

СЕМЕЙНЫЙ ФИНАНСИСТ

Всё о банковских картах

КАК ПОЯВИЛИСЬ
ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ И
КАК ОНИ РАБОТАЮТ > С. 2

ФИНАНСОВАЯ АПТЕЧКА

Назовите ваш ПИН-код

КОГДА ТВОЯ
БАНКОВСКАЯ КАРТА
В ОПАСНОСТИ > С. 10

ФИНАНСОВОЕ ГТО

От идеи до бизнеса

СОСТАВЬ СВОЙ
БИЗНЕС-ПЛАН
> С. 16

УЧИМСЯ БЫТЬ ВЗРОСЛЫМИ

ВЛФФИНИК

№14

детский выпуск журнала «Ваши личные финансы»

Дерзай и пробуй!

ЧТО НУЖНО
ДЛЯ УСПЕШНОГО
СТАРТАПА

С. 14



Банковские карты от а до я

Ты уже знаешь, что деньги бывают бумажными (банкноты) и металлическими (монеты) — вместе их называют наличными деньгами. Обычно наличные хранят в кошельках или карманах. А те, у кого получилось накопить много денег, складывают их в специальные шкафы — сейфы — для защиты от ограблений. Но деньги можно хранить и на карте. Сегодня мы поговорим о том, как ты можешь сам пользоваться банковскими картами!



Материал подойдет для разбора на уроках окружающего мира и классных часах.

ОТКУДА ВЗЯЛИСЬ БАНКОВСКИЕ КАРТЫ?

Деньги всегда были желанной добычей для разбойников. Банкноты или монеты удобно отобрать на улице, угрожая силой или оружием. Или вынести из дома в отсутствие хозяев. Чтобы защитить свои сбережения от злоумышленников, люди придумали не только сейфы, но и целые организации — банки. Деньги можно было сдать в банк, там с ними точно ничего не случится, ведь банковская охрана работает и днем, и ночью.

При обращении в банк каждый клиент получал специальный код из цифр — счет. По нему банк отличает его деньги от денег других клиентов. Владелец счета мог положить на него деньги для хра-

нения, а мог снять их — забрать из банка часть денег или всю сумму сразу.

Банки не только хранили деньги, но также помогали людям продавать и покупать. Например, если человек покупал дом, он мог рассчитываться не наличными, а выписать продавцу специальный документ — чек на сумму покупки. Продавец приносил чек в банк и тот переводил указанную сумму со счета покупателя на счет продавца дома. Такая форма расчета была безопаснее: ни продавцу, ни покупателю не нужно было носить с собой крупные суммы денег. Это защищало от грабежей. Такой метод расчета называется безналичным — то есть без использования монет и банкнот.

А ПРИЧЕМ ЗДЕСЬ СОВРЕМЕННЫЕ КАРТОЧКИ?

Все просто. Карточки пришли на смену чекам. Раньше владелец счета при покупке выписывал чек. Сегодня чтобы снять деньги со своего счета и перевести их продавцу, покупатель использует банковскую карточку. С ее помощью удобно не только покупать что-то дорогое (дом, машину или квартиру), но и совершать обычные покупки: приобретать одежду, еду, книги или игрушки. Карточка также позволяет делать заказы в интернете, рассчитываться за проезд и даже переводить безналичные деньги на карту другому человеку. А еще карточка дает возможность быстро проверить, сколько денег у тебя на счете. Кроме того, некоторые виды карт дают право на бонусы: можно получать скидки на определенные товары и услуги. В общем, карточка гораздо удобнее, чем бумажные чеки.

7+

Детям разрешается: с какого возраста можно заводить банковскую карту **2 стр.**

Как работает кредит и почему нужно обязательно его вернуть банку **6 стр.**

11+

Никогда и никому — какие данные о банковской карте надо держать в секрете **10 стр.**

Попробовали — получилось! Примеры удачных стартапов **10 стр.**

14+

Как воплотить бизнес-идею в жизнь? **16 стр.**

Приумножение — лучшее сбережение: финансовые инструменты для получения дохода **20 стр.**

Детский журнал
«ВЛФиник» №14

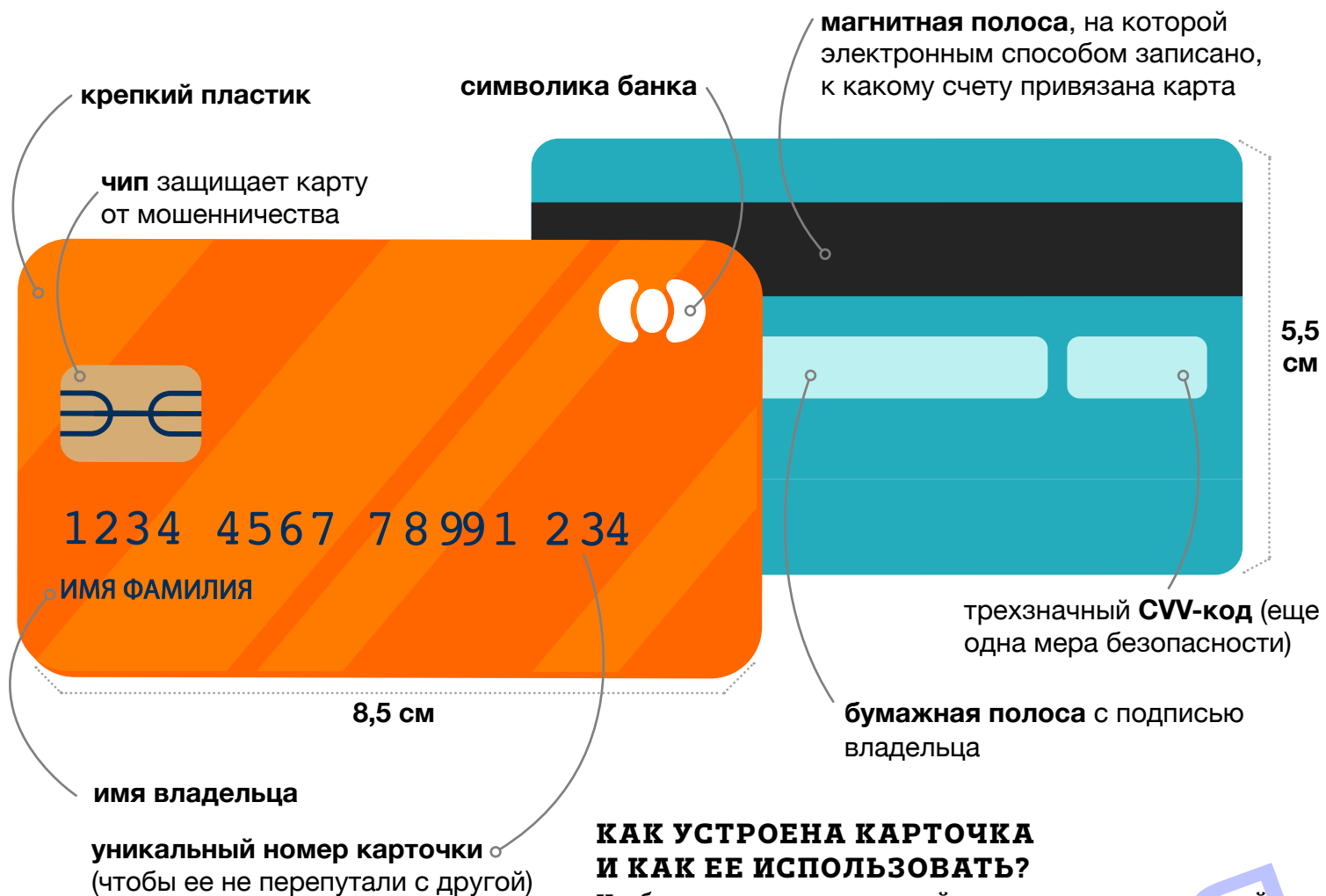
Сайт: vlfm.ru
E-mail: info@vlfm.ru
Тел.: (3822) 716-797, 716-787
Адрес редакции: 634029, г. Томск,
ул. Гоголя, 15, оф. 401

Главный редактор:
Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Дизайн-макет, верстка:
Максим Ваганов

Редакция: Юлия Соловей,
Елена Реутова, Марина Сенинг,
Катерина Маас, Дария Землянова,
Константин Фролов, Тимофей Занин,
Анна Ярославцева, Дарья Русанова,
Татьяна Боровская, Илья Петров,
Екатерина Криволапова

Издатель: Некоммерческое
партнерство по развитию финансовой
культуры «Финансы Коммуникации
Информация», 634029, г. Томск,
ул. Белинского, 15, оф. 201

Тираж: 20 000 экз.



КАК УСТРОЕНА КАРТОЧКА И КАК ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ?

Чтобы пользоваться карточкой, нужно знать специальный пароль из цифр — ПИН-код. Как и в фильмах про шпионов, пароль нужен для того, чтобы банк (а его задача — охранять ваш счет) был уверен, что вашей банковской картой пользуетесь именно вы, а не посторонний человек.

Для чего нужен ПИН-код? Когда мы рассчитываемся картой в магазине, ее подключают к специальному терминалу. Владелец карты набирает на клавиатуре терминала ПИН-код, и стоимость покупки автоматически переводится с его счета на счет магазина. Если в магазине нет терминала, то придется рассчитываться наличными. Впрочем, сейчас такое оборудование есть практически везде.

Чтобы всегда быть в курсе, сколько денег на счете карточки, необходимо установить на телефон специальное приложение. И тут опять же понадобится ПИН-код. Проверить баланс можно и с помощью банкомата. Они встречаются на каждом углу. Карточка вставляется в банкомат через специальное отверстие, и информация о счете появляется на экране. А еще с помощью банкомата можно снимать деньги со своего счета: выбираешь операцию «Снять наличные», набираешь нужную сумму на клавиатуре, и банкомат выдает тебе банкноты. При обращении к банкомату тоже обязательно нужно вводить ПИН-код. Его нужно знать наизусть — как таблицу умножения.

ХОЧУ СЕБЕ КАРТОЧКУ, НО Я ЕЩЕ РЕБЕНОК. ЭТО ВОЗМОЖНО?

Да. Если тебе больше шести лет, можешь попросить родителей помочь завести собственную карточку. Но есть нюанс. Чтобы полноценно пользоваться карточкой, необходимо открывать в банке счет. А для этого нужен паспорт, который выдают только в 14 лет. Но завести собственную карточку можно и до этого возраста. Многие банки будут готовы по заявлению твоих родителей выпустить так называемую детскую карту. Она будет оформлена на тебя, а счет в банке — на твоих родителей.

С такой картой ты сможешь совершать покупки, переводы, принимать деньги. Но имей в виду: вся информация о том, сколько денег и на что ты потратил, будет доступна родителям. Они смогут отслеживать это в своем приложении. Также взрослые смогут накладывать ограничения на функции твоей карты. Например, запретить тратить больше определенной суммы в день.

Попробуй поговорить с родителями по-взрослому. Объясни, что если у тебя будет банковская карта, им не придется расспрашивать, куда делись карманные деньги. Чтобы завести тебе детскую карточку, родителям не понадобится много времени. Достаточно один раз прийти в банк, написать заявление, предоставить свой паспорт и твое свидетельство о рождении.

С 14 лет можно и заводить счет, и пользоваться картой без ограничений. Но помощь взрослых все равно понадобится. По закону они должны написать заявление, что согласны на то, чтобы ребенку завели счет и выдали карту, а также что не возражают против передачи личных данных ребенка банку. При открытии счета и заведении карты понадобится и твой паспорт, и паспорт твоих родителей. Но контролировать, что происходит на твоём счете, как это было с детской картой, родители уже не смогут.

ФАКТ

На введение ПИН-кода банкомат дает три попытки. Если три раза неправильно набрать ПИН-код, карта заблокируется.

А ЕСЛИ Я ПОТЕРЯЮ КАРТУ ИЛИ У МЕНЯ ЕЕ ОТБЕРУТ ХУЛИГАНЫ?

Если такая неприятность случится, деньги на карте ты сможешь сохранить. Для этого достаточно связаться с банком по телефону и заблокировать карточку — разорвать ее связь со счетом. И тогда она перестанет быть инструментом управления деньгами и превратится просто в кусок пластмассы. А тебе банк сделает новую. Если вдруг ты потерял родительскую карточку, как можно скорее сообщи об этом родителям — только владелец может заблокировать карту. Если же ты потерял свою карточку, можешь заблокировать ее лично. Для этого нужно либо позвонить в банк по телефону (номер легко найти в интернете), либо воспользоваться приложением банка на телефоне.

Если карточку отняли хулиганы, главное — не выдать им ПИН-код карты. И при первой же возможности опять же заблокировать карту. Помнить и хранить ПИН-код от карты в тайне — это главное условие безопасности денег. ПИН-код нужно хранить в тайне не только от хулиганов, но вообще от всех. Если кто-то звонит тебе по телефону, говорит, что из банка, и просит назвать ПИН-код карты или код из СМС-сообщения (например, для сверки информации), знай: это мошенники. И ПИН-код им выдавать ни в коем случае нельзя.

СЛОВАРИК

ПИН-код банковской карты — это секретный код, состоящий из цифр. Он служит ключом доступа к деньгам на счете, привязанном к карте. По ПИН-коду происходит идентификация владельца карты. Например, когда ты хочешь снять в банкомате деньги, ты вставляешь в него карту, после чего он сразу просит ввести ПИН-код. Так банкомат понимает, что это действительно владелец карты и выдает деньги со счета, привязанного к ней.

Когда денег не хватает

Что делать, если что-то купить нужно срочно, а денег на покупку не хватает? Часто в таких случаях необходимую сумму просят в долг у родственников или друзей. И дают обещание — вернуть деньги через какое-то время. Но иногда нужна настолько большая сумма, что взять ее у знакомых не получается. Тогда люди могут взять деньги в долг у банка — это называется кредит. Какими бывают кредиты? По каким правилам их выдают и всегда ли их нужно возвращать?

КОГДА ПОЯВИЛИСЬ КРЕДИТЫ?

Люди брали друг у друга в долг еще до того, как придумали деньги. Например, один охотник добыл много добычи, а другой не добыл вообще ничего. Чтобы его семья не умерла с голоду, он мог попросить мяса у более успешного товарища и пообещать вернуть, например, через месяц. Операция оказывалась интересна обеим сторонам: неудачливый охотник получал возможность не умереть с голоду, а удачливый — уберечь свои излишки добычи, ведь она могла испортиться.

Если неудачливый охотник через месяц поправлял свои дела и честно выполнял договоренности, то такая операция шла на пользу всем. В некоторых случаях хозяин излишков пищи делился своей добычей «с накруткой»: не просто так, а за обещание вернуть чуть больше, чем у него взяли. Охотник-неудачник соглашался. Это лучше, чем погибнуть от голода.

Потом люди придумали деньги. И стали брать их в долг друг у друга, используя такие же принципы, как с едой. Иногда просто так, иногда «с накруткой». Известно, что денежно-кредитные отношения между людьми были распространены в Месопотамии, Древней Греции и Древнем Риме — странах, существовавших несколько тысяч лет назад. Там же появились банки — учреждения, которые стали заниматься в том числе и выдачей кредитов. В России первая такая организация появилась в Пскове в 1665 году.

В ДОЛГ У БАНКА ИЛИ У ЗНАКОМОГО?

В банке можно получить в долг больше денег, чем у человека. С другом или родственником можно легко договориться о том, чтобы одолжить у него, например, 500 рублей под обещание вернуть их через месяц. Найти человека, готового дать тебе в долг, например, 15 000 рублей уже сложнее. А получить у знакомого средства, которых хватит для совершения по-настоящему

крупных приобретений (квартиры, машины) практически невозможно.

И здесь на помощь приходят банки. Они могут выдать в кредит практически любую сумму. И дают возможность возвращать ее частями. Например, банк может дать вам в кредит 15 000 рублей и разрешит вернуть всю сумму не за один раз, а ежемесячно платить по 1 000 рублей до тех пор, пока долг не будет закрыт. Это гораздо удобнее.



Материал подойдет для разбора на уроках окружающего мира и классных часах.



ТРИ БАНКОВСКИХ СЛОВА

Тому, кто хочет взять кредит в банке, придется выучить несколько терминов. Главных слов всего три. Итак, запоминаем! Первое — заемщик. Так называют человека, который взял кредит. Второе — заемные средства, это сумма, которую вы берете в долг. Третье — банковский процент. Тут чуть сложнее. С точки зрения банка выдача вам кредита является услугой. Ее стоимость банк рассчитывает по специальной формуле.

Для примера возьмем уже знакомую ситуацию: вы взяли в кредит 15 000 рублей. Выдавая вам деньги, банк обязательно укажет в договоре срок, к которому вы должны вернуть долг. Предположим, через год. Помимо этого укажет в договоре банковскую ставку, например, 10 %. Общую сумму, которую вы заплатите банку, легко посчитать. Процент — это сотая доля числа. Чтобы узнать, сколько составляет 1 % от 15 тысяч рублей, нужно разделить 15 000 на 100 (15 000 руб. : 100 = 150 руб.). Итак, 1 % от суммы нашего займа составляет 150 рублей. Но у нас таких процентов 10, так как ставка по кредиту равна 10 %. Считаем: 150 руб. * 10 = 1 500 рублей — именно столько мы заплатим

банку за пользование его деньгами. Но это только проценты по кредиту, к которым нужно добавить саму сумму займа: 1 500 руб. + 15 000 руб. = 16 500 руб. — столько мы должны вернуть банку всего.

ОТ МАШИНКИ ДО МАШИНЫ

Кредиты отличаются по срокам и целям. Бывают краткосрочными — от года до пяти лет, и долгосрочными — некоторые можно возвращать десятилетиями, например ипотечный кредит.

От целей кредита зависят его сроки и процентная ставка. Кредит, которым можно оплачивать что угодно, называется потребительским. Обычно он краткосрочный, но процентная ставка высокая — от 18 процентов в год. Ипотечные кредиты можно тратить только на покупку квартиры или дома. Кредит для покупки автомобиля так и называется — автокредит. Эти виды кредитов обычно долгосрочные, а проценты по ним ниже, чем по потребительским. А еще есть специальные кредиты для предпринимателей — на развитие бизнеса. Для них условия бывают очень разными. Часто это зависит от того, чем занимается предприятие.

ВЗЯТЬ И НЕ ВЕРНУТЬ — ТАК МОЖНО?

Выдавая кредит, банк обязательно заключает с клиентом официальный договор. В нем будет подробно написано, что произойдет, если заемщик откажется возвращать кредит. Наказания за это могут быть разные. Чаще всего банк начисляет штраф, а иногда может и поднять процентную ставку. Из-за просрочки заемщик будет платить больше. Если он вообще откажется возвращать деньги, банк обратится в суд. Судья прочитает кредитный договор и сразу поймет, что заемщик его нарушил, а значит, он не прав. Суд встанет на сторону банка и потребует вернуть долг. Если заемщик и после этого не будет платить, к нему придут судебные приставы. Их работа — следить за тем, чтобы люди выполняли решения суда. Сначала приставы предложат заемщику вернуть деньги по-хорошему. А если он откажется и на этот раз, то изымут (отберут) у него какое-нибудь ценное имущество. Его продадут, а вырученные деньги вернут банку.

У банка есть способы предотвратить невозврат кредита. Если он дает в долг большую сумму, то может поставить заемщику условие — привлечь поручителей, то есть людей, которые подтвердят, что вы порядочный человек и будете честно возвращать кредит. Поручителями по кредиту могут быть родственники или знакомые. Если заемщик откажется платить, банк будет требовать деньги с них.

Когда сумма займа очень крупная, банк может потребовать от заемщика залог — какое-нибудь имущество, которое прописывается в договоре как гарантия возврата кредита. С этого момента имущество находится в залоге у банка: заемщик может им пользоваться, но не может ни продать его, ни подарить кому-то. Пример — автокредит. Банк дает заемщику крупную сумму на покупку автомобиля. Заемщик покупает машину, ездит на ней, но при этом машина находится в залоге у банка. До тех пор, пока заемщик полностью не выплатит банку кредит. Если же он перестанет платить, банк просто заберет автомобиль, продаст его и вернет свои деньги.

7+

ФАКТ

Для оформления кредита нужен паспорт. Его выдают в 14 лет. То есть формально получить кредит в банке можно с 14 лет. Но на практике это невозможно. Закон разрешает банкам самостоятельно определять минимальный возраст заемщика. В большинстве банков кредиты выдают только людям, достигшим 18 лет. И то небольшие. На более крупную сумму можно рассчитывать только с 21 года или 23 лет.

Только моя банковская карта!

Банковская карта — это современный кошелек. Ею удобно рассчитываться, на ней можно держать сколько угодно денег. На первый взгляд кажется, что хранить деньги на банковской карте безопаснее, чем в обычном кошельке. Действительно, украсть деньги с карты сложнее, чем из обычного кошелька, но все-таки это возможно. Какие уловки используют для этого жулики и как на них не попасться? Запомни несколько простых правил.



1 НЕ ПРОИЗНОСИТЬ ПИН-КОД ВСЛУХ

Есть лишь три ситуации, в которых нужен ПИН-код — состоящий из цифр пароль от банковской карты:

- при использовании банкомата;
- для открытия приложения банка на телефоне;
- при расчете картой в магазине.

И всё! Любые другие ситуации, в которых тебя просят назвать ПИН-код, это ловушки мошенников.

Часто они пытаются вывести пароль, позвонив по телефону. Жулик может назваться сотрудником службы безопасности банка и напугать сообщением, что якобы кто-то крадет деньги с твоего счета. А чтобы это предотвратить, ему нужен твой ПИН-код. Причем срочно — прямо сейчас. «Еще две минуты и деньги уйдут с вашего счета!» — уверенно скажет жулик. А может и обрадовать: «Поздравляю, вы выиграли в банковскую лотерею много денег. Но чтобы их вам перевести, мне необходимо убедиться, что вы — это действительно вы. Для этого назовите ПИН-код от вашей карты». Многие верят.

У жуликов много разных историй-ловушек. Все их объединяет одно — просьба назвать ПИН-код. Настоящим сотрудникам банка спрашивать его у клиентов строго запрещено. Более того, по банковским правилам пароль от карты нужно хранить в тайне от всех людей. Без исключения. Его нельзя передавать ни друзьям, ни родственникам (включая маму с папой). Для надежности можно завести себе правило: никогда не произносить ПИН-код вслух. Если вы будете строго ему следовать, вывести у вас пароль по телефону будет невозможно.



Материал подойдет для разбора на уроках обществознания и классных часах.

2 ОСТОРОЖНЕЕ У БАНКОМАТА

Если жулику не удалось вывести ПИН-код обманом по телефону, он может пойти другим путем — попытается узнать ваш пароль, когда вы набираете его в банкомате. Злоумышленники предпочитают не просто подглядывать (хотя и так бывает), а использовать технику: прячут возле клавиатуры банкомата скрытую мини-камеру, которая снимает на видео или фото, какие цифры набирает человек. Другой вариант — прикрепить на клавиатуру банкомата специальную накладку или пленку, которая фиксирует цифры ПИН-кода. Есть и еще одна опасность: у банкомата вас может подкараулить преступник, который видел, что вы сняли деньги. Его, впрочем, будет интересовать не ПИН-код, а купюры.

Как обезопаситься? Во-первых, не пользоваться банкоматами в слишком людных (там проще подглядывать) и в совсем безлюдных (там выше риск ограбления) местах. Во-вторых, обращать внимание на любые странные элементы на банкомате. Если заметил странность, сообщите в банк. И в-третьих, закрывать рукой клавиатуру при наборе ПИН-кода, даже если рядом нет посторонних. Это убережет и от подглядывателей, и от скрытых камер.

3 ВНИМАТЕЛЬНЕЕ ПРИ РАСЧЕТЕ КАРТОЙ

Иногда не очень честными могут оказаться продавцы в магазинах, официанты или администраторы гостиниц. В общем те, кто принимает оплату. Они могут, например, подглядеть ПИН-код в момент расчета. Или попросить вас рассчитаться картой два раза под предлогом того, что с первой попытки оплата не прошла. А на самом деле просто взять с вас деньги дважды.

Бывают более изощренные методы. Продавец или официант может попросить вас передать ему карту, чтобы провести ее через терминал. Это может выглядеть как любезность, за которой скрывается обман. На самом деле продавец проведет карту не только через терминал, но и через специальное оборудование. Оно считывает с карты все данные: номер, CVV-код, имя и фамилию владельца. Это позволяет сделать нелегальную карту-двойник,

с помощью которой можно украсть деньги с вашего счета.

Что делать? Когда набираете ПИН-код в магазине, тоже прикрывайте терминал рукой. Если продавец утверждает, что оплата не прошла, попросите его выдать чек об отказе в операции. Это сразу вскроет обман. А давать свою карту в руки другому человеку вообще ни при каких обстоятельствах нельзя.

4 ПОКУПКА ОНЛАЙН? ПРИСМОТРИТЕСЬ К ПРОДАВЦУ

В интернете с ловушками жуликов можно столкнуться гораздо чаще, чем в обычных магазинах. Есть совсем уж примитивный способ обмана — деньги взять, а обещанный товар не отправить. В отличие от обычного магазина найти интернет-злоумышленника и призвать к ответу гораздо сложнее.

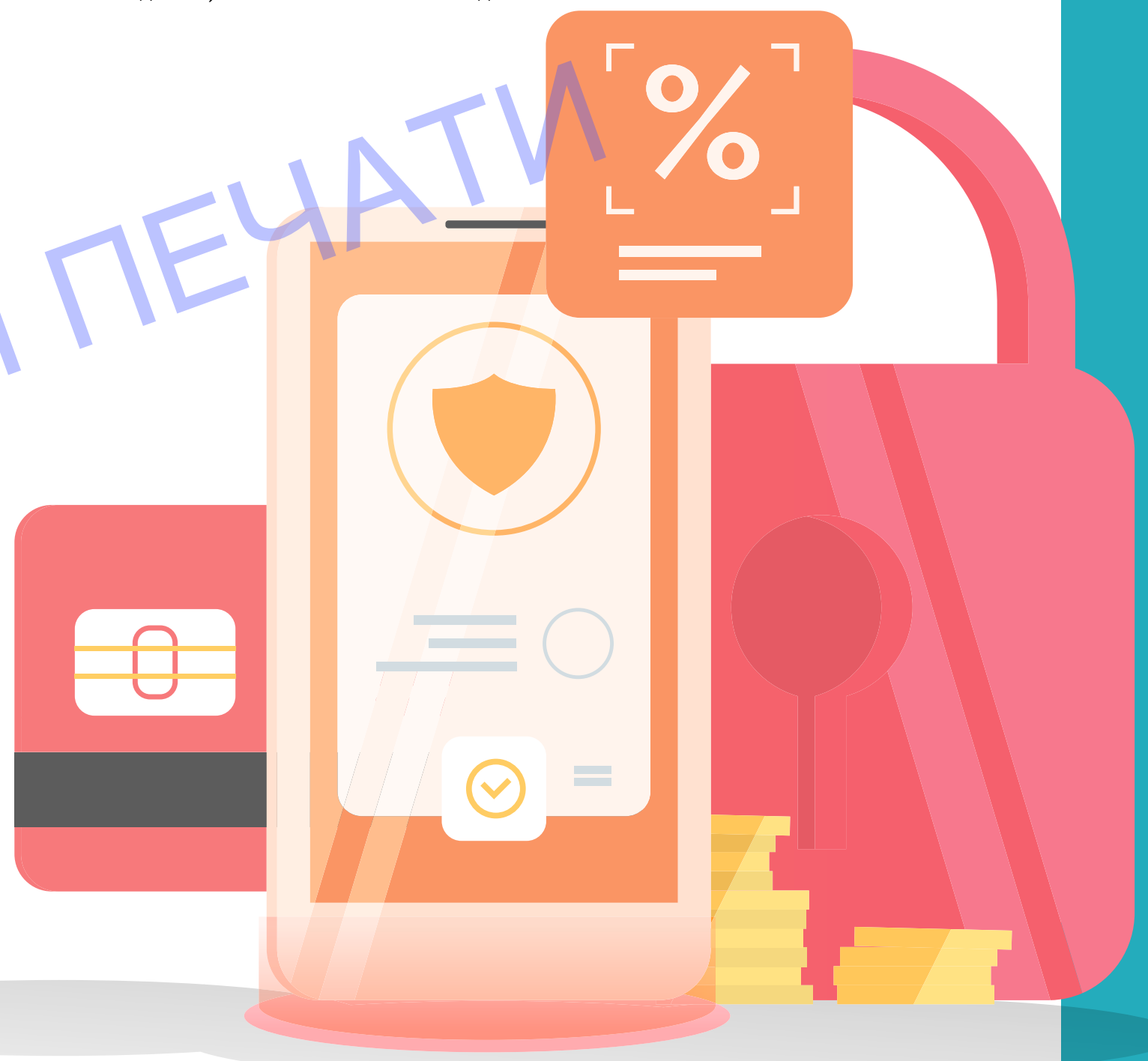
Мошенники из интернета могут попытаться вывести у вас ПИН-код во время продажи. Покупка в интернете всегда предполагает, что вы вводите в специальные формы данные карты: ее номер, срок действия и свою фамилию. Жулики могут добавить в эту анкету и окошко для ПИН-кода. Они рассчитывают, что кто-то не заметит подвоха. На самом деле для покупки в интернете ПИН-код не нужен! Если его попросили, будьте уверены — вас хотят обмануть.

Есть и более сложные способы. Например, данные карты, которые вы вводите при покупке, могут одновременно передаваться в систему, которая будет списывать с вас какую-либо сумму не один раз, а каждый месяц. Якобы с вашего согласия — вы ведь согласились с покупкой. Как правило, сумму ежемесячного списания специально делают небольшой — чтобы вы не заметили. Это лишь одна из многих схем обмана при покупках в интернете. Всех не перечислить, интернет-мошенники постоянно придумывают новые. Главное — их сложно поймать и наказать. Зачастую сетевые жулики, занимаясь обманом людей из России, сами живут в других странах. И местных законов не нарушают.

Покупая что-то в интернете, помни: передавая данные о своей карте сайту-продавцу, ты всегда рискуешь оказаться в ловушке. Как бы тебе ни хотелось побыстрее получить покупку, не торопись. Сначала изучи интернет-магазин.

Проверь раздел «Контакты». Если в нем указан только телефон и e-mail, а настоящего адреса (город, улица, номер дома и офиса) нет, это повод серьезно задуматься. Проверь, каким образом организован прием платежей. Если на сайте стоит онлайн-система известного банка (например, Сбербанк или Газпромбанк), это лучше, если малоизвестный сервис — хуже. И обязательно поищи в интернете отзывы. Нашел обвинения в мошенничестве? Поздравляем! Ты сорвался с крючка жулика.

А если мошенники вас все-таки перехитрили и украли ваши персональные данные, например ПИН-код? Сразу звоните в банк, сообщайте об этом и следуйте инструкциям сотрудника. Специалист сначала заблокирует карту, а потом расскажет вам, что нужно сделать, чтобы поменять ПИН-код.





МОЕ ДЕЛО

Новый бизнес на ура!

Стартапы могут придумать и запустить не только городские, но и деревенские дети. Влад Гурский живет в селе Мальково Тюменской области. Свой первый бизнес он создал в десять лет. Владу очень нравились танки: он любил играть на компьютере в World of tanks и коллекционировал модели игрушечных танчиков. Мальчик постоянно просил у родителей деньги на свое хобби. Однажды папа с мамой решили, что его коллекция и так слишком велика, и деньги на модельки давать перестали. Сначала Влад обиделся. А потом решил заработать деньги на увлечение самостоятельно.

10-летний бизнесмен придумал свою собственную игру World of tanks. Только не компьютерную, а настольную. Разработал правила, а в качестве фишек использовал свою коллекцию танчиков. Влад пригласил поиграть знакомых мальчишек. Но за допуск к игре юный предприниматель брал небольшую сумму. Чтобы мальчишкам не было обидно, большую часть денег Влад отдавал победителю игры — такими были правила. А небольшую часть оставлял себе: за отслеживание правил и использование своей танковой коллекции.

Мальчишкам игра понравилась, а Влад заработал свой первый капитал. Денег хватило и на новые игрушки, и на запуск еще одного стартапа. Влад увидел в местном магазине картонные игрушки в стиле компьютерной игры Minecraft. Он вложил свои деньги в покупку заготовок. Научился их клеить. И стал продавать по 50-200 рублей за штуку. Вскоре

Слово «стартап» в русском языке появилось недавно. Оно пришло из английского: to start up означает «стартовать» или «запускать». А на языке деловых людей так называют запуск бизнеса. Думаешь, стартап могут создать только взрослые серьезные люди? А вот и нет! Среди современных стартаперов есть и взрослые, и дети. Некоторым юным предпринимателям нет и десяти лет! Самое главное — придумать необычную и полезную идею. И набраться смелости ее реализовывать.

мальчик стал зарабатывать столько, что не успевал тратить. И тогда он поступил как взрослый успешный бизнесмен — занялся благотворительностью. Стал тратить деньги на помощь местному приюту для бездомных животных.

Сейчас Владу семнадцать. Свои детские бизнесы он закрыл. Теперь работает со взрослыми. Он заметил, что в его деревне любят рыбачить. А хорошей наживки для удочки в местных магазинах нет. И решил помочь рыбакам. Купил личинки породистых червяков, стал их выращивать и продавать в местные магазины, чтобы те в свою очередь перепродавали их местным рыбакам. Помимо нового бизнеса молодой человек тратит деньги на образование: оплачивает себе репетиторов. Влад хочет в будущем поступить в престижный университет на бизнес-специальность.

Стартап другого молодого предпринимателя Павла Дурова сейчас известен по всей России и за ее пределами. Ты слышал про социальную сеть vk.com? А может быть, даже зарегистрирован в ней? Павел Дуров — ее создатель. Сеть «ВКонтакте» появилась 14 лет назад, в 2006 году. Предпринимателю к тому моменту было всего 22 года.

Программировать Паша начал, еще когда учился в школе. Его отличали талант, лидерские качества, дерзость и гордый нрав. Однажды на уроке информатики он взломал компьютерную сеть школы. И вывел на все мониторы класса надпись, в которой высмеивал нелюбимых учителей. В школьные годы предпринимателем он стать не успел. Но запустил свой бизнес сразу после окончания университета. Создал вместе с братом Николаем социальную сеть «ВКонтакте». Она была одной из первых в России. И оказалась самой удобной для пользователей.

Проект быстро набрал популярность, и братья стали зарабатывать на рекламе. Но главным для Павла были даже не деньги. Он был увлечен своим делом, ему очень нравилось развивать свою идею — полезный сервис, который делал жизнь людей интереснее. В 2014 году братья Дуровы продали свою социальную сеть, уехали в другую страну и вложили заработанные деньги

в новый стартап. Возможно, ты тоже про него слышал — это мессенджер Telegram, который сейчас входит в число самых популярных не только в России, но и во всем мире. А Павел Дуров и его брат входят в число IT-предпринимателей, чьи идеи изменили мир. Они создали новую мировую моду, приучили людей общаться новым способом: обмениваться текстовыми сообщениями в социальных сетях и мессенджерах. Стартапы Павла развились в огромный успешный бизнес. Сейчас Павлу 36 лет. Его состояние — более миллиарда долларов.

Как видишь, запустить стартап может и студент, и школьник. Идеи для бизнеса могут быть совершенно разными, иногда даже смешными. Например, поисковая система Google запустилась (то есть была стартапом) в 1998 году. Ее основал Сергей Брин, русский по происхождению. Когда он начинал Google, то больше думал о том, чтобы сделать удобный поиск, чем о том, сколько денег он сможет на нем заработать. И не прогадал. Сейчас он тоже миллиардер.

Томский предприниматель Денис Штенгелов сначала торговал семечками, сухариками, подсолнечным маслом и конфетами. А в 2013 году накопил денег и потратил их на стартап — открыл сеть магазинов «Ярче». Теперь она известна всей стране. Твои родители наверняка регулярно покупают там продукты.

Инженер Дмитрий Зимин решил создать компанию, которая оказывала бы услуги связи. Она называлась «Билайн». Это было примерно 25 лет назад, когда сотовые телефоны еще только появились. Сейчас «Билайн» — одна из основных в нашей стране сотовых компаний. А когда она была стартапом, ее владелец не был уверен, что людям понравится его услуга.

Хочешь открыть свой стартап? Для этого необходимо не так уж много. Придумать полезную идею и рискнуть — потратить время на ее реализацию. Не уверен, что получится? Все равно попробуй! Если ничего не получится, ничего страшного. Бизнес — это не школа, здесь никто не поставит двойку и не будет ругать за неудачу. В конце концов, можно придумать другую идею и взяться за еще один стартап. Дерзай!

14+



Материал подойдет для разбора на уроках обществознания и классных часах.

От нуля до единицы: запуск собственного дела

Есть интересная идея, на которой вроде бы можно заработать? Хочешь попробовать себя в предпринимательстве, но не знаешь с чего начать? Начни с составления бизнес-плана! Это не так сложно, как кажется на первый взгляд. А главное — это интересно. Попробуем?

ЗАЧЕМ НУЖЕН ПЛАН?

Идет ли речь о строительстве огромного завода или о маленьком бизнесе по продаже самодельных игрушек, бизнес-план всегда упрощает работу. Оформляя свой замысел в виде документа, предприниматель еще раз взвешивает все за и против, а также продумывает нюансы запуска нового дела. Кроме того, бизнес-план упрощает привлечение партнеров и инвесторов. В беседе с потенциальным компаньоном тебе не придется рассказывать все тонкости задумки. Достаточно показать бизнес-план, и собеседник сразу же войдет в курс дела.

Бизнес-планы крупных корпораций бывают объемными — размером с книгу. В них много расчетов, экспертных заключений, исследований. Например, для запуска новой фабрики необходимо учесть множество деталей. Сколько денег потребуется на строительство? Найдутся ли желающие работать на новом производстве? Кто будет покупать продукцию? Цена ошибки велика. Если фабрика будет построена, но не сможет работать, то деньги на ее строительство окажутся потраченными зря.

В малом предпринимательстве к бизнес-планам относятся по-разному. Иногда бизнесмены вообще предпочитают продумать бизнес-план в голове и скорее браться за дело. А некоторые наоборот относятся к бизнес-плану очень серьезно. Основательно его продумывают, оформляют по всем правилам. А затем используют в переговорах с потенциальными инвесторами.



Материал подойдет для разбора на уроках истории, экономики и права.

В ЧЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ?

В любом бизнес-плане есть раздел, который называют «Возможности» (или «Идея», или «Замысел»). Здесь необходимо развернуто описать, чем именно вы собираетесь заниматься и почему это будет востребовано и выгодно. Важно составить портрет ваших потенциальных клиентов. Предположим, вы собираетесь продавать футболки с самостоятельно нарисованными модными принтами своим ровесникам. Так и пишете: «Потенциальные клиенты — подростки 14-17 лет. В основном мои знакомые по школе, двору, спортивной секции, социальным сетям».

Стоит точно сформулировать, какую потребность ваших потенциальных клиентов будет удовлетворять бизнес. Например, в нашем случае потребность такая: ходить в футболке с изображением, которого нет больше ни у кого в мире. Важно описать, что именно вы будете делать для удовлетворения этой потребности. Например: «Нашел клиента — выяснил, какой принт он хочет — сделал дизайн — купил футболку — нанес на нее принт — продал клиенту». Все начинает выглядеть сложнее, чем на первый взгляд, не так ли?

В этом же разделе можно указать конкурентов. Для автора идеи об изготовлении футболок с принтами конкурентами будут все магазины одежды. Но не пугайтесь! Лучше опишите свои конкурентные преимущества — то, за счет чего ваша услуга будет привлекательнее. Например, сила идеи с принтом в эксклюзивности. Мы можем предложить уникальный дизайн, а большие магазины — нет. Вот за счет этого мы с ними и поконкурируем!

КАК РЕАЛИЗОВАТЬ?

Следующий раздел бизнес-плана называется «Реализация» (иногда «Сбыт» или «Маркетинговый план»). Обычно он состоит из двух подразделов. Первый — ресурсы. Важно учесть все, что будет необходимого для ведения бизнеса. Например, для идеи с принтами понадобится компьютер с дизайнерской программой, поставщик футболок и фирма, занимающаяся печатью на ткани. Вроде бы все? На самом деле нет. Не менее важным ресурсом в этом деле будет время. Нужно посчитать, сколько часов уйдет на работу с одним заказом, в частности — на дизайн. Отталкиваясь от этого, нужно назначать цену услуги.

Второй подраздел — это рекламный план. В сущности это ответ на вопрос «Что делаем, чтобы про нас узнали?» Очевидно, что нашему герою будет необходимо работать в социальных сетях. Но он может найти и другие способы продвижения своего бизнеса. Например, подарить футболки со своим творчеством лучшим друзьям, чтобы те похвастались одноклассникам и приятелям, которые тоже заинтересуются и захотят купить эксклюзивные дизайнерские футболки.

Еще один обязательный раздел бизнес-плана называется «Команда» (или «Партнеры»). Он предлагает автору проекта задуматься, готов ли он заниматься своим предприятием в одиночку или же ему нужен компаньон. Представим, что автор идеи про футболки пришел к выводу, что ему хватит времени заниматься только дизайном принтов. А вести в дополнение к этому рекламную кампанию, общаться с клиентами, заниматься покупкой футболок и нанесением изображений он не хочет и не может. И что же делать? Найти компаньона, которому было бы интересно заниматься организацией. Это может быть друг, кто-то из родственников или просто знакомый. Список потенциальных партнеров как раз и стоит занести в бизнес-план.

И СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ?

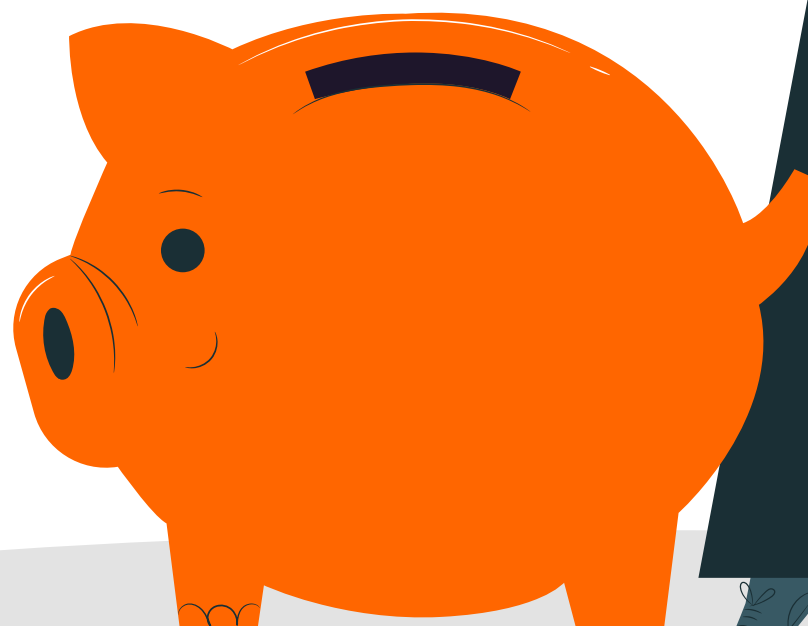
Разумеется, в бизнес-плане должен быть раздел «Финансы». Главное в нем — посчитать себестоимость: сколько мы потратим, чтобы произвести и продать продукт. Например, в себестоимость футболки с принтом войдут цена обычной футболки, гонорар дизайнера, цена нанесения изображения на футболку и затраты на рекламу. Зная себестоимость, вы можете выставить рыночную цену — ту, за которую будете предлагать футбол-

ки клиентам. Рыночная цена, во-первых, не должна быть ниже себестоимости (иначе вы будете работать себе в убыток), во-вторых, должна быть приемлемой для потенциальных клиентов, а в-третьих — конкурентоспособной. За футболку с эксклюзивным принтом, возможно, будут готовы заплатить немного дороже, чем за магазинную. Но если она будет дороже в десять раз, это отпугнет всех покупателей.

А НАПОСЛЕДОК РЕЗЮМЕ

После того как вы описали все разделы, необходимо составить резюме проекта. Что-то вроде анонса. В нем предельно коротко должны быть изложены ключевые тезисы из всех разделов плана. Это удобно для читателей. Иногда им достаточно посмотреть резюме, чтобы сделать все необходимые выводы. Этот раздел лучше писать последним, а размещать в самом начале документа.

Опытные предприниматели отмечают, что хорошо написанный бизнес-план всегда дает им чувство уверенности. Ощущение, что они предусмотрели все, что могли, и готовы действовать. Что у них есть уже не просто идея, а четкий и реализуемый план ее воплощения в жизнь. Самый лучший способ найти идею для бизнеса — это подумать, как можно зарабатывать с помощью собственного увлечения. Большинство подростков-предпринимателей создали свой бизнес именно так. Попробуй и ты!



Когда деньги работают

Эксперты по личным финансам рекомендуют всем работающим ежемесячно откладывать хотя бы десятую часть дохода и за счет этого формировать сбережения. А самое правильное — сделать так, чтобы эти сбережения работали, то есть приносили доход. Как сберегать свои деньги максимально эффективно? Об этом сегодня и поговорим.



ИНФЛЯЦИЯ

Это первая опасность для сбережений. Инфляция — это средний по стране рост уровня цен за год, который принято измерять в процентах. Когда говорят, что инфляция в этом году составила 5 %, то имеют в виду, что именно на столько процентов в среднем за прошлый год подорожали товары и услуги в стране. Поэтому из-за инфляции на деньги, которые ты сберег в этом году, через пару лет можно будет купить уже меньше, чем сейчас. А инфляция растет везде, даже в самых благополучных странах. Ситуации, когда цены в стране устойчиво снижаются (это называется дефляция), в мире встречаются очень редко. Впрочем, от инфляции можно защититься.

ИНТЕР-АКТИВНЫЙ ТРЕНАЖЕР

Простой сложный процент

Нажми, чтобы проверить себя

НЕДВИЖИМОСТЬ

Чтобы сбережения не съела инфляция, их вкладывают — покупают на них что-нибудь, что будет дорожать. Обычно приобретают то, что не ветшает от времени. Например, автомобиль подходит плохо, так как он портится и устаревает. А вот недвижимость — это хорошо, она от времени хуже не становится. Для сохранения своих денег люди часто приобретают квартиры, дома, земельные участки, офисные здания или гаражи. И это хорошая защита сбережений. Во-первых, стоимость недвижимости будет расти вместе с инфляцией. Во-вторых, недвижимость может приносить доход: и квартиру, и дом, и офисы можно сдать в аренду и получать от этого прибыль. Но нужно учитывать, что сдача недвижимости в аренду — дело довольно хлопотное. Нужно искать тех, кто снимет вашу квартиру (или офис) — арендаторов, следить за состоянием помещения и периодически делать ремонт. А кроме того, платить налог с прибыли.

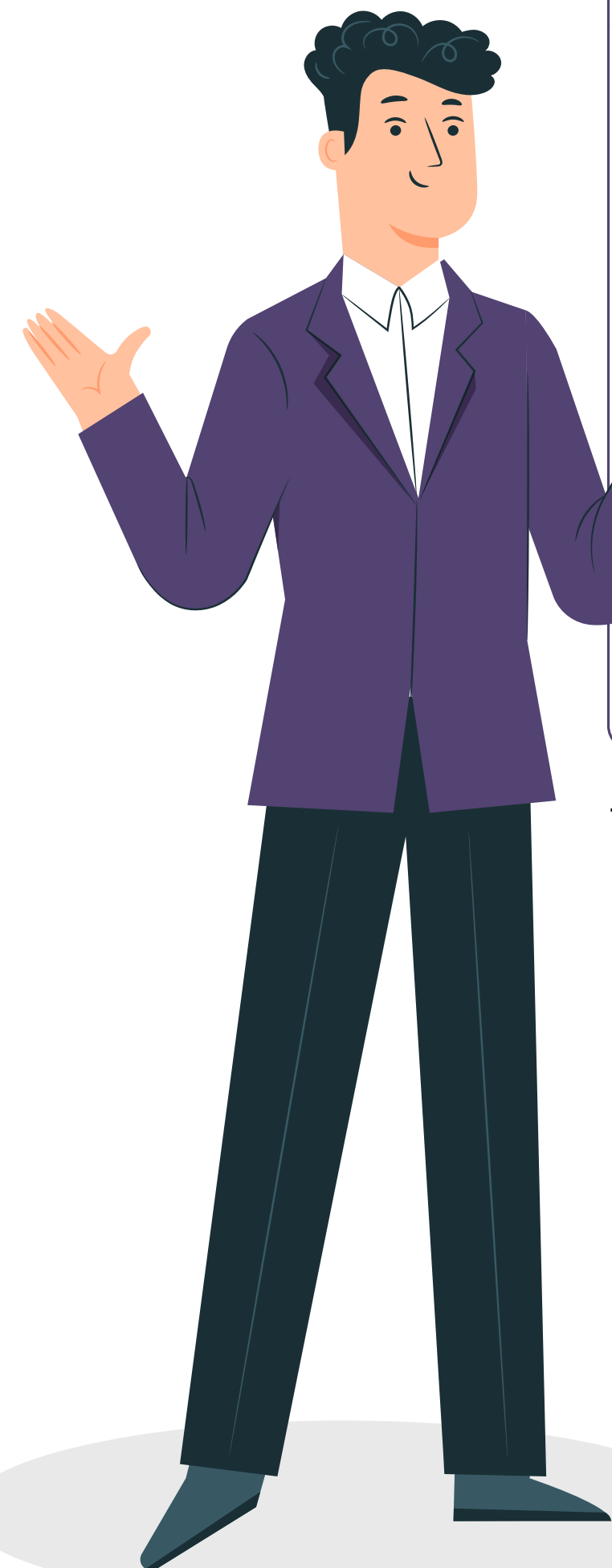
БАНКОВСКИЙ ВКЛАД

Еще один способ защитить свои деньги от инфляции — положить их на банковский вклад. По сути это кредит наоборот. Правила примерно те же самые, только на этот раз не банк дает вам деньги, а вы отдаете свои сбережения в банк под гарантии возврата с процентами. Чтобы инфляция не обесценивала ваши деньги, проценты по вкладу должны быть выше ее уровня. Вложить сбережения в банк часто бывает удобнее, чем в недвижимость. Меньше хлопот, а снять деньги со счета в банке гораздо быстрее и проще, чем «вытаскивать» их из недвижимости, ведь для этого ее нужно продавать.

14+



Материал подойдет для разбора на уроках истории, экономики и права.



АКЦИИ

Еще один способ сохранить накопления — приобрести на них акции. Это ценные бумаги, которые делают своего владельца чуть-чуть хозяином предприятия, которое выпустило акции. Например, завод по производству грузовиков выпустил 100 акций. Ты купил одну — таким образом ты стал владельцем одной сотой этого предприятия. Это не просто почетное звание. Если ты входишь в состав собственников, то у тебя возникает право ежегодно получать дивиденды — свою долю прибыли завода пропорционально твоей доле собственности. Например, если прибыль завода в этом году составила бы 1 000 000 рублей, то тебе досталось бы 10 000 рублей — одна сотая от общей суммы прибыли.

Кроме того, акции могут расти в цене, опережая при этом темпы инфляции. Если повезет, можно купить акции, десять лет получать с них дивиденды, а потом продать дороже, чем покупал. Главное — правильно выбрать предприятие, акции которого покупать. У одних они дорожают, у других дешевеют. Если выбрать неудачно, все сбережения можно потерять.



ОБЛИГАЦИИ

Облигации работают иначе, чем акции, принцип их работы больше похож на банковский вклад. Приобретая облигации, вы не становитесь одним из владельцев компании (государства или региона, ведь облигации могут выпустить и они), вы просто одалживаете деньги эмитенту — тому, кто эти облигации выпустил. Будущая доходность по облигациям фиксирована и определена заранее. В установленный срок, например раз в три месяца, владелец облигаций получает по ним купонный доход. Выпуская облигацию, эмитент в обязательном порядке указывает срок ее погашения — дату, когда компания или государство выкупит ценную бумагу у инвестора за ее номинальную стоимость, т. е. вернет все вложенные деньги. Если деньги не выплачены в срок, инвестор вправе подать на эмитента в суд.

А ФИНАНСОВАЯ ПИРАМИДА?

Жаждающие быстро заработать могут попасться на удочку финансовых мошенников и оказаться в финансовой пирамиде... Участие в финансовой пирамиде — самый опасный способ попытаться сохранить и приумножить сбережения. Ведь вероятность потерять все деньги очень высока. Пирамида чем-то напоминает банк. Там тоже предлагают сделать денежный взнос и обещают вернуть его с процентами. Отличие в том, что банк обычно предлагает своим клиентам относительно небольшой процент: прибыль может составить 5-6 % от суммы вклада за год. И деньги, которые банк выплатит в качестве прибыли, он честно заработает (на выдаче тех же кредитов). Все средства вкладчиков застрахованы на сумму 1 400 000 рублей Агентством по страхованию вкладов, а значит, риска потерять сбережения практически нет.

Организаторы финансовых пирамид обещают своим

вкладчикам гораздо более высокую прибыль — 50 и даже 100 % годовых. Первое время их действительно выплачивают, используя для этого деньги, внесенные в кассу другими вкладчиками. Но такая схема не может работать долго. Просто передавая деньги одних вкладчиков другим, организаторы пирамиды никак не смогут выплатить обещанные огромные проценты всем. Их цель в другом — вызвать у людей доверие, вовлечь в пирамиду как можно больше участников, после чего украсть их деньги и исчезнуть. Вкладывать деньги в такие предприятия опасно. Запомни два основных признака пирамиды:

- очень высокие проценты прибыли — от 40 % и выше;
- молодость организации и агрессивная реклама.

Если финансовая организация появилась недавно и предлагает сказочно выгодные условия, это скорее всего пирамида. И с ней лучше не связываться.

В ПОМОЩЬ УЧИТЕЛЮ



#ВЛФ

«Ваши личные финансы. Детская страничка» СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВИДЕОПРОЕКТ

- Это короткие видео с героями — такими же детьми. Видеоролики могут применяться педагогами образовательных организаций в рамках занятий по финансовой грамотности для детей 7-12 лет.

- В видеороликах герои попадают в различные жизненные ситуации, с которыми может столкнуться каждый ребенок в повседневной жизни. Они позволяют формировать здоровое потребительское поведение, в доступной игровой форме обучая финансовой грамотности.

- В видео рассматриваются следующие вопросы: как не потратить бездумно все карманные деньги; как правильно ходить за покупками в супермаркет; как под влиянием спонтанных желаний не совершать нежелательные траты; что такое кредит; где хранить деньги? и др.

WWW.YOUTUBE.COM/VLFINANCE

ПЛЕЙЛИСТ — ДЕТСКАЯ СТРАНИЧКА



d.vlfin.ru

Интерактивные тренажеры
к журналу «ВЛФиник»