение за приложенията за наблюдение на транзакциите от банковата сметка, ако сметнете, че е подходящо за конкретната група.
- Много е важно участниците да разберат какво представляват финансовите институции и да придобият доверие във финансовата система. Затова може да предложите на банковия служител да опише детайлно ролята на банките във финансовата система и да подчертае възможните ползи за участниците при използването на банкови услуги.
- След това предложете подробна презентация на финансовите услуги с акцент върху процедурите. Целта на тази част от презентацията е да



направят банковите услуги по-достъпни за участниците, тъй като те често мислят, че банковите процедури са прекалено сложни за тях.

- Препоръчително е да се остави време за участниците да задават въпроси и да споделят опит при използването на банкови услуги. Служителят трябва да отговори на техните въпроси и заедно може да направите обобщения и изводи, които могат да бъдат полезни за техните бъдещи решения свързани със спестявания.

#### *Упражнение 2j: Игра на пари - Ромонополи*

Предложете на участниците да играят игра на пари, която е подобна на МОНОПОЛИ, но вместо с фокус върху инвестициите те трябва да се фокусират върху реални житейски ситуации – спестявания, заемане на пари, повишаване на дохода и т.н.

Обучителят трябва да модерира заключителна дискусия в края на сесията. Моля, използвайте игри за оценка, въпросници, обратна връзка, за да оцените как се чувстват участниците, ефективността на груповата работа, доколко са достигнати индивидуалните цели и очаквания и т.н.

#### ВЪПРОСИ ЗА ОЦЕНКА НА РАЗБИРАНЕТО НА МОДУЛ 2:

- 1. Обяснете разликата между краткосрочни и дългосрочни нужди.**
- 2. Защо е важно да определяме приоритетите си?**
- 3. Каква е целта на краткосрочното спестяване?**
- 4. Какви начини за краткосрочно спестяване знаете?**
- 5. Какви са характеристиките на дългосрочното спестяване?**
- 6. Обяснете ролята на инвестирането в постигането на дългосрочните цели.**
- 7. Защо трябва да сме подготвени за спешни случаи?**
- 8. Обяснете връзката между бюджет и спестовен план?**
- 9. Защо е важно спестовния план да е гъвкав?**
- 10. Следват ли някакви правила при спестяването. Какви?**
- 11. Каква е ролята на банките във вашите финансови дейности? Можете ли да обясните някои от възможностите, които банките предлагат?**

*Модул 3, „Разумно взимане на заеми“, запознава с основни понятия. В модула са включени четири основни теми, като всяка от тях съдържа урок с подходящи упражнения към него.*

*Тъй като съдържанието на модула е доста обширно и понякога трудно за възприемане от хора с по-ниска грамотност, се препоръчва на обучаващия да въведе участниците в лекцията по възможно най-достъпния и лесен за възприемане от тях начин.*

*Първата тема, "Управление на дълга"- запознава участниците с различните видове източници на заеми, обръщайки особено внимание на рисковете и етичните съображения при взимането на заеми от незаконни/нелегални източници. Въвежда и понятието за кредитоспособността чрез определяне на изискванията и очакванията от клиента, за да му бъде отпуснат заем.*

*Следващата тема, "Истинската цена на кредитите" описва същността на всички разходи по взимането на заем. Чрез тази лекция участниците могат по-добре да се запознаят с реалната стойност на парите, които ще вземат на заем, както и да научат за различните видове разходи свързани с взимането на кредити.*

*Темата "Избор на кредитор и вид заем" се фокусира върху разликите във видовете кредитни институции отпускащи заеми.*

*Последната тема наречена "Управление на дълга", съдържа насоки за избягване на високо лихвени или рискови заеми, които има опасност да не могат да се обслужват от кредитополучателите, както и информация как да защити интересите и правата си.*



<b>Резюме на Модул 3: – Разумно взимане на заеми</b>	<b>Общо 16 часа</b>
<b>1<sup>ва</sup> сесия</b>	<b>4 часа</b>
<b>Тема 1. Управление на дълга</b>	<b>4 часа</b>
<i>Начална дискусия за взимането на заеми</i>	<i>15 мин.</i>
<i>Източниците на взимане на заеми</i>	<i>30 мин</i>
<i>Упражнение 3а. Опит при взимането на заеми</i>	<i>60 мин</i>
<i>Легалните източници на заеми</i>	<i>30 мин</i>
<i>Основни правила при взимането на заеми</i>	<i>30 мин</i>
<i>Заклучителна дискусия</i>	<i>15 мин</i>
<b>2<sup>ра</sup> сесия</b>	<b>4 часа</b>
<b>Тема 2. Истинската цена на кредитите</b>	<b>4 часа</b>
<i>Начална дискусия за цената на кредита</i>	<i>10 мин</i>
<i>Лихви и лихвени проценти</i>	<i>35 мин</i>
<i>Упражнение 3б: Кредитен калкулатор - Как да изчислим лихвата, която дължим</i>	<i>45 мин</i>
<i>Упражнение 3с: Как да изчислим лихвата по кредита ни без кредитен калкулатор</i>	<i>45 мин</i>
<i>Други допълнителни разходи по кредита</i>	<i>30 мин</i>
<i>Заклучителна дискусия</i>	<i>15 мин</i>
<b>3<sup>та</sup> сесия</b>	<b>4 часа</b>
<b>Тема 3. Избор на кредитор и вид заем</b>	<b>4 часа</b>
<i>Начална дискусия за банковите процедури при взимането на заем</i>	<i>15 мин</i>
<i>Упражнение 3д: В банковия клон-какво трябва да знаем</i>	<i>45 мин</i>
<i>Видове заеми</i>	<i>30 мин</i>
<i>Упражнение 3е: Избор между различни източници на заеми</i>	<i>55 мин</i>

<i>Упражнение 3f: Какво знаем за кредитите?</i>	<i>20 мин.</i>
<i>Заключителна дискусия</i>	<i>15 мин</i>
<b><i>4<sup>та</sup> сесия</i></b>	<b><i>4 (педагогически) часа</i></b>
<b><i>Тема 4. Контролиране на дълговете</i></b>	<b><i>4 часа</i></b>
<i>Начална дискусия</i>	<i>15 мин.</i>
<i>Избягване на невъзможността за изплащане на заема</i>	<i>30 мин</i>
<i>Упражнение 3g: Планиране на семейния бюджет спрямо взетите кредити</i>	<i>90 мин</i>
<i>Права на кредитополучателя</i>	<i>30 мин</i>
<i>Закриваща дискусия</i>	<i>15 мин</i>

## ТЕМА 1. УПРАВЛЕНИЕ НА ДЪЛГА: РАЗУМНО БОРАВЕНЕ СЪС ЗАЕМИ

Постигане на желани резултати от сесията:

- Участниците са наясно със смисъла на основните финансови понятия свързани с взимането на заеми
- Запознати са с различните възможности за взимане на заеми; осъзнават евентуалните рискове свързани с наличието на дългове
- Осъзнават колко е важно стриктно да спазват изискванията и условията поставени в договора им за взимане на заем
- Разбират защо трябва да подхождат разумно при взимането на заеми

В предишните модули научихме, че можем да спестим средства, ако следим разходите си, харчим разумно и ефективно, предварително планираме, упражняваме лично бюджетирание и др. В определени случаи всеки от нас може да изпадне в ситуацията да се нуждае от повече средствата от тези, с които разполага към момента. Попитайте участниците кои са обичайните случаи, в които те се нуждаят от допълнителни средства и как евентуално ги набавят. Запишете отговорите им като списък на дъската. Това ще ви помогне да илюстрирате за тях случаи, в които приходите могат да не са достатъчни за покриване на вече взетите заеми. Обикновено това са случаи при възникнали непланирани събития,- като скъпа сватбена церемония, спешен ремонт на жилището, покупка на мебели или скъпи електроуреди, или в случай, в който някой член от семейството има финансови затруднения. Това може да е радостно или тъжно събитие, но тъй като се е появило неочаквано го наричаме – „Непланиран разход и нужда от спешен заем“.

В предишния Модул говорихме за това, че е разумно и целесъобразно да се заделят пари настрана именно за такива спешни случаи. За съжаление, ако доходите ни не покриват тези случаи и не сме заделили средства за спешни непредвидени разходи се налага да се прибегне до взимането на заем. Тук трябва да отбележим, че е много важно да се разграничават официалните от неофициалните източници на взимане на заеми.

Неофициалните заеми са уговорени с лица, които нямат легално право да отпускат заеми и в повечето случаи сравнително лесно биха дали заем. Това може да са членове на семейството, роднини или приятели. Когато някой обаче, намери лице в общността, което е съгласно да му заеме пари срещу лихва-тази операция е нелегална и може да постави страните в опасност, тъй като в повечето случаи лицата, които дават подобни заеми го правят срещу големи лихви и се казват „Лихвари-акули“.

Подобен е и случая, в който някой друг вземе заем вместо нас, а след това ние трябва да го изплащаме към него с много по-голяма лихва от тази при която, той го

е получил. И в двата посочени случая парите, които бихме дължали са много повече от при взимане на заем от банка или друга лицензирана институция.

Въпреки, че много общности не толерират този нечестен бизнес тези лица злоупотребяват с хората, извличат ползи от нещастieto на другите, от неграмотността им или от невъзможността им да получат официални кредити от лицензирани институции. В много случаи хората, които не могат да се издължат към лихварите, загубват имуществото си или стават зависими от тях- трябва да работят за тях, като загубват свободата си.

Необичайно високата лихва от векове се смята за етично неприемлива и е наричана- лихварство. Има много примери за анти-лихварски процеси по целия свят особено в средните векове. Някои от религиите, (например Християнската) забраняват вземането на лихви, когато някой заема пари, за да си купи насъщна храна. Дори и сега така наречените Ислямски банки забраняват вземането на лихва при заемане на пари, за да се финансира стартиращо бизнес начинание.

*Упражнение За: Опит при взимането на заеми*

*За това упражнение вие не се нуждаете от специални изисквания за място, където да се проведе. Тази дискусия трябва да започне в началото на сесията и да се развива успоредно с теоретичните презентации.*

*1. Започват с обяснение на сценария, за това кога са ни нужни допълнителни пари. Обяснете, че тук нуждата от заемане на пари е съвсем различна от тази обсъждана в Модул 2/, където се предполага да мислим за най-добрия начин да спестяваме за бъдещето.*

*2. Помолете участниците да ви дадат примери за случаи, в които биха имали нужда да вземат заем. Участниците разсъждават по зададените въпроси за известно време, след което, се включват в дискусия (брейнсторминг сесия) по време на която се записват всички идеи за алтернативните пътища за намиране на източници на средства.*

*3. Начертайте таблица на дъската. В таблицата добавете отделна колана за всеки източник на средства, например: роднини, приятели, лихвари-акули, банки и други.*

*Помолете участниците да дадат примери от своя личен опит от взимане на кредит, т.е. да обяснят това, което обикновено правят, когато се нуждаят от средства и за какво ги използват.*

*4. От вас се очаква да ръководите или артикулирате дискусия, създавайки и попълвайки таблицата като тази по-долу:*



<b>Източници на взимане на заеми</b>					
Членове на семейството, роднини и приятели					
“Лихвари-акули”					
Разработване/Хуманитарни организации					
Кредитни Кооперативи					
Банки					
.....					

След това упражнение (За) участниците се очаква да имат по-добра представа за алтернативните варианти за взимане на заеми. Уверете се, че те разбират напълно разликата между законни/ легални и незаконни/ нелегални източници на взимане на заеми. Обърнете им особено внимание на незаконните източници на взимане на заеми, и рисковете които се крият зад взимането на пари от или с помощта на "лихвари-акули".

Често има различни законни източници за взимане на пари назаем от хора с ниски доходи. Съществуват хуманитарни или други видове неправителствени организации за развитие, които отпускат подобни заеми. Кредитите от тези финансови източници обикновено са най-евтините.

Някои от тях ще изискват взетите назаем пари да бъдат изплащани навреме и в определен срок, за да са безлихвени. Други, ще работят с т.нар. субсидирани заеми, което означава, че при определени условия могат да не изискват лихва или да намалят общата сума на дълга, ако заемът се използва за правилните цели. Въпреки това, за да се получат подобни заеми трябва лицата да докажат, че отговарят на някои критерии, като: етническа група, уязвима социална група и др. За съжаление в повечето случаи тези пари не са достатъчни или се отпускат на определени периоди.

Преди да сме навлезли в по-специфична дискусия за различните източници на кредити-/заеми , моля обърнете внимание на участниците за това кои са най-характерните черти на официалните източници на заеми/. При тях основното предимство е, че двете страни са официално защитени. Съдът гарантира правата по договора на двете страни и докато двете страни се придържат към подписания договор, кредитополучателят може да бъде спокоен. Ако кредитополучателят не се

издължи, заемодателят упражнява правата си за събиране на вземането. Това разбира се би струвало сериозна сума на кредитополучателя.

Наблегнете и на факта, че банковите договори са писмени, могат да са доста сложни и объркващи за хора без опит за работа с банки. Посъветвайте участниците при подписване на заем с банка да вземат със себе си човек с по-високо ниво на грамотност, който има умения да борави с числа и е надежден. Обяснете, че банките обикновено не допускат предоговаряне на условията за отпускане на заеми - Кредитополучателят може да ги приеме или откаже. Но преди да кандидатстват за заем от банка участниците трябва да се напълно наясно, че независимо от необходимостта им от заем, банката може да отхвърли молбата им, ако сметне, че това не е изгодно за тях или заемът би бил високо рисков. Всяка банка или всеки легален заемодател оценява дали кредитополучателят би могъл да изплаща даден заем. Да отговаряш на условията на банката за кредитополучател, означава, да отговаряш на всички условия съобразно вътрешните банкови правила.

Банките имат много правила и процедури, които всеки банков служител следва, когато някой кандидатства за заем. Важно е да отбележим, че вътрешните правилата на банката за отпускане на кредити не следва да има общо с неща като: произход, националност, социален статус, образование и др. В противен случай биха били третирани като дискриминационни бизнес практики, които в страната ни са забранени.

Всеки кредитополучател следва да може да предостави на банката:

- Лични документи
- Документ за постоянно местожителство
- Други видове документи, с които много Роми срещат трудности при набавянето.

Банките обикновено са големи финансови институции, като всяка апликация за кредит ще се разглежда от служител по кредитите. В първата фаза той ще прецени дали сте приемлив кредитополучател. Той или тя не са ви враг. Негово служебно задължение е да прецени дали от гледна точка на банката ще можете да си изплащате заема или не. Не отпускането на кредит не значи, че не сте честен човек или, че банката не ви вярва. Бъдете сигурни, че идеалната ситуация за банката е идеална и за вас. И двете страни искат заемът да се изплати на време и изцяло. Когато кандидатствате за потребителски заем, разплащателна сметка или кредитна карта ще ви бъдат необходими следните документи:

- Информация от работодателя
- Месечен доход или източници на доходи
- Нещо с което да покажете пред банката, че вие сте финансово отговорна личност

Няма смисъл да се лъже банков служител, тъй като се ползва единна електронна база данни, в която се описва информацията, както и задълженията на всички



кредитополучатели в страната. Когато кандидатствате за заем, служителят ще провери финансовото ви състояние в кредитния регистър. Ако вече сте взели твърде много заеми, или имате случай на забавен или неизплатен в миналото кредит – вие вече сте с лоша кредитна история и за банката ще бъдете смятани за нередовен клиент и молбата ви за кредит няма да бъде удовлетворена.

Друга тема, която е добре да се обсъди с участниците: може ли беден човек да вземе заем от банка. Някои ще попитат дали само богати хора могат да кандидатстват за банков кредит.

Ако кредитополучателят не е сигурен, че може да погасява вноските си навреме – понякога ще му искат и активи за обезпечение на кредита. Това е валидно и за други заемодатели не банкови организации, известни като зложни къщи. Те отпускат кредити с/у обезпечение.

Обезпечението е нещо, което ви принадлежи и има стойност за заемодателя. Кредитодателят да взема обезпечения, които имат емоционална стойност за вас.

Обезпечението трябва да има пазарна цена, да бъде стойностно за другите хора и да запази цената си в случай, че се наложи да бъде продадено. Ако не може да изплатите заема си, заемодателя ще обяви за продан обезпечението с цел да си събере парите, които не са платени. Така вие трябва да знаете, че може да загубите обезпечението, ако нарушите условията на договора.

Ако имате обезпечение на кредита, което да е приемливо за заемодателя, вие може да решите, че е по-добре да го продадете вместо да го залагате. Понякога ще продадете нещата, служещи за обезпечение на по-добра (по-висока) цена от тази, която банката или зложната къща би ви предложила и да си спестите част от лихвата.

Всички банкови клиенти имат добър финансов статус в момента на вземане на заем. Но не забравяйте, че взимате парите сега, а изплащате в бъдеще. Вие никога не знаете какво ще се случи в бъдеще с условията на работа, доходите или семейното ви положение. Въпросът, който е важен във фазата на кандидатстване е: Каква сума може да заемете целесъобразно за целия срок на договора? Обичайно е следното: заемаш, колкото можеш да си позволиш. Имайте предвид, че заемате с/у вашия бъдещ доход. Ако вашите доходи в бъдеще са сигурни ще си плащате вноските редовно. Не смятайте тук несигурните и нередовни вземания в бъдеще. Ако вашите очаквания не се покриват вие ще имате проблеми.

#### **Основни правила при вземане на кредит:**

- Не взимай назаем повече от нужните ти в момента пари
- Харчете разумно кредита и се придържайте към плана

*Изводи, дискусии, други неща, които участниците са научили до тук.*

## ТЕМА 2. ИСТИНСКАТА ЦЕНА НА КРЕДИТИТЕ

---

Постигане на желани резултати от сесията:

- *Участниците разбират смисъла на понятието „истинската цена на кредита“*
- *Правят разликата м/у кредитор и заемащ пари*
- *Участниците са наясно с поетите финансови задължения*
- *Те могат сами да открият или изчислят лихвите по кредита*

Вземането на заеми, освен в редки случаи, когато заемате от член на семейството, роднини или приятели струва пари. Във всички останали случаи трябва по някакъв начин да компенсирате, човека дал ви заем.

Договорът за заем е официален, подписан м/у кредитополучателя и кредитната институция. Институцията даваща заем се нарича кредитор, а страната получаваща заема е кредитополучател. В много страни само банките могат официално да дават заеми. В други страни има и асоциации, кредитни кооперативи, както и др. не банкови кредитни организации, които също могат да отпускат заеми.

Какво трябва да платите на кредитора освен главницата и лихвата: Лихвеният процент е изключително важен при взимане на заем.

Лихвеният процент /номиналния или вписания в договора/означава колко процента ще се плащат месечно или годишно върху сумата на заема. Много кредитополучатели се интересуват повече от точната сума, която ще платят над главницата. Най-добрият начин е да се използва „кредитен калкулатор“. Много банки имат такъв на интернет страниците си.

### *Упражнение 3b: Кредитен калкулатор- Как да изчислим лихвата, която дължим*

Това се очаква да бъде демонстрирано от обучаващия. За тази цел ви е необходим компютър и интернет връзка. В този случай обучението трябва да е в класна стая.

1/ Напишете в търсачка името на банката за която знаете, че има даден кредитен калкулатор, в който да попълните сумите. В повечето случаи ще можете сами да решите каква да е сумата на заема, условията на заема като може и да е необходимо да обезпечите насрещното вземане с депозирание на средства в банката или по друг начин.

2. Започнете с нанасянето на данни в правилните клетки. Калкулаторът ще изчисли резултатите. Резултатите в повечето случаи са дадени като крайна сума, която да трябва да се изплати и края на кредитния период или броя годишни вноски. Резултатът ще се променя при всяка промяна на данните, в която и да е клетка. Задължително при този пример трябва да смените данните в някои колони при възпроизвеждане на пример за вземане на заем. Можете да използвате примерни





или реални оферти на банки. На пример встъпителен пример можа да се направи със следните суми:

- Сума на заема: 1 000
- Лихвен процент/ако е показан/: 3%, 5%, 7%
- Срок на договора: / в години/; 1, 3, 5
- Месечна или годишна вноски/дискутират се възможности

3. След това поканете участниците да направят същото

4. Обсъдете с участниците как промяната на входните данни променя финансовите резултати - /обща, годишна, месечна плащания /, връзката м/у условията на заема и финансово-то задължение.

Упражнение 3б е добър пример как избора на заем /размер/ и лихвен процент може да влияе на финансовото задължение. В същото време това не се отнася за неофициалния-нелегалния заем. Понякога онлайн калкулатора не може да се използва при промяна на лихвения процент, защото е за определена оферта за заем към момента. При неофициалния заем /от лихвар/ ние трябва да правим калкулациите сами. Следващият пример (Упражнение 3в) ще ви насочи към това.

#### *Упражнение 3с: Как да изчислим лихвата без кредитен калкулатор*

За това упражнение няма да ви трябва компютър и интернет връзка, а само калкулатор за изчисленията. Това упражнение допълва предишното, като е препоръчително да е след него. Най-добре при работата с лихвата да променят данните.

1. Започнете с изчисление на дължимата лихва по следните инструкции:

- Сумата на ЗАЕМА трябва да е кръгло число.
- Лихвен процент трябва да кореспондира-/ да е близък / възможно най-много до истинския в момента. Попитайте участниците за действащия понастоящем лихвен процент, който обикновено плащат при лихваря

СРОК на договора за заем- за да не е твърде сложно вземаме за пример - 1 година.

- Прилагаме следната формула:

ГОДИШНО ИЗПЛАЩАНЕ НА ЗАЕМА=СУМАТА НА ЗАЕМА X /1+ЛИХВЕНИЯ ПРОЦЕНТ/

ПРИМЕР:

- Сумата на ЗАЕМА= 1000
- Лихвен процент =50% =0.5

Сума за връщане =1000 X/ 1+0.5/ = 1500

Уверете се, че участниците разбират, че като вземат такъв кредит трябва да изплатят обратно освен получената сума и лихвения процент, който в случая е половината на заема и отгоре т.е. още 500.

2. След това ги помолете да направят същите изчисления но с други числа.

3. Дискутирайте с тях как при промяна на входните данни се генерират промени в размера на финансовото задължение, като има взаимна-връзка м/у промените в условията на договора и размера на дълга.

4. Обсъдете случаи на невъзможност да се изплатят парите обратно в пълен размер или в срок.

*Изчислете следващите две упражнения според потребностите и възможностите на групата, като добавите или смените някои цифри. Например: спешно се нуждаете от 220/630 лв. Взели сте заем от лихвар, който иска да изплатите за два/четири месеца не само заетата сума, но и лихвата 330/740 ля. Колко е спечелил лихварят от вас? Изчислете процента лихва.*

Много обезпечения от типичния договор за заем могат да се отразят на разходите по заема. В много случаи приемането на заема ще означава за вас задължение да се платят доста повече пари, освен обявения лихвен процент. Например, може да се изисква да платите комисионна, или застраховка по кредита. Всичко това се прибавя към крайната цена на заема.

Условията на договора за заем са друг важен елемент в договора за заем. Размерът на лихвата, обикновено зависи от три неща: лихвен процент, сума, която заемате и от периода, за който ви е отпуснат заема. Колкото е по-дълъг периода, толкова е по-голям лихвения процент. Ефективният лихвен процент показва колко пари в действителност дължите.

Независимо от номиналния лихвен процент ефективният лихвен процент включва още много други неща, като такси и комисионни, начинът, по който банката ви изчислява годишната рента/ по акции/, компенсаторни баланси, и др. Всичко това се отразява на ефективния процент.

Има още някои правила:

- Колкото по-висок е номиналният лихвен процент толкова по-висок ще е ефективният процент, като може да бъде и сходен.
- Колкото по-чести ще са вноските по заема толкова по-висок ще е размерът на заема, тъй като след всяка вноска вие ефективно ще използвате по-малка сума.
- Различните валути имат различни лихвени проценти. Банката налага по-висок лихвен процент за валутите, които се очаква да намалят себестойността си спрямо други валути - например долар с/у евро и др. Тоест това, което на пръв поглед изглежда евтино в момента може да излезе много по-скъпо в бъдеще. Трудно ще е на средно статистическия клиент на банката да прецени кое ще му излезе по-изгодно в бъдеще за това най-добре изберете валутата в която са ви доходите. Така ще избегнете плащането на допълнителни пари за обмяна.

*Изводи, дискусии, други неща, които участниците са научили до тук.*



### ТЕМА 3. ИЗБИРАНЕ НА КРЕДИТОДАТЕЛ И ВИД ЗАЕМ

---

Постигане на желани резултати от сесията:

- *Участниците добиват представа от източниците за легален-официален заем*
- *Участниците разбират банковите правила*
- *Участниците могат да намерят най-добрия вариант за тях за вземане на заем*

Може да мислите за банките, че са посредници при закупуването на пари от едни хора и продажбата на други. Представен по този начин бизнеса на банките изглежда по-прост отколкото е, но може да има различни банки с различни видове заеми.

В търсенето на най-добрия заем за вас трябва да подходите както при по-голяма покупка. Трябва да посетите колкото е възможно повече банки, да вземете техните предложения и да направите сравнения м/у тях. Когато сте убедени, че се нуждаете от банков заем и сте сигурни, че сте намерили най-добрите условия – незабавно кандидатствайте. Одобрението на вашия заем ще отнеме време.

#### *Упражнение 3d: В банковия офис - разбиране на банковите процедури*

При това упражнение не се нуждаем от специално място и условия. Това се предполага да бъде ролева игра. Много е важно всеки участник да изиграе ролята – на клиент.

Започнете с въпроси към доброволци, които биха изиграли ролята на клиент, а вие играйте ролята на банков служител. *Доброволците е препоръчително да са хора с опит, като клиенти на банки.* Започнете с вече дадените параметри. Играта трябва да следва следните стъпки:

Стъпка 1: Клиентът се представя на банковия служител. Нека клиентът да е около 30 годишен, мъж, назначен на постоянна работа с редовен месечен доход. Предполага се, че е женен, с 2-3 деца, / 2 вече в училище/ с неработеща жена.

Стъпка 2: Банковият служител го пита за причините да кандидатства за заем.

Стъпка 3: Клиентът може да отговори, че заема му е необходим за да ремонтира помещенията, където живее със семейството си. Клиентът е калкулирал, че са му нужни 5000 лв. за ремонта. Той е видял реклама по телевизията за промоцията на банката, разбрал е от приятели и колеги, че те предлагат добри условия, сравнени с др. банки.

Стъпка 4: Клиентът представя основните факти и документи за неговата финансова

ситуация. Например – клиентът отговаря, че месечния му доход е 500 лева/ или каквото е обичайно за страната. Допълнителният доход на семейството идва от:

Детски добавки – за 3 деца.....на месец.

Стъпки 5: Банковият служител му предоставя оферта за заема, (на базата на реална оферта) обяснява предимствата на продукта, задълженията на кредитополучателя и изискванията, които трябва да изпълни, за да е редовен клиент.

Стъпка 6: Клиентът проучва офертата и задава въпроси по нея

Стъпка 7: Ако условията са приемливи, клиентът започва да попълва формуляра и чака за одобрение.

Когато двете страни се споразумеят по условията на заема и заема е окончателно одобрен парите ще бъдат преведени по неговата текуща сметка, за да бъдат изтеглени кеш.

За лице, заставащо за първи път пред банков служител, срещата в банката може да бъде много объркваща като клиент. Банката предлага различни видове продукти и услуги. Следващият пример е за да помогне на клиента да се ориентира в новите и объркващи го банкови оферти.

#### *Упражнение 3е: Избор между различни източници на заеми*

За тази дейност не са ви нужни специални условия и изисквания. Може да използвате класната стая или друго помещение, където могат участниците да пишат - може да е необходима и черна дъска. За да бъде дискусиата по-успешна подгответе банкова брошура. Още по-добре ще бъде, ако разполагате с брошури от няколко банки. Най-доброто упражнение би било презентация на конкретен пример.

1. Това е упражнение, което продължава с дейността от упражнение 3а. Участниците в дискусиата вече имат списък с алтернативни източници на пари за заеми, сега те ще попълват колоните спрямо ключовите разлики при алтернативните източници. Ние вече имаме малък списък от алтернативи за вземане на заеми. За това упражнение, някои алтернативи се предполага да се доразвият. Например-колоната наречена „банки“ или „кредитни кооперативи“ да бъде разширена с още няколко реда, всеки за различна кредитна организация. Ако има разлики в условията за получаване на заем м/у различните банки и те са незначителни, не ги изучавайте, а ги пропуснете, като се съсредоточите в сравняването на различните видове заемодатели.

2. Наименувайте колоните от дясно в следния ред: Вид на заема/ ако е приложим/, разходи по заема/ лихвата по него/ и други), изисквания, за да бъде отпуснат заема, продължителност по процедурите и защита на правата на кредитополучателя.

3. Инструктирайте участниците но не ги лимитирайте в генерирането на нови идеи. Впишете всички идеи на дъската. Сравнете различните източници на средства



спрямо критериите дефинирани в колоните. За пример относно РАЗХОДИ ПО ЗАЕМА- критерии, възможния отговор може би да се степенува по /най-висок лихвен процент, среден, най-нисък и т.н./ или точната цифра на лихвения процент. За ИЗИСКВАНИЯ ДА СЕ ПОЛУЧАТ ПАРИТЕ, отговорите трябва да засягат : /запитване за официална апликация/ да/не/ изискване за редовна работа-заплата- (да/не), или изискване за доказване на добър финансов статус/ да е изплащал редовно предишни заеми/, наличие на приходи (да/не) и други. В ПРОДЪЛЖИТЕЛНОСТ НА ПРОЦЕДУРИТЕ, отговорите се описват така: (незабавно, бързо, средно, дълго траещи процедури и т.н.), или ако е възможно срок в дни, месеци, и накрая за ЗАЩИТА ПРАВАТА НА КРЕДИТОПОЛУЧАТЕЛЯ отговорите трябва да са; има защита/ няма, с обясняване на правата/ права в съда, право да се оплачеш в Банковите регулатори – например в Народна банка и др/.

4. Симулирайте избиране между алтернативите, работейки по двойки или в групи. За всеки направен избор помолете лидера на групата да дефинира избора, колкото е възможно по-подробно. В зависимост от състава на групата може да направите упражнението заедно с участниците.

5. Опитайте се да степенувате алтернативите. Разберете практическото значение на сравняването на РЕФИНАНСИРАНЕ НА ЗАЕМА! Ако е възможен по-добър заем, използвайте го, за да върнете задълженията си по стария.

Източници на заеми	Видове заеми	Разходи по заема	Изисквания , за да получите парите	Времетраене на процедурите	Защита правата на кредито получателя
Членове на семейството, роднини и приятели					
“Лихвари- акули”					
Хуманитарни организации					
Кредитни кооперативи					
Банка А	Потребителски заем				

Банка А	Дебитна карта с овърдрафт				
Банка А	Кредитни карти				
Банка В	Потребителски заем				
Банка В	Дебитна карта с овърдрафт				
Банка В	Кредитни карти				
....					

Някои видове кредит може да получите по-лесно. Да отидете в банковия клон или в офис на финансовата институция, да се срещнете с техен служител, да подпишете някакви документи и да излезете с пари в джоба си/ заем в брой, бърз кредит и др./, но имайте предвид, че видовете заеми, които лесно може да получите обикновено са най-скъпите.

*Упражнение 3f: Какво знаем за кредитите?*

С цел да обясните използването на различни възможности за заемане на пари може да се използва това упражнение. Можете да използвате материалите за обучение, разработени от банка в Словакия, които може да намерите на този линк:: <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce> . Модифицирана версия на тези материали може да бъде намерена на края на това ръководство.

Най-гъвкавият начин за заемане на пари от банка е тегленето от кредитна карта. Всъщност това е право да се теглят пари до лимита, докато линията е отворена/кредитната карта е валидна, но и тук лихвата е много по-висока отколкото би била при взимане на договорен заем от банката.

По принцип има два основни типа банкови карти: кредитна и дебитна карта. Кредитната карта се използва от клиентите на банката да заемат пари.

Нейна противоположност е дебитната карта, в която са вашите лични пари-парите, които сте внесли в банката по ваша сметка-депозит в банка. Много често банките позволяват техните кредитни карти да бъдат използвани, за да се теглят заеми. Те са наречени овърдрафт привилегия. Това означава, че може да плащате в по-голям размер от средствата ви в дебитната карта. Това всъщност е теглене на кредит от банката. За съжаление това ще ви струва доста скъпо с висок лихвен процент. Обикновено банковите карти се използват, за да се заплащат покупки или



услуги. Още повече, двете карти дебитна и кредитна, могат да се използват на банкомати или в банков офис. Те имат такси за обслужване и др..

Бъдете сигурни, че банките третираат банковите карти главно като продукт за най-добрите си клиенти-кредитополучатели. Вашият финансов статус трябва да е по-висок от средното ниво на вложителите, за да получите такава карта. Ако вие нямате редовни доходи, или постоянни доходи, или ако имате значителна кредитна задлъжнялост- кредитна карта може да бъде отказана.

**Препоръки за ползване на банкови карти:**

- Четете и разглеждайте внимателно условията и числата посочени в договора още преди самото подписване.
- Избягвайте надвишаване /овърдрафт/ на своята дебитна карта/ разплащателна сметка
- Ако имате нужда от пари в брой, вземете ги от дебитната карта. Банката ще ви вземе допълнителни пари, ако теглите от кредитната карта (използвайки банкомат).
- Ако се нуждаете от пари в брой, вземете ги от банкомат на вашата банка иначе ще платите допълнителни такси

*Изводи, дискусии, други неща, които участниците са научили до тук.*

## ТЕМА 4. КОНТРОЛИРАНЕ НА ДЪЛГА

Постигане на желани резултати от сесията:

- *Участниците осъзнават риска от невъзможност да изплащат взетия от тях заем – да не са в състояние на погасяват кредита;*
- *Участниците знаят какво да правят за да покрият изискванията на банката за получаване на кредит*
- *Наясно са с правата си, както и от кого могат да получат съвет по темата в случай на нужда*

Договорът за заем е официално финансово задължение. Трябва да сте сигурни, че парите теглени от вас във вид на кредит ще бъдат изплатени изцяло и на време.

За съжаление случаят да сте в просрочие е най-често срещаното нарушаване на правилата на договора. Да си закъснял с изплащането на заема може да е резултат от невнимание - negliжиране на задълженията. За да избегнете неизпълнение на договора най-добре да си водите бележки, да си запишете датата на падежа на заема ви ( датата, до която трябва да внесете месечната сума по кредита), както и да пазите всички бележки от банковите транзакции. Банките редовно изпращат месечни извлечения на клиентите си само че, когато видите съобщението от банката вече ще е късно. За съжаление в повечето случаи не е вашето /не/желание, което ви пречи да се издължите по заема. Вие се стремите да сте редовен платец, да съобразявате своите разходи с доходите си, но понякога това уви не се случва. Планирайте внимателно и не харчете всичките си пари. Винаги предвиждайте възможността да възникнат неочаквани или непланирани разходи и планирайте да заделяте средства за такива случаи.

*Упражнение 3g: Планиране на семейния бюджет спрямо взетите заеми*

Вид упражнение: Игра с карти

Тази дейност е игра с карти. Няма специални изисквания за място на урока, може да е класна стая или друго затворено помещение.

Тази дейност е планирана като упражнение за участниците в обучението, чрез което те да преценяват положението си както и преценят наученото до сега за семейното бюджетиране и новите познания за заемане на пари. Този път, когато всички елементи на играта са известни добавете някои нови.

1. Измислете карта за всеки семеен доход или разход. Напишете на картата името или е за предпочитане картинка или символ, който е онагледява това добре. Имайте касови бележки за онагледяване.

2. Вписвайте различни цифри, които вече сте калкулирали за вашия семеен доход и планирайте разходите/ месечни или годишни/. Опитайте се да разграничите редовните и нередовните източници на доходи, както и вашите необходими и не толкова нужни разходи.





3. Новите карти влизат в играта: сумата на заема и таксите, които дължите. Уверете се, че участниците разбират разликата м/у сумата/ парите/, която са взели от банката и сумата пари, които трябва да изплатят по заема. Първата сума е парите, които получавате и може да инвестирате или харчите, а втората е сума пари, която трябва да върнете на банката в бъдеще по договора за заем с лихви и такси. Ако е възможно изчислете с калкулатор точната цифра, ако не направете прости сметки с калкулатора, които са приблизителни, лихвени проценти по упр. 3с.).

4. Разиграйте играта с групата участници. Участниците получават изписани бележки за доходи и ги използват да платят разходите си. Моля подчертайте, че първо са приходите. Представете два различни периода- момента – Първият при получаване на заема и вторият в бъдещето без да са взели заем.

Повторете играта, но в случай на вземане на заем. Уверете се, че са разбрали, че вземайки заем със сигурност ще подобрят финансовото си състояние и ще покрият разходи, които не могат да платят по дру начин. Но когато дойде времето да изплати заема, кредитополучателят трябва да отложи други разходи и да плати вноската с приоритет. Нека участниците да проверят дали ще имат достатъчно пари в бъдеще, за да могат да си позволят взимането и изплащането на заема.

*Разиграйте упражнението във вариант заемане на пари без лихва (от роднини). Например: колата ви се е повредила. Механикът ви е съобщил, че цената на поправката е много висока, като се има предвид, че цената на колата е 500. Вие искате да купите нова кола за 1200лв.. Механикът ще ви плати за вашата кола 400лв., но да купите колата искате, не ви достигат 700лв. нямате никакви спестявания, защото живеете месец за месец. Общият доход на домакинството вие е 500лв.*

- a. Изчислете според дохода си, колко ще е размера на месечната вноска
- b. Колко месеца ще трябва да изплащате колата?

За да направи ремонт за банята, едно четиричленно семейство (с две деца, посещаващи училище) се нуждае от 2000лв. Те вече имат 500 спестени, останалите ще заемат от роднини без да изплащат лихва.

- a) Колко пари е необходимо да заемат?
- b) Колко ще трябва да плащат на месец, ако трябва да върнат парите за 12 месеца?
- c) Мислите ли, че ще успеят да платят дълга си, ако дохода им е 800 лв. на месец. За ваше улеснение направете списък с разходите и приходите на семейството и предложете решение на това семейство.

В повечето страни кредитополучателят е третиран като по-слабата страна по договора и е официално /правно/ защитен. Предполага се, че банките са добре обезпечени, професионални организации, които правят бизнес с пари за да печелят. Но това, че са правно защитени не означава, че кредитополучателя може да negliжира своите задължения по договора.

Най-важните права на кредитополучателя са :

- Правото да е добре информиран
- Правото да прекрати договора, ако банката промени условията по него
- Правото да подадеш жалба в случай, че банката не реагира/ не се съобразява

Кредитополучателят има някои права- да е напълно информиран за условията на договора. Имате правото да питате за информация по договора. В някои страни имате също така право да прекратите договора без никакви обяснения, дори след като е подписан.

Ако банката промени условия по договора, вие имате право да го прекратите. Трябва да сте информирани от банката, че правят промени. Прочетете много внимателно новите условия, които ви предлагат. Ако не са изгодни за вас не ги подписвайте.

Модерното банково право регулира поведението на банките, ако считате, че банката нарушава договора и е във ваша вреда – може да се оплачете. Рекламациите към банката също са регулирани. Първо трябва да се обърнете към банковия служител и ако не отговорят, следващата стъпка да се обърнете към Банковите регулатори за помощ.

*Изводи, дискусии, нови знания, които участниците са научили в Модул 3.*



ВЪПРОСИ ЗА Оценка на НАУЧЕНОТО ОТ МОДУЛ 3:

---

- 1. Обяснете разликата м/у законните и незаконните източници на кредитиране.**
- 2. Кои са основните черти на „Лихварите, защо смятате, че са морално са неприемливи?**
- 3. Какво ще изисква банката да представите за да докажете, че сте редовен кредитополучател? Дайте пример..**
- 4. Трябва ли да разполагате с някакви активи, за да сте в състояние да получите кредит? Защо ?**
- 5. Допълнителните разноски по заема, които банката ще ви наложи увеличават разходите по кредита. Дайте пример.**
- 6. Обяснете важността на ефективния лихвен процент.**
- 7. Как сумата на лихвата зависи от лихвения процент, размера на кредита както и условията на кредита? Обяснете.**
- 8. Посочете и обяснете някои права на кредитополучателя.**
- 9. Когато получавате кредит от банка трябва да отчитате вашия постоянен доход. Дайте пример за постоянни постъпления.**

## МОДУЛ 4: УВЕЛИЧАВАНЕ НА ДОХОДИТЕ

### РЕЗЮМЕ НА МОДУЛ 4

---

*Основната цел на този модул е да помогне на участниците да повишат своя доход като подобрят своята компетентност и уменията необходими за намиране на работа или да започнат собствен бизнес. Темата наречена „Търсене на работа“ се занимава с необходимостта да бъдеш активен в процеса на търсене на работа и да развиеш компетентности, които се търсят на пазара на труда. Преминавайки през тази тема участниците ще се научат как активно да търсят работа. Втората тема цели да увеличи знанията и уменията необходими за започване на собствен бизнес. В началото се разглеждат плюсовете на това да работиш за себе си, а след това се разглеждат теми като – как да създадем бизнес идея, как да оценим нейния потенциал, как и къде можем да намерим помощ при стартиране на собствен бизнес и как да го узаконим. Този модул съдържа и практически упражнения.*

<b>Резюме на модул 4 – Увеличаване на дохода</b>	<b>общо 10 часа</b>
<b>1<sup>ва</sup> сесия</b>	
<b>Тема 1. Търсене на работа</b>	<b>5 часа</b>
<i>Въвеждаща дискусия – Активно търсене на работа</i>	20мин.
<i>Упражнение 4а. Регистрация в сайт за работа</i>	55 мин
<i>Упражнение 4в. Подготовка на автобиография</i>	75 мин
<i>Въвеждаща дискусия – Подобряване на уменията и компетентностите</i>	15 мин
<i>Представяне на обучителни и квалификационни програми</i>	30 мин
<i>Заклучителна дискусия</i>	15 мин
<b>2<sup>ра</sup> сесия</b>	
<b>Тема 2. Да работиш за себе си</b>	<b>5 часа</b>
<i>Въвеждаща дискусия – Защо да работим за себе си?</i>	10 мин
<i>Упражнение 4с. Защо да работя за себе си?</i>	35 мин
<i>Упражнение 4д. Дискриминация на пазара труда</i>	20 мин
<i>Въвеждаща дискусия – Как мога да работя за себе си?</i>	10 мин
<i>Упражнение 4е. Каква е моята бизнес идея и мога ли изкарам пари от нея?</i>	45 мин
<i>Упражнение 4ф. Мога ли да получа помощ, за започна бизнес?</i>	20 мин
<i>Упражнение 4г. Как да регистрираме бизнес</i>	40 мин
<i>Упражнение 4h. Една история на успех</i>	30мин
<i>Заклучителна дискусия</i>	15 мин

Желани резултати от сесията:

- *Участниците ще научат защо е важно да бъдеш активен в търсенето на работа;*
- *Участниците ще се запознаят с източниците на информация за търсене на работа, възможности за образователни и обучителните възможности.*
- *Участниците ще се научат как да пишат автобиография.*

Досега обсъдихме: как да планираме семеен бюджет, как да определяме дългосрочни и краткосрочни финансови цели и как да ги постигаме, как да заемаме пари и как да правим информиран избор в зависимост от нашите нужди и ресурси. Последната стъпка, която ще обсъдим се отнася до възможните начини да повишим нашия доход. Помолете участниците да изброят възможни (законни) начини за повишаване на доходите, като говорят по принцип, а не за тяхната лична ситуация.

Един от най-често срещаните начини за повишаване на дохода (личен и семеен) е започването на работа като наемен работник/служител. За съжаление много често пътят между желанието и конкретната работа е много дълъг. Намирането на работа означава напасване между търсене и предлагане на пазара на труда. Търсещите работа са предлагачи, а работодателите имат конкретни изисквания. Източниците на информация за потребностите на пазара на труда могат да бъдат много различни. Те могат да бъдат формални или неформални. Неформални източници на информация са нашите приятели, роднини, съседни, семейство. Неформалните източници на информация могат да бъдат полезни за да бъдат открити необявени (скрити) работни позиции. Тези позиции (работни места) не се обявяват публично. Формалните източници на информация представляват различни бази с информация – интернет, обяви във вестниците, дни на кариерата. Освен това на пазара на труда оперират агенции, които осъществяват връзката, т.е. те са посредници, между търсещите и предлагачи работа.

**Съвет :** *Можеш с увеличиш своя шанс да си намериш работа, ако използваш широк спектър от източници на информация за наличните работни места. Освен формалните източници – вестници, интернет, трудови агенции, използвайте вашите приятели, роднини, колеги....*

**Запомнете:** Агенцията по заетостта и частните агенции за трудово посредничество не могат да искат заплащане за услуги за трудово посредничество на безработни хора.



Представете интернет сайтове за работа: [www.jobs.bg](http://www.jobs.bg); [www.jobtiger.bg](http://www.jobtiger.bg);

#### *Упражнение 4а. Регистрация в сайт за работа*

Можете да разделите участниците на две групи – наемни работници и самоосигуряващи се (в зависимост от техните предпочитания). Ако изберете да проведете упражнението по този начин помогнете на участниците от групата на наемните работници да се регистрират в сайт за търсене на работа. Друг вариант е всички участници да се регистрират: <http://www.az.government.bg/pages/informaciya-za-registraciya-na-tarseshto-rabota-lice/>

Обяснете им ползите от това да се регистрират – профилирано търсене на работа в зависимост от техните умения и предпочитания: работодателите имат достъп до техните автобиографии и да се свържат с тях; могат да получават информация от сайта за новообявени работни места.

Упражнете се в търсене на работа в интернет база данни – по ключова дума (град, квалификация, позиция, работодател).

Ако прецените, че онлайн регистрацията не е подходяща за вашата група може да наблегнете на ползите от това да се възползвате от услугите на професионална агенция за трудово посредничество.

Представете професионалните агенции за трудово посредничество във вашата държава. Списък на агенциите, които има разрешение за работа може да намерите тук: [http://www.az.government.bg/intermediaries/intermediary\\_activity/bulgaria/](http://www.az.government.bg/intermediaries/intermediary_activity/bulgaria/)

В България хората, които търсят работа и тези, които искат да сменят работата си, трябва да се регистрират в Бюрото по труда. Регистрацията е бърза и изисква някои основни документи (лична карта, дипломи за завършено образование, квалификации, трудова книжка). Регистрацията е необходима за да се възползвате за някои услуги като: трудово посредничество и консултиране, информация относно свободни места, обучения, мотивационен тренинг, обезщетение за безработица, субсидии за стартиране на собствен бизнес.

Може да е полезно да поканите трудов медиатор от специализираните програми на АЗ който да обясни процедурата за регистриране, обезщетенията за безработица, и специализираната програма за активиране на трайно безработни лица: <http://www.az.government.bg/pages/nacionalna-programa-aktivirane-na-neaktivni-lica>;

<http://www.az.government.bg/pages/nacionalna-programa-ospoz>

Представителят на бюрото по труда може да отговори на евентуални въпроси, които участниците биха му задали. Ако не можете да осигурите присъствието на служител на Бюрото по труда, може да използвате техни информационни материали или може да организирате посещение в Бюрото по труда по местоживеене на участниците.

#### Упражнение 4в. Подготовка на автобиография

Освен това, в зависимост от състава на групата, можете да помогнете на участниците от групата на „наемните работници“ да попълнят своите автобиографии – европейски формат.–

<http://europass.cedefop.europa.eu/bg/documents/curriculum-vitae/templates-instructions>.

#### Подобряване на компетентностите

За да може търсещият работа да се превърне в служител/работник е необходимо неговите знания и умения да отговарят на изискванията на работодателя (на работата). Несъответствие между компетентностите и изискванията на работата могат да ограничат шансовете за намиране на работа.

Помогнете на участниците да разберат как да подобрят своето образование и умения. Представете им някои обучителни и образователни програми. Например в България АЗ организира различни програми за продължаващо обучение, придобиване и подобряване на професионални умения и т.н, <http://www.az.government.bg/pages/proekt-bgcpo>.

Помислете дали ще е полезно да поканите представител на образователна фирма участваща в програмите, за да обясни спецификата на програмата- изисквания към кандидатите, продължителност и съдържание на програмата, компетентности, които ще бъдат придобити.

Проведете заключителна дискусия. Моля, използвайте игри за оценка, въпросници, обратна връзка, за да оцените как се чувстват участниците, ефективността на груповата работа, доколко са достигнати индивидуалните цели и очаквания и т.н.

## ТЕМА 2. ДА РАБОТИШ ЗА СЕБЕ СИ

Желани резултати от сесията:

- *Участниците ще се научат къде да търсят бизнес идея*
- *Ще разберат дали идеята, която имат е реалистична и дали може да им донесе печалба*
- *Участниците ще научат къде и каква могат да получат помощ и как да я търсят*
- *Участниците ще научат къде трябва да се регистрират когато започват собствен бизнес*

#### • ЗАЩО ДА РАБОТИМ ЗА СЕБЕ СИ?

Като основен или допълнителен източник на доходи, предприемачеството е начин за икономическа независимост на хора, които са маргинализирани на пазара на труда.





**Мотиви.** По-добрите доходи са основния мотив даден човек да реши да започне собствен бизнес. Освен това допълнителен стимул е възможността да бъдеш сам на себе си господар, независимост на работното място, гъвкаво работно време са сред мотивите за вземане на такова решение. Всички тези фактори описват очаквания благоприятен ефект от стартирането на собствен бизнес. От друга страна има и някои негативни фактори, които могат да подтикнат човек да стане предприемач. За представителите на етническите малцинства един от най-често споменаваните негативни фактори е дискриминацията на пазара на труда. За хората, които имат достъп само до нископлатени работни позиции предприемачеството може да е много привлекателна перспектива за развитие. В някои крайни случаи на дискриминация това може да се окаже и единствения начин за осигуряване на законен доход.

**Рискове.** Освен привлекателните страни на предприемачеството трябва да се имат предвид и към някои рискове, които то носи и най-вече това, че в повечето случаи предприемачът сам носи икономическите рискове на дейността си. Прозорливите предприемачи трябва винаги да мислят за възможността бизнесът им да фалира, високата вероятност в началото да работят на загуба или да се примирят с ниски доходи само за да останат в бизнеса.

**Възможност /необходимост.** Както мотивите да се стартира собствен бизнес могат да бъдат различни, така може да се направи и разграничение между типовете предприемачи, които се делят на предприемач по необходимост и предприемачи-търсачи на възможности. В тази черно-бяла картина на предприемачеството има предприемачи, които започват собствен бизнес поради липса на други варианти (незадоволеност), това са тези които са водени от желанието да се избавят от бедността и необходимостта да оцеляват е техният мотив. На обратния полюс са тези, които виждат в собствения бизнес възможност да живеят по-добре и да развиват бизнес.

#### *Упражнение 4с. Защо да работя за себе си?*

Помогнете на участниците от групата на предприемачите да напишат техните причини да изберат да започнат собствен бизнес. Те трябва да ги разделят на групи – финансови (материални) и не финансови.

Нека двете групи (тази на наемните работници и тази на предприемачите) да проведат кратка дискусия „за” и „против” единият и другият начин на заетост. Възможен начин за провеждане на дебата е един от представителите на групата на наемниците да обясни най-важните причини за избор на този вариант на заетост, след това представител на предприемачите да изкаже контрааргументи и обратното.

Дискутирайте мотивите и отбележете всеки от тях като отключващ фактор за стартиране на собствен бизнес. Обсъдете къде според участниците е баланса на между тези две групи мотиви- посочете коя е доминираща. След това всеки участник трябва да отговори на въпроса дали е предприемач, мотивиран от необходимостта или от възможностите за бизнес развитие.

#### Упражнение 4d. Дискриминация на пазара труда

Обсъдете какво означава дискриминация на пазара на труда? Може да представите на участниците две хипотетични и опростени ситуации и те да решат коя от тях описва дискриминация.

##### Ситуация А:

Двама кандидати кандидатстват за една и съща работа. От техните автобиографии става ясно, че кандидат Х, който е жена от ромски произход, е завършил гимназия, но няма предишен опит в областта. Кандидат У е от български произход, мъж с бакалавърска степен и 5 години стаж в областта. Кандидат У получава работата.

##### Ситуация В:

Двама кандидати кандидатстват за една и съща работа. От техните автобиографии става ясно, че и двамата имат еднакво образование и професионален опит. Всъщност единствена разлика между тях е техния етнически произход и пол. Кандидат Х е жена от ромски произход, докато кандидат У е мъж от български произход. Кандидат У получава работата.

Как мислите какви са причините за дискриминацията. Някога чувствали ли сте се дискриминирани? Кога? Познавате ли хора, които също са били дискриминирани?

#### КАК МОГА ДА РАБОТЯ ЗА СЕБЕ СИ?

Като цяло, всеки човек може да стане предприемач като създаде собствена фирма или поема вече съществуваща. Тъй като повечето предприемачи стартират сами своя бизнес, тук ще разгледаме как може да започнем собствен бизнес.

Предприемачеството често се анализира както процес, който обединява дейности, свързани с откриване на възможности за бизнес и създаване на условия и организация за преследването им. В началото на този процес е създаването на бизнес идея и приключва с регистрирането на фирма.

**От бизнес идея към бизнес възможност.** Създаването на бизнес идея е отправната точка на всеки предприемач. Макар и да е възможно даден предприемач първо да реши, че иска да започне собствен бизнес и след това да търси идея за реализация, идеите за бизнес са в основата на предприемаческия процес.

Източници за бизнес идеи могат да бъдат: предишен професионален опит, хоби и интереси, идея на някой друг, приятели, роднини. Най-голяма част от предприемачите идват от сектора, в който преди това са били наемни работници.

**Съвет:** *Учете се от вашия предишен професионален опит – правете това, което знаете как се прави, изследвайте вашето обкръжение и търсете идеи от вашите приятели, роднини, съседни, конкуренти.*

Бизнес идея може да се роди от откриването на някои незадоволени или неадекватно посрещнати нужди на клиентите – от създаването на нови технологични решения до разкриване на нова пазарна ниша. Въпреки това повечето предприемачи започват с идея, която не въвежда нищо ново на пазара –



Повечето нови бизнеси, започват със стари идеи, това не трябва да обезкуражава перспективните предприемачи, като се има предвид, че е по-лесно и по-малко рисковано да се влезе на вече съществуващ пазар, отколкото да се създаде нов.

**Съвет:** *Не се тревожете, ако бизнесът ви не е иновативен, повечето не са. Просто се опитвайте да сте по-добри от вашите конкуренти, или поне толкова добър, колкото тях.*

Тъй като риска да се провалите е много висок, на този етап е много важно да проверите виталността на вашата идея и да я превърнете от идея в бизнес възможност. Потенциалът на идея се определя от вътрешни и външни фактори.

**Съвет:** *Преди да инвестирате пари е необходимо да проверите какъв е бизнес потенциалът на вашата идея.*

**Упражнение 4е.** *Каква е моята бизнес идея и мога ли изкарам пари от нея?*

Членовете на групата на предприемачите трябва да представят своите бизнес идеи.

Обсъдете как се е зародила идеята, доколко е оригинална, доколко е свързана с това което сте правили преди.

Накарайте участниците да мислят за различни сценарии: да започнат бизнес в област, в която те/тяхното семейство няма никакъв опит, да започнат бизнес в квартала или по-мощабен бизнес. Кой от този сценарии е по-рискован? А кой би бил най-доходоносен? Защо?

Изберете една от бизнес идеите и помолете участниците да развият тази идея, като отговорят на следните въпроси:

**Продукти/услуги** – какъв проблем на моите клиенти решавам? Какъв продукт или услуга ще предлагам? Има ли възможност да предложа нещо нова в тази област?

**Клиенти** –кой е моят типичен клиент? Защо? Какви са неговите основни характеристики – възраст, пол, местообитание, доходи,

**Конкуренция** – има ли някой друг на пазара, който предлага този продукт, услуга? С какво моят продукт/услуга е по-добър от тези, които вече се предлагат на пазара? Какви са моите слабости в сравнение с тях? Как мога да направя моите услуги/продукти да се различават от тези на конкуренцията (през очите на моите клиенти). Мога ли да науча нещо от опита на другите в този бизнес?

**Доставка** – от къде ще купя продуктите, от които се нуждая? Защо избирам определен доставчик – качество, цена, локация, нещо друго...

**Цена , разпространение, промоция** – как ще определя продажбената цена? Ще се различава ли от цената на конкуренцията? Има ли нужда от разпространение на продуктите- как ще го направя? Как ще общувам с моите клиенти? Как ще рекламирам моя бизнес?

**Място на дейността** – нуждая ли се от място, където да работя? Къде ще се помещава моя бизнес? Какви са позитивните и негативни страни на тази локация?

**Оборудване** – какво оборудване ми е необходимо? Какво оборудване притежавам? И какво трябва да закупя, наема?

**Финанси** – От каква сума се нуждае, за да започна бизнеса? От къде ще взема тези пари- собствени, семейство, приятели, банка, държавна помощ.

**Човешки ресурси** – само аз ли ще работя за този бизнес? Ако не – трябва ли да наема хора? Какви умения и знания те трябва да притежават? Как и колко ще им плащам?

За да започне бизнес предприемачът трябва да осигури ресурси – материални, човешки, финансови. Един от най-големите проблеми за всеки предприемач е да осигури финансиране за своето начало. Основните ресурси за финансиране на прождащ бизнес са личните им средства и/или тези на техните семейства. Но освен това има и други форми за финансиране: формални (банки, държавни програми) и неформални (приятели, роднини).

*Упражнение 4f. Мога ли да получа помощ, за да започна бизнес?*

Посочете някои институции, които оказват подкрепа на начинаещи предприемачи:

**Национална Агенция по заетостта** –

<http://www.az.government.bg:7777/internal.asp?CatId=14/02/01&WA=Projects/Mer/Mer49.htm&BM=9>,

<http://www.az.government.bg:7777/internal.asp?CatId=14/02/01&WA=Projects/Mer/Mer474849.htm&BM=9>

Изберете от регистъра програма, която подкрепя начинаещи предприемачи и обсъдете детайлите с участниците – какви са изискванията, отговарят ли на тях, какво трябва да направят за да кандидатстват?

Неформалните предприемачи съществуват във всяка икономика. Но това си има своите недостатъци. Узаконяването на бизнеса се свързва с редовни здравни и социални осигуровки, достъп до формални източници на пари – банки, програми, образователни и обучителни програми, нови пазари и т.н.

Когато предприема стъпки за узакони бизнеса си, предприемачът първо трябва да избере правната форма на своята фирма. За да направи това, той трябва да познава предимствата и недостатъците на всяка една форма на регистрация. Най-общо разликите между възможните законови форми се отнасят до необходимия капитал, броя на собствениците, степента на лична отговорност, ДДС.

*Упражнение 4g. Как да регистрираме бизнес*

Представете като сравнявате – основните разлики между формите на регистрация:

<http://pravatami.bg/2150>;

<http://www.smetkoplan.com/%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B8-%D0%BC%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83-%D0%B5%D1%82-%D0%B8-%D0%B5%D0%BE%D0%BE%D0%B4>



След това помолете участниците да изберат една правна форма и да попитайте защо са избрали това?.

	ЕТ	ООД
Регистрация по ДДС	Може да е извън системата на ДДС.	Регистрирани по ДДС
Степен на лична отговорност	Отговаря с цялото си имущество	Собственикът не отговаря със собствеността си за задълженията на фирмата

#### **Регистрацията – стъпка по стъпка**

1. Регистрация в Търговския регистър и Агенция по вписванията– стъпки и необходими документи : <http://pravatami.bg/2780>;

За ЕТ: <http://pravatami.bg/2150>

3. Откриване на банкова сметка:

[http://www.bnb.bg/banksupervision/bscreditinstitution/bsciregistrers/bs\\_ci\\_reg\\_banks/ist\\_bg](http://www.bnb.bg/banksupervision/bscreditinstitution/bsciregistrers/bs_ci_reg_banks/ist_bg)

За да се упражни процеса, участниците могат да попълнят един официален документ:

<http://pravatami.bg/wp-content/uploads/2013/08/%D0%94%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F-%D0%BF%D0%BE-%D1%87%D0%BB.-13-%D0%B0%D0%BB.-4-%D0%97%D0%A2%D0%A0.pdf>.

#### **Упражнение 4h. Една история на успех**

Силно е препоръчително да поканите един успешен предприемач – за предпочитане от ромска общност, който да разкаже своята история и да отговори на въпросите на групата. Проведете дискусията така, че проблемите и съветите за тяхното решение да са взаимосвързани.

Направете заключителна дискусия. Моля, използвайте игри за оценка, въпросници, обратна връзка, за да оцените как се чувстват участниците, ефективността на груповата работа, доколко са достигнати индивидуалните цели и очаквания и т.н.

ВЪПРОСИ ЗА ОЦЕНКА НА РАЗБИРАНЕТО НА МОДУЛ 3:

---

- 1. Къде може да намерите информация за предлагане на работа?*
- 2. Кои са необявените работни позиции и как можем да научим за тях?*
- 3. Какви са ползите от регистрацията в сайт за търсене и предлагане на работа?*
- 4. Какво трябва да съдържа автобиографията ти?*
- 5. Каква е разликата между предприемачи от нужда и преследвачи на възможности?.*
- 6. Кои са въпросите, на които трябва да отговорите за да оцените потенциала на вашата бизнес идея?*
- 7. Можете ли да се възползвате от някаква помощ когато стартирате бизнес. Обяснете.*
- 8. Какви са разликите между различните форми на регистрация на една фирма?*
- 9. Избройте основните стъпки в процеса на регистрация на една фирма.*



#### Източници за модул 4 (български контекст)

1. Българска Народна Банка (2015), Списък на лицензираните банки и клонове на чуждестранни банки в република България, източник: [www.bnb.bg](http://www.bnb.bg); дата : април 2015
2. Вяра Молева (2014), Регистрация на едноличен търговец (ЕТ), източник: <http://pravatami.bg/2150/>; дата : април 2015
3. Министерство на Труда и Социалната Политика (МТСП), Агенция по заетостта (2015), източник: [www.az.government.bg](http://www.az.government.bg); дата : април 2015
4. Национални Europass центрове (2015), Europass in Bulgarian, източник: <http://europass.cedefop.europa.eu/bg/about/national-europass-centres>; дата : април 2015
5. Счетоводна кантора Сметкоплан (2015), Разлики между ЕТ и ЕООД, ООД, източник: [www.smetkoplan.com](http://www.smetkoplan.com); дата : април 2015
6. Bhave, M. (1994). A Process model of Entrepreneurial Venture Creation. *Journal of Business Venturing*, 9 (3): 223-242.
7. Caldwell, M. How to track your expenses. Available at: <http://moneyfor20s.about.com/od/budgeting/ht/trackexpenses.htm>. Accession date: November 12<sup>th</sup> 2014.
8. Griswold, A., Lubin. G. (2014). 17 Tricks Stores Use To Make You Spend More Money. Available at: <http://www.businessinsider.com/how-stores-make-you-spend-more-2014-1?op=1#ixzz3XNMKj3lw>. Accession date: January 27<sup>th</sup> 2015.
9. Lewis, M. (2015). The Budget Planner. Available at: <http://www.moneysavingexpert.com/banking/Budget-planning>. Accession date: April 2<sup>nd</sup> 2015.
10. McKeever, M., (2014). How to write a business plan. Nolo.
11. Parker, S. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
12. Santarelli, E., & Vivarelli, M. (2007). Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth. *Industrial and Corporate Change*, 16(3): 455-488.

13. Williams, E. (2011). The Global Entrepreneur: How to Create Maximum Personal Wealth in the New Global Economic Era. Bloomington: iUniverse.
14. Williams, G. (2014). A Guide to Creating Your Ideal Household Budget, US News – Money. Available at: <http://money.usnews.com/money/personal-finance/articles/2014/06/03/a-guide-to-creating-your-ideal-household-budget?page=2>. Accession date: December 1<sup>st</sup> 2014.





Форма за оценка на обучението

## МОДУЛ1: СЕМЕЕН БЮДЖЕТ-ПЛАНИРАЙ НАПРЕД , ХАРЧИ РАЗУМНО

Самооценка на удовлетвореността и знанието

Моля, раздайте въпросниците 1-4 на участниците след приключване на всеки модул. С цел да могат да се разпознаят въпросниците попълнени от един участник, поставете идентификационен код или дума (например име на кучето).

Обучителят дава инструкции за попълване на въпросника.

Идентификационен код	
пол	
възраст	
Образователно ниво	

Моля оценете **модул 1** като използвате следната скала с усмивки: 😊 е чудесно, 😊 е добро, 😞 е лошо, 😞 е много лошо

1. Хареса ли ви тази сесия?	😊	😊	😞	😞
2. Упражненията бяха полезни и подобриха знанията ми	😊	😊	😞	😞
3. Упражненията ми позволиха да обменя мнение с останалите	😊	😊	😞	😞
4. Повиши ли се нивото ви на знания в този модул	😊	😊	😞	😞
5. Ще използвам това, което научих в този модул	😊	😊	😞	😞
6. Смятате ли, че това което научихте е приложимо във вашето ежедневие	😊	😊	😞	😞

7. Можете ли да назовете едно нещо (нещо важно), което научихте в този модул. Нещо, което е важно за вас?
8. Какво ви хареса най-много в сесиите? Посочете едно нещо, което ви е харесало много.
9. Какво не ви хареса? Посочете едно нещо, което не ви хареса.
10. Какво още бихте искали да научите по тази тема?
11. Обсъдихте ли тази тема с вашите близки – семейство, приятели, роднини?

## МОДУЛ 2 - СПЕСТЯВАНЕ ЗА БЪДЕЩЕТО

### Самооценка на удовлетвореността и знанието

Идентификационен код

Моля оценете **модул 2** като използвате следната скала с усмивки: 😄 е чудесно, 😊 е добро, 😐 е лошо, 😞 е много лошо

1. Хареса ли ви тази сесия?	😊	😄	😐	😞
2. Упражненията бяха полезни и подобриха знанията ми	😊	😄	😐	😞
3. Упражненията ми позволиха да обменя мнение с останалите	😊	😄	😐	😞
4. Повиши ли се нивото ви на знания в този модул	😊	😄	😐	😞
5. Ще използвам това, което научих в този модул	😊	😄	😐	😞
6. Смятате ли, че това което научихте е приложимо във вашето ежедневие	😊	😄	😐	😞

7. Можете ли да назовете едно нещо (нещо важно), което научихте в този модул. Нещо, което е важно за вас?
8. Какво ви хареса най-много в сесиите? Посочете едно нещо, което ви е харесало много.
9. Какво не ви хареса? Посочете едно нещо, което не ви хареса.
10. Какво още бихте искали да научите по тази тема?
11. Обсъдихте ли тази тема с вашите близки – семейство, приятели, роднини?



## МОДУЛ 3 ВНИМАТЕЛНО И ДОБРЕ ОБМИСЛЕНО ВЗЕМАНЕ НА ЗАЕМИ

### Самооценка на удовлетвореността и знанието

Идентификационен код

Моля оценете **модул 3** като използвате следната скала с усмивки: 😊 е чудесно, 😊 е добро, 😞 е лошо, 😞 е много лошо

1. Хареса ли ви тази сесия?	😊	😊	😞	😞
2. Упражненията бяха полезни и подобриха знанията ми	😊	😊	😞	😞
3. Упражненията ми позволиха да обменя мнение с останалите	😊	😊	😞	😞
4. Повиши ли се нивото ви на знания в този модул	😊	😊	😞	😞
5. Ще използвам това, което научих в този модул	😊	😊	😞	😞
6. Смятате ли, че това което научихте е приложимо във вашето ежедневие	😊	😊	😞	😞

7. Можете ли да назовете едно нещо (нещо важно), което научихте в този модул. Нещо, което е важно за вас?
8. Какво ви хареса най-много в сесиите? Посочете едно нещо, което ви е харесало много.
9. Какво не ви хареса? Посочете едно нещо, което не ви хареса.
10. Какво още бихте искали да научите по тази тема?
11. Обсъдихте ли тази тема с вашите близки – семейство, приятели, роднини?

## МОДУЛ 4 УВЕЛИЧАВАНЕ НА ДОХОДИТЕ

### Самооценка на удовлетвореността и знанието

Идентификационен код

Моля оценете **модул 4** като използвате следната скала с усмивки: 😄 е чудесно, 😊 е добро, 😐 е лошо, 😞 е много лошо

1. Хареса ли ви тази сесия?	😊	😄	😐	😞
2. Упражненията бяха полезни и подобриха знанията ми	😊	😄	😐	😞
3. Упражненията ми позволиха да обменя мнение с останалите	😊	😄	😐	😞
4. Повиши ли се нивото ви на знания в този модул	😊	😄	😐	😞
5. Ще използвам това, което научих в този модул	😊	😄	😐	😞
6. Смятате ли, че това което научихте е приложимо във вашето ежедневие	😊	😄	😐	😞

7. Можете ли да назовете едно нещо (нещо важно), което научихте в този модул. Нещо, което е важно за вас?
8. Какво ви хареса най-много в сесиите? Посочете едно нещо, което ви е харесало много.
9. Какво не ви хареса? Посочете едно нещо, което не ви хареса.
10. Какво още бихте искали да научите по тази тема?
11. Обсъдихте ли тази тема с вашите близки – семейство, приятели, роднини?



## ОБЩА ОЦЕНКА НА ОБУЧЕНИЕТО



Моля оценете **обучението** като използвате следната скала с усмивки: 😊 е чудесно,  
😊 е добро, 😞 е лошо, 😱 е много лошо

Колко беше полезен учителя при изпълнението на упражненията?	😊	😊	😞	😱
Обучението отговори на моите очаквания	😊	😊	😞	😱
Съдържанието отговаряше на моите потребности (начин на живот)	😊	😊	😞	😱
Обучението ми даде възможност да обменя идеи и опит по разглежданите теми	😊	😊	😞	😱
Обучението ми даде възможност да науча нови неща по разглежданите теми	😊	😊	😞	😱
Като цяло, колко сте удовлетворени от обучението	😊	😊	😞	😱
Общи коментари:				

## Приложение към упражнение 2F<sup>6</sup>

### Основно обучение по финансова грамотност

#### Запознайте се с братя Хорват

	<b>Петер (30 години)</b> Сервитьор Месечен доход 700 евро + 100 евро бакшиши
	<b>Ян (28 години)</b> Безработен Месечен доход 200 евро от помощи

Петер и Ян учеха в професионално училище за сервитьори. Петер завърши училище и когато си стъпи на краката – създаде собствено семейство. Сега той работи в хотел и печели по 700 евро като главен сервитьор. Също припечелва и от бакшиши.

По-младият брат Ян, стана баща когато беше на 17. Затова не успя да завърши училище и трябваше да започне да работи. Ян изгуби работата си преди няколко седмици защото неговият шеф откри, че той взема пари от служебната каса. Това се превърна в голям проблем, защото всички работници трябваше да възстановят липсващите от касата пари от личните си средства.

<sup>6</sup> Source: Nadácia Slovenskej sporiteľne. Training bank. 2012. Available at: <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>



## Разплащателна сметка „невидимо автоматично портмоне“

**Благодарение на своята сметка човек може да прави банкови транзакции-** да депозира и да тегли пари, да плаща сметки и т.н.

Човек има достъп до парите си чрез интернет банкиране независимо къде по света се намира.

- плащането на режийни и други регулярни разходи чрез директен дебит от сметката улеснява живота – наем, вода, ток
- банката поддържа сметката на символична цена.

	<p>Петер</p> <p>Работодателят на Петер всеки месец превежда заплатата му по неговата сметка. За поддържане на банковата сметка Петер плаща 5 евро всеки месец. Неговата сметка обаче му спестява време и пари. Той оценява факта, че не се грижи за разплащането на месечните сметки и няма нищо против да плаща таксата за сметката, защото разбира че като всяко предприятие насочено към печалба, банката трябва да покрие разходите си и да излезе на печалба. Освен това той работи като сервитьор не само защото харесва работата си, но и за да издържа семейството си и да спестява.</p>
	<p>Ян</p> <p>Ян вярва, че банките ограбват хората и той не ползва банкови услуги. Докато работеше той получаваше заплатата си на ръка, а сега получава помощите за безработен от пощенския офис. Той не знае за какво харчи парите си, но в края на месеца той няма нищо. Харесва му когато брат му плаща с картата си и на него не му се налага да брои монетите си. Той се радва, че банките не печелят на негов гръб. Често му се случва да му откраднат парите в автобуса и за да изкара месеца често заема пари от приятели. Въпреки това той няма намерение да си открие банкова сметка.</p>



## ВЪПРОС

Директен дебит:

- α) Не ни харесва да плащаме и затова не плащаме редовно.
- β) Плащаме редовно и автоматично от разплащателната сметка
- χ) Не си плащаме сметките докато не ни спрат тока или водата
- δ) Плащаме, но само след като са ни спрели тока.

## Плащане с дебитна карта "пластмасови пари"

- на дебитната карта можеш да теглиш хартиени пари навсякъде по света (от банкомат)
- това е най-безопасният начин да съхранявате парите си – дори и някой да открадне картата ви, той трябва да знае кода (ПИН-а), за да може да я използва.
- можете да плащате за стоки или услуги чрез постерминал в големите магазини, някои от тях дори безконтактни
- най-широко разпространената дебитна карта дава достъп до парите от разплащателната сметка и картодържателят използва само средствата, с които разполага в нея.

	<p><b>Петер</b></p> <p>Петер притежава кредитна карта. Благодарение на тази карта той може да плаща в магазините и не се нуждае от пари в брой. Банката му е дала възможност и за овърдрафт – което му дава възможност да тегли/харчи повече пари от наличните в сметката и не му се налага да кандидатства за заем когато се нуждае от малки суми.</p>
	<p><b>Ян</b></p> <p>Ян няма банкова сметка нито пък кредитна карта. Той плаща всичко в брой и като джентълмен винаги оставя бакшиши. Често му се случва в магазините да не му върнат ресто защото нямат дребни. Понякога магазинерите пък нямат да върнат ресто– питат за монети и ако нямаш да им дадеш – ти изсипват една шепа с дребни. Макар, че знае, че в банките има специални обменни машини и услуги, Ян не иска да плати за тях.</p>

## ВЪПРОС

Дебитната карта е:



- а) Най-опасния начин да държиш парите си.
- б) Най-безопасния начин да държиш парите си.
- в) Най-евтиния начин да държиш парите си.
- г) Най-непрактичния начин да държиш парите си.





## Интернет банкиране- сметка в интернет<sup>7</sup>

- осигурява използване на сметката от дома или от всяко друго място – трансфери, директен дебит, плащания
- предлага запис на всички направени плащания от и към сметката, спестява време и пари
- на лесния и евтин начин за банкиране
- няма нужда от специални програми и приложения, необходим е само достъп до интернет.

	<p><b>Петер</b> Петер използва интернет банкиране за да провери своите приходи и разходи. Благодарение на това той може да проследи всяко плащане и така може да види за какво харчи парите си и от какво може да спести. Освен това има и директно плащане на тока през сметката.</p>
	<p><b>Ян</b> Ян плаща всички сметки в брой. Той няма никаква представа колко плаща нито пък пази разписките от направените плащания. Използва компютъра си само да играе компютърни игри.</p>

### Въпрос

Интернет банкирането е:



- Най-евтиният и лесен начин за банкиране;
- Най-новия и готин начин за пазаруване;
- Най-евтиния начин за обучение
- Най-простия и напредничав опит за зареждане.

<sup>7</sup> Източник: Nadácia Slovenskej sporiteľne. Training bank. 2012. Available at: <http://www.nadaciaslsp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>

## Спестовна сметка „гъвкава касичка“

Това е комбинация между разплащателна сметка и начин за спестяване на пари за ограничен период от време.

- тя предлага по-високи лихви върху спестените пари (както срочните депозити).
- парите по сметката са достъпни по всяко време, стига да са налични.

	<p><b>Петер</b></p> <p>Петер все още няма спестовна сметка. Все пак той е открил сметка на името на сина си. Той иска сина му да отиде един ден в университет, както и да му осигури по-добро бъдеще. Затова той внася дохода си от бакшиши по сметката на момчето. Той установи също, че лихвата по сметката всеки месец е около 30 евро. Той иска да има пари, за да подготвен за „черни дни“.</p>
	<p><b>Ян</b></p> <p>Ян не спестяваше дори когато ходеше на работа. Когато имаше добър месец той можеше да си докара около 1000 евро, но харчеше всичките пари за забавления. Понякога спестяваше по някоя банкнота в гардероба си, но ги харчеше защото не си даваше сметка, че добрите времена може да свършат и той ще има нужда от тях. Сега тези пари щяха да са му много полезни защото няма никакъв доход.</p>

### Въпрос



Защо е добре да спестяваш пари?

- Добре е за медитация.
- Използваме ги при нужда и може да ги инвестираме с цел печалба.
- Така караме баба и дядо да ни дават по-вече пари в брой.
- Подпомага дидактическите, моторните и вербални умения на възрастните.



## Срочен депозит „дългосрочна касичка“

- сметка за определен период от време
- лихвата не се променя през срока на договора
- Не можеш да разполагаш с парите си .

	<p><b>Петер</b></p> <p>Петер получи част от наследството на своя дядо – 1000 евро. Той не знаеше какво да направи с тях. Реши, че ще спести парите в срочен депозит за една година и ако всичко е наред ще ги използва, за да отиде на море следващата година. След една година като видя колко пари е натрупал се отказа от идеята за почивка на морето и реши да вложи парите в дългосрочен депозит, който би му гарантирал дори по-висока лихва.</p>
	<p><b>Ян</b></p> <p>Ян се подиграваше на Петер като разбра, че банката му плаща само 40 евро лихва. Той даде своята част от наследството на най-добрия си приятел, който искаше да започне собствен бизнес. Той му обеща, че за една година ще удвои парите. За съжаление бизнесът на приятеля му не беше толкова успешен. Ян му предложи да му върне не удвоената сума като беше обещал, а само това което е заел. Обаче приятелят му нямаше никакви пари и му каза, че Ян не може да докаже, че му е заел пари, нещо което не би се случило, ако си беше държал парите в банка.</p>

### ВЪПРОС


Лихвата на депозита не е като лихвата на разплащателната и спестовната сметка:

- Тайна е за определен период от време
- Остава еднаква през цялото време
- Не е валидна извън България

## Приложение към упражнение 3F<sup>8</sup>

### Кредитната карта „заем в твоя джоб“

- тази карта можеш да плащаш и да теглиш пари, които не са твои.
- тя има своите предимства, също като дебитната карта.
- банката ще ти определи дневен лимит както и кредитен лимит.
- за определен период ти може да използваш този „заем в джоба“ безплатно, но след това трябва да започнеш да плащаш лихва върху заетите пари
- кредитна карта може също така да ти донесе много намаления и бонуси

	<p><b>Петер</b></p> <p>Петер отказа да си направи кредитна карта няколко пъти, макар че знае, че няма какво да изгуби. Той просто не се нуждае от краткосрочен заем, но ако имаше нужда щеше да се възползва от потребителски кредит, който му предлага повече ползи.</p>
	<p><b>Ян</b></p> <p>Ян получи кредитна карта, която му даваше право на краткосрочен кредит в размер на 2000 евро. Картата му беше предложена от магазин за електроника, където той можеше да я използва. Той си купи телевизор. След месец получи предупреждение. Опитаха се да му обяснят, че ако няма достатъчно пари за телевизор е по-добре да вземе потребителски кредит. Кредитната карта е добро решение само в случаите когато можете да върнете парите в кратки срокове.</p>

### ВЪПРОС

Парите в кредитната карта са обвързани с лихва:

- α) Само, ако се използват заедно с ваучъри
- β) След известно време, когато клиентът не е в състояние да върне парите на банката
- χ) Само в случай, че клиентът е използвал парите, за да изплати заема на най-добрия си приятел от училище.
- δ) Само в случай, че клиентът декларира, че е използвал парите за полезни неща.

<sup>8</sup> Източник: Nadácia Slovenskej sporiteľne. Training bank. 2012. Available at: <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>





## Лихва „парите правят пари“

- това е цената на парите

Най-често се определя като процент за година

Лихвеният процент зависи от лихвите определени от централната банка

За заемите това е количеството, което плаща на банката

 A photograph of a man with a beard and short hair, smiling, with a blue pushpin at the top.	<p><b>Петер</b></p> <p>Петер си дава сметка, че неговите пари си стоят в банката. Той знае, че банката дава парите му на други хора срещу определена лихва и така печели. Този процес не носи риск за парите му. Той получава лихва срещу парите си (все едно е дал заем на банката).</p>
 A photograph of a man with messy hair, looking thoughtful, with a red pushpin at the top.	<p><b>Ян</b></p> <p>Ян не разбира хората, които доверяват парите си на банка. Той сам си харчи парите и има теория да не подкрепя банка, която ще прави пари на негов гръб. Той не си дава сметка, че той също може да спечели пари от банката. На неговата възраст той си дава сметка, че 200 е по-малко от 201, но не може да разбере, че някой може да печели от неговите пари без да го ощети, дори напротив- той също да печели</p>

### ВЪПРОС

Най-често лихвата се изразява в:

- Литри
- Метри
- Проценти
- Килограми

## Кредит или „заем за това, което искаш“

- става дума за заемане на пари за определен период от време
- клиентът трябва да върне парите с договорената лихва изчислена за целия период. – в случай, че ви трябват повече пари трябва да имате поръчител, за да гарантира изплащането на кредита. Това означава, че ако кредитополучателят не може да си плаща кредита – поръчителят ще го направи вместо него.
- понякога кредитът е гарантиран с нещо – ако е бизнес кредит за закупуване на оборудване- самото оборудване може да е гаранция. Това означава, че ако някой не може да си плаща заема, банката може да вземе това, което е купил с парите, да го продаде и да си върне парите.

	<p><b>Петер</b></p> <p>Петер не се е нуждаел от заем досега. Той се задоволява с парите, които има и които изкарва с труда си. Той има малко пари в сметката си, но се страхува да ги даде като заем на някого. Не иска да повтаря грешката на брат си, който е заел 1000 евро на свой приятел, който така и не му ги върнал. От банката са му казали, че благодарение своя редовен доход, той не би имал никакъв проблем да вземе заем.</p>
	<p><b>Ян</b></p> <p>Ян искаше да изтегли кредит от банката няколко месеца след като остана без работа, но от там му казаха, че това е невъзможно защото той е рисков клиент – няма доход, няма собственост и те не могат да бъдат сигурни, че той ще е в състояние да си плаща кредита редовно. Затова той взе кредит от една фирма за кредити като помоли баба си да му стане гарант, обаче лихвата, която трябва да плати е много по-голяма отколкото в банката.</p>





RAZVOJNO  
IZOBRAŽEVALNI  
CENTER NOVO MESTO



UNIVERSITY OF PIRAEUS  
RESEARCH CENTER



hesed  
health and social development  
appeals to collective practices



ΤΕΧΝΙΚΗ  
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ  
Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης

Action

