

Թեմա 6: ՊԱՐՏՔԵՐԻ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒՄ

Ողջույն, ֆինանսական կրթության դասընթացի շրջանակներում այսօր խոսելու ենք պարտքերի կառավարման մասին:

Պարտքը ֆինանսական պարտավորություն է, որն առաջանում է, երբ կողմերից մեկը մյուսից ստանում է գումար, ապրանք կամ ծառայություն՝ ավելի ուշ մարելու կամ վերադարձնելու խոստումով: Պարտք տվողին անվանում են պարտատեր, իսկ պարտք վերցնողին՝ պարտապան: Հատկանշական է, որ պարտք կարող ենք վերցնել ինչպես ֆորմալ աղբյուրներից՝ բանկեր, վարկային կազմակերպություններ, այնպես էլ ոչ ֆորմալ աղբյուրներից՝ հարազատներ, բարեկամներ, ընկերներ և այլն:

Անհատների մոտ պարտք գոյանում է այն դեպքում, երբ ծախսերն ավելին են, քան եկամուտները: Օրինակ, եթե ցանկանում եք կամ պետք է հիմա ծախս կատարեք, սակայն եկամուտը հետո եք ստանալու, պարտքը կարող է օգնել ձեզ: Սովորաբար, նման դեպքերում գումարն օգտագործվում է բնակարան, մեքենա և այլ թանկարժեք ապրանքներ գնելու համար, քանի որ ձեռքի տակ առկա գումարը չի բավարարում: Հնարավոր է նաև, որ պարտք վերցվի կրթության ստացման, անհետաձգելի ծախսերի իրականացման համար, օրինակ, բժշկական ծախսը, կամ ներդրումների իրականացման նպատակով, երբ գումարը ծախսվում է բիզնեսի հիմնադրման կամ ընդլայնման համար:

Նշված հանգամանքներից յուրաքանչյուրի դեպքում կարող են լինել պարտքի ձևավորման տարբեր աղբյուրներ: Օրինակ՝ բնակարանի ձեռքբերման համար բանկերն առաջարկում են հիփոթեքային վարկ, մեքենայի ձեռքբերման համար՝ ավտովարկ, ընթացիկ ծախսերը հոգալու համար՝ սպառողական վարկ, բիզնեսի ֆինանսավորման համար՝ առևտրային կամ բիզնես վարկեր: Բացի վարկից հնարավոր ֆինանսավորման աղբյուր կարող է լինել նաև փոխառությունը՝ ժամանակավոր պարտքով գումար վերցնելը:

Ձեռնարկատիրական գործունեության դեպքում «պարտք» տերմինի փոխարեն օգտագործում ենք «պարտավորությունը», ինչը բովանդակային տեսանկյունից նույնն է, ինչ պարտքը:

Դիցուք մեզ՝ որպես բիզնես, անհրաժեշտ է պարտք վերցնել: Որտեղի՞ց և ինչպե՞ս կարող ենք դա անել, դիտարկե՛նք մի քանի տարբերակ:

Առաջինը, ինչը հնարավոր է, որ անցնի ձեր մտքով, **ծանոթից պարտք վերցնելն է**

Ինչպես ցանկացած այլ տարբերակ, այս մեկը նույնպես ունի առավելություններ և թերություններ:

Առավելությունն այն է, որ գումարը կարող ենք ստանալ արագ, երբեմն՝ անվճար և առանց թղթաբանության: Թույլ կողմերը, ցավոք, գերակշռում են: Նախ, հնարավոր է, որ մեր կարիքները բավարարվեն մասնակի, հատկապես, երբ խոսքը մեծ գումարների մասին է: Բացի այդ, ոչ ֆորմալ հարաբերությունները չեն կարգավորվում օրենքով: Հնարավոր է, որ գումարի դիմաց ձեզնից պահանջեն չափազանց բարձր տոկոսավճարներ: Եվ, վերջապես, ինչը պակաս կարևոր չէ, այս դեպքում կա անձնական հարաբերությունների վատթարացման ռիսկ:

Երկրորդ տարբերակը փոխառություն վերցնելն է:

Ի՞նչ է փոխառությունը: Սա որոշակի ժամանակահատվածի համար փոխառված գումարն է, որը պետք է մաս-մաս կամ ամբողջությամբ հետ վերադարձվի փոխատուին: Փոխառություն կարող են տրամադրել բիզնեսի զարգացումը որպես առաքելություն որդեգրած տեղական և միջազգային կազմակերպությունները, բիզնեսի աջակցման պետական կառույցները և/կամ անհատները:

Կրկին դիտարկենք առավելություններն ու թերի կողմերը:

Առավելություններից նշենք այն, որ

- Փոխառության դեպքում չկան տոկոսներ. մարվում է այնքան գումար, որքան տրամադրվել է:
- Փոխառություն վերցնելու գործընթացը համեմատաբար հեշտ է և արագ:
- Քանի որ փոխատուն ինքն էլ շահագրգռված է բիզնեսի հաջողությամբ, ուստի հնարավոր է, որ ձեզ տրամադրվի նաև անվճար խորհրդատվության:

Թույլ կողմերից առանձնացնենք այն, որ ինչպես և ծանոթից պարտք վերցնելու դեպքում, այստեղ նույնպես հնարավոր է կարիքների մասնակի բավարարում: Բացի այդ, այս ոլորտը մասնակի է կարգավորվում օրենքով:

Որպես պարտք վերցնելու հաջորդ տարբերակ առանձնացրել ենք **լիզինգը**:

Լիզինգը գույքի ձեռքբերումն է պայմանագրով նախատեսված վճարի դիմաց: Ֆինանսական լիզինգի պարագայում որոշակի պայմաններով և ժամկետով գույքը փոխանցվում է ձեզ՝ հետագայում գույքի գնման իրավունքով:

Այսպես, օրինակ, ձեզ անհրաժեշտ է որևէ սարքավորում գնել, բայց ֆինանսական միջոցները բավարար չեն: Այդ դեպքում դուք դիմում եք բանկին, որը գումար է տրամադրում ձեզ կոնկրետ նպատակով, մեր դեպքում՝ սարքավորման ձեռքբերման համար: Այսպիսով դուք կարողանում եք գնել սարքավորումը և օգտագործել այն, բայց քանի դեռ չեք մարել բանկից վերցված ամբողջ գումարը, սարքավորումը համարվելու է բանկի սեփականությունը:

Ի՞նչ առավելություններ ունի լիզինգը:

- Նախ, ի տարբերություն սովորական վարձակալության՝ ձեռք բերվող գույքը դառնում է կազմակերպության սեփականությունը:
- Լիզինգը տալիս է բիզնես վարելու ճկունություն. ձեռնարկատերն ինքն է ընտրում այն միջոցը, որն առավելագույն չափով կհամապատասխանի իր տեխնոլոգիական առաջնահերթություններին:
- Բացի այդ, գործում են երկարաժամկետ մարման պայմաններ, ինչը հնարավորություն է տալիս տեխնիկան ունենալ այս պահին, սակայն դրա արժեքը վճարել մաս-մաս՝ ավելի երկար ժամանակահատվածում:
- Ոլորտը կարգավորվում է օրենքով, այնպես որ ձեր իրավունքները պաշտպանված են:

Թույլ կողմերից նշենք այն, որ

- Լիզինգի պարագայում ունենալու եք ամսական պարտադիր վճարում՝ անկախ նրանից, թե տարվա մեջ քանի ամիս կամ որ սեզոնին է օգտագործվում սարքավորումը կամ տեխնիկան, դե իսկ ամսական վճարումները բավականին մեծ են:
- Այստեղ ունենք անվճարունակության, արդյունքում՝ սեփականության իրավունքի կորստի ռիսկ:
- Հայաստանում առաջարկների ընտրությունը սահմանափակ է և կախված է նրանից, թե որ դիլերների հետ է աշխատում բանկը կամ լիզինգային ընկերությունը: