

САМ МОГУ

Тратим разумно

КАК ПРАВИЛЬНО
РАСПОРЯЖАТЬСЯ
КАРМАННЫМИ
ДЕНЬГАМИ > С. 2

МОЕ ДЕЛО

Все ходы записаны

ЧТО ТАКОЕ
БИЗНЕС-ПЛАН
> С. 8

ФИНАНСОВОЕ ГТО

Трудовые отношения

КАКОЙ ДОГОВОР ВЫБРАТЬ —
ТРУДОВОЙ ИЛИ ГРАЖДАНСКО-
ПРАВОВОЙ? > С. 16

УЧИМСЯ БЫТЬ ВЗРОСЛЫМИ

ВЛФФИНИК

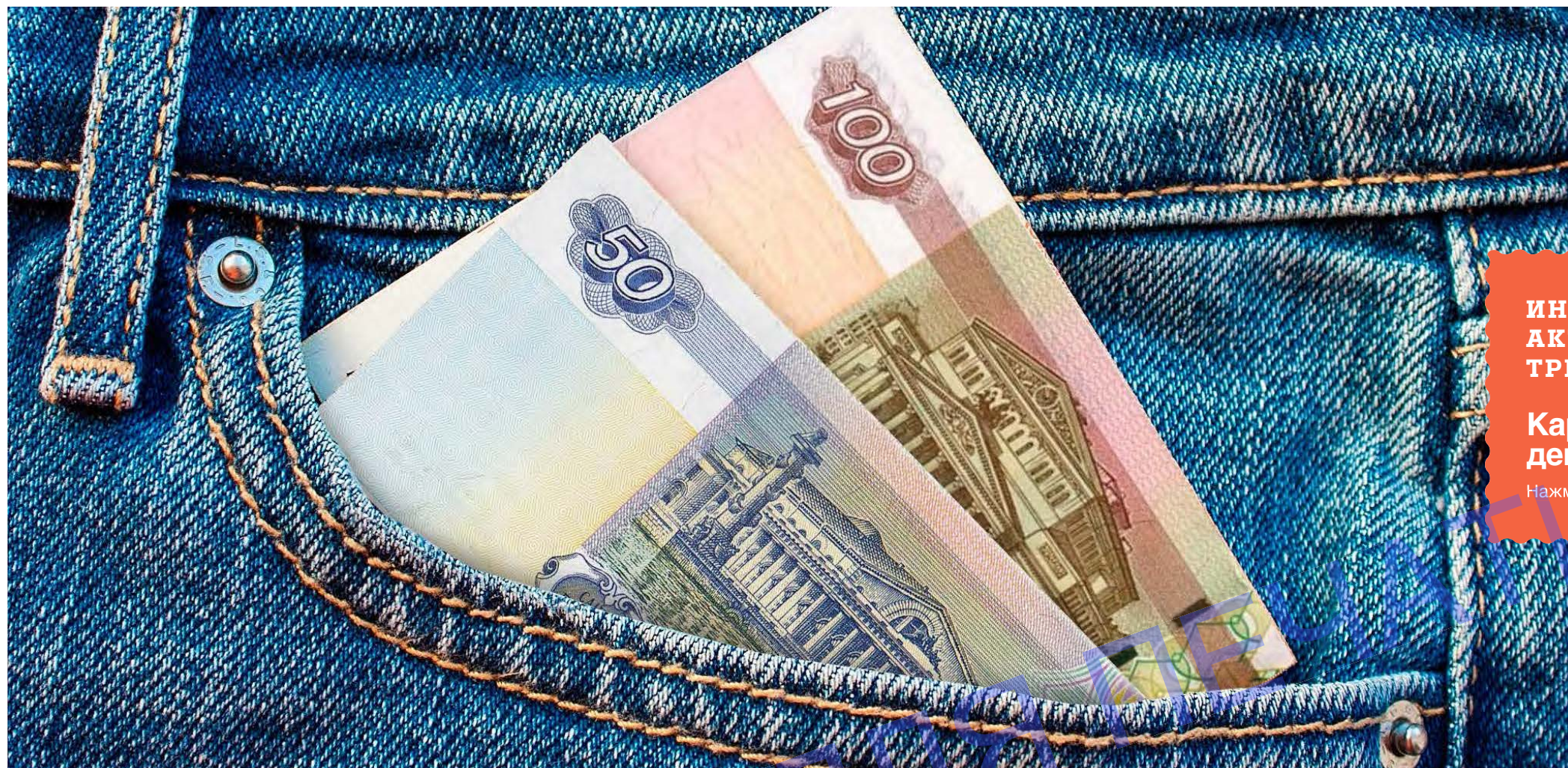
№13

детский выпуск журнала «Ваши личные финансы»

Как «раскусить» финансовую рекламу

с. 20

НА КАКИЕ КРЮЧКИ НАС
ЛОВЯТ ФИНАНСОВЫЕ
ОРГАНИЗАЦИИ



**ИНТЕР-
АКТИВНЫЙ
ТРЕНАЖЕР**

**Карманные
деньги**

Нажми, чтобы проверить себя



7+

Правила обращения
с карманными
деньгами **2 стр.**

Тренировка: учимся
вести учет финансов
6 стр.

11+

Как составить
бизнес-план? **8 стр.**

Зачем банку наши
вклады **12 стр.**

14+

Плюсы и минусы
трудового и
гражданско-правового
договоров **16 стр.**

Как не поддаться
на уловки финансовой
рекламы **20 стр.**



Материал
может быть
использован
на уроках окру-
жающего мира
и классных
часах.

САМ МОГУ

7+

А что в кармане?

Карманные деньги — это приятно. Можно независимо от мнения родителей купить то, что хочется. Но не зря говорят, что деньги любят счет. Можно даже небольшой суммой распорядиться грамотно. Так, что хватит и на приятные мелочи, и на воплощение мечты.

ДЕНЕЖКИ ЛЮБЯТ СЧЕТ

Управлять можно тем, что удастся посчитать, поэтому эксперты советуют фиксировать все поступления и траты. Можно вести записи в бумажном блокноте, можно — в мобильном приложении. Если карманных денег мало, ведение учета может показаться бессмысленным, ведь и так все ясно: дали 50 рублей на проезд и 50 на перекус — на то они и ушли без остатка. Но даже здесь важен учет: статистика доходов и расходов поможет в разговоре с родителями наглядно объяснить, почему вам нужно больше денег. Научиться пользоваться деньгами, когда они полностью уходят на проезд и обед в столовой, затруднительно.

Учет более щедрых карманных средств покажет, какие статьи расходов преобладают и как их можно оптимизировать, то есть сделать так, чтобы деньги не уходили впустую. Например, если сладости и телефон «съедают» больше, чем вам хотелось бы, стоит пересмотреть список платных услуг на телефоне и количество купленных леденцов.

ОШИБКА — В ОТСУТСТВИИ ПЛАНА

Наверняка в вашей жизни случались покупки, о которых вы потом жалели. Как научиться правильно принимать решения, касающиеся наших финансов? И как бороться с неразумными тратами?

Детский журнал
«ВЛФиник» №13

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.

Неразумные траты — это ошибки в планировании расходов и распределении денежных средств. В конечном итоге неразумные траты приводят к нехватке денег и долгам. За каждой пустой тратой скрывается определенная эмоциональная потребность. Скажем, вполне возможно, что тебе хочется показать себя щедрым, когда ты угощаешь своих друзей, а покупкой модного аксессуара ты пытаешься привлечь к себе их внимание. Вот это и есть эмоциональные потребности. Перед покупкой возьмите паузу и подумайте, действительно ли вы этого хотите? Если каждый раз задумываться над истинной ценностью товаров и услуг, количество ненужных трат можно уменьшить в разы.

Как показывает практика, неразумные траты (то есть расходы на вещи и услуги, которые не нужны или вовсе бесполезны, без которых вы легко можете обойтись) в своем бюджете может обнаружить любой человек. Самые распространенные из них — питание вне дома, спонтанные покупки (например, увидели новый напиток из рекламы и решили попробовать, хотя газировку не особо любите), покупка лишних вещей (просто потому, что захотелось новую модель смартфона), покупка слишком дорогих подарков на праздники. Если подсчитаете, сколько денег в месяц можно было сэкономить, отказавшись хотя бы от некоторых ненужных трат, а потом умножите результат на 12, вы удивитесь, сколько потратили за год впустую.

СЕТИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

В магазинах для покупателей представлено множество ловушек. Ведь им выгодно, чтобы мы тратили на покупки как можно больше денег. Вы наверняка видели призывные

надписи «Скидка», «Распродажа», «Выгодные условия», «Акция»... Но они не должны влиять на решение о покупке. Как показывает практика, большинство вещей, купленных на распродаже, очень часто оказываются ненужными. Перед покупкой тщательно обдумайте ее необходимость. Простой пример. Вам нужна одна пицца. Больше вы просто не сможете съесть. Но магазин предлагает: купи две и получи третью в подарок. Если вы поддадитесь на эту уловку, вы выйдете из магазина с тремя пиццами, которые вы просто не сможете съесть, и они испортятся. При этом заплатите за две вместо одной. С выгодой останется только магазин.



ПРАВИЛА

Как тратить деньги разумно

1 Четыре конверта

Можно отложить в копилку 10-20 % ежемесячных поступлений, а остальное разделить на количество недель в текущем месяце. Например, на месяц вы получили тысячу рублей. 100 из них нужно отложить, а 900 разделить на 4 конверта и тратить в неделю только эту сумму.

2 Семь «кувшинов»

Все поступления нужно распределить по видам расходов и отложить примерно 10 % для накоплений. Сколько видов расходов, столько и «кувшинов». Как ты понимаешь, «кувшин» — это условное название, можно использовать, например, коробочки. Их нужно подписать: «на проезд», «на обеды», «копилка» и т.д. Главное — придерживаться запланированного бюджета и не вытаскивать из копилки деньги на кино и мороженое.

3 Строгий список

Чтобы избежать ненужных трат, начните пользоваться списком покупок. Составьте его перед походом в магазин и покупайте только те товары, которые есть в списке.

4 Найди дешевле

Цена одной и той же вещи в разных магазинах может отличаться. Изучите цены в магазинах, в которых часто бываете. Если, например, шоколад одной и той же марки в одном из них стоит дешевле, то зачем платить больше?

Планируйте расходы семьи вместе с родителями. Обсуждение бюджета поможет вам понять, почему родители выделяют именно такую сумму на карманные расходы и при каких условиях она может увеличиться.

Как с умом распределить карманные деньги?

Грамотно использовать карманные деньги непросто. Но это умение придет, если вы приучите себя вести учет доходов и расходов. Давайте попробуем. Начнем с выполнения простого задания.

Заведите дневник расходов и ежедневно записывайте в него все расходы — на что вы потратили свои деньги: сладости, общественный транспорт, обеды и так далее. Через 1-2 недели проанализируйте свои расходы и сравните с доходами. Если вычесть из доходов расходы, остается хоть что-нибудь?

Попробуйте распределить карманные деньги на три части:

- 1 «На мечту» (на то, о чем вы мечтаете, но что не можете купить прямо сейчас из-за цены);
- 2 «На каждый день» (обеды в школе, оплата проезда в общественном транспорте и другие траты, без которых не обойтись);
- 3 «На сладости» (приятные мелочи, чтобы порадовать себя).

Как распределить? Посчитайте, сколько ежедневно вы тратите на часть «на каждый день», — это обязательные траты. Оставшиеся деньги разделите на две части. Одна из них пойдет «на сладости», вторая — «на мечту».

Чтобы откладывать на мечту, можно завести копилку. Чтобы понять, сколько нужно накопить, надо превратить мечту в финансовую цель. Для этого узнайте, сколько стоит желаемая вещь. После этого подумайте, сколько вы можете откладывать на ее покупку каждую неделю. Тогда вы легко посчитаете, через какое время сможете приобрести желаемое, если будете следовать плану накопления.



ЗАДАНИЕ

1 Моя цель: _____
(запиши, на что хочешь накопить)

3 Запиши, сколько стоит _____
твое желание: _____
(узнай цену и сравни ее в разных магазинах)

4 Сколько придется на нее копить?
Давай посчитаем!

$$\frac{\text{стоимость цели}}{\text{сколько рублей сможешь откладывать в неделю?}} = \text{столько недель потребуется, чтобы накопить}$$

Нарисуй свою цель!
Будешь смотреть на нее и копить будет легче!



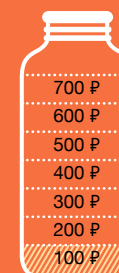
5 Посмотри на свой расчет. Быстро ли сможешь накопить? Обсуди с родителями, получится ли у тебя откладывать больше денег? Если да, то посчитай заново. Количество недель в этом случае должно уменьшиться!

Полдела сделано! Ты определился с суммой и количеством недель, в течение которых тебе нужно откладывать деньги. Теперь строго следуй своему плану!

6 Подели эту банку на получившееся количество недель.

Если удалось отложить нужную сумму, закрась «неделю».

Пример:



Составляем бизнес-план

Для организации бизнеса нужен четкий проект будущего предприятия, где учтены все детали его деятельности. Такой проект называют бизнес-планом. Составляя его, вы сможете изучить рынок, оценить все риски, расходы и примерный размер прибыли. Это поможет понять, будет ли предприятие успешным.



Бизнес-план — это документ, содержащий в себе сведения о целях бизнеса, его актуальности, востребованности продукта (услуги), который он будет производить. В бизнес-плане также прописываются предполагаемые расходы и доходы предприятия. Можно сказать, что это пошаговая инструкция, в которой описаны все шаги, которые нужно сделать для организации бизнеса. В бизнес-плане определяются цели бизнеса и пути их достижения.

Составить бизнес-план необходимо, чтобы ответить себе на следующие вопросы:

- Для каких целей мне нужно собственное дело?
- Сколько потенциальных клиентов будут покупать мой товар (или услугу)?
- Как я буду привлекать клиентов?
- Как рассчитать эффективность моего бизнеса?
- Какой стартовый капитал для запуска бизнеса необходим?
- Какой объем дополнительных инвестиций (вложений) потребуется?
- Какую прибыль я буду получать?

БИЗНЕС-ПЛАН: ЧТО ВНУТРИ?

Бизнес-план — это официальный документ, поэтому он должен быть грамотно составлен. Разберем, из каких частей он состоит.

Титульный лист

На нем указывается предполагаемое название компании, ее руководитель и автор бизнес-плана, его контактные данные, дата составления документа и сроки его реализации.

Резюме

Это краткое описание проекта. Его задача — привлечь внимание инвестора (того, кто захочет вложить свои деньги в бизнес) и показать нужность проекта. В резюме описывается деятельность компании, рынки сбыта ее продукции, конкуренция, рентабельность, ожидаемые доходы.

Первостепенная задача резюме — заинтересовать, «зацепить» инвестора, чтобы он прочитал весь документ до конца. От резюме может зависеть дальнейшая судьба проекта.

Цели и задачи

Здесь прописываются все аргументы в пользу описываемого бизнес-проекта. Указывается, чего хочет достичь предприниматель и что нужно сделать для достижения его целей.

Описание продукта и услуг

В этом разделе описывается товар или услуга, которой посвящен бизнес-план. Именно здесь надо рассказать, в чем особенность продукта, чем он отличается от продукции конкурентов, какова целевая аудитория (кто потребители/покупатели), какой спрос на продукт ожидается, из чего будет складываться его стоимость. Если выпуск товара уже налажен или есть пробные единицы, сюда можно включить фотографии.



Материал может быть использован на уроках обществознания и классных часах.

СЛОВАРИК

Рентабельность (от немецкого rentabel — доходный, полезный, прибыльный) — показатель выгодности и прибыльности бизнеса, эффективности использования компанией денежных и трудовых ресурсов. Когда говорят, что бизнес нерентабелен, имеют в виду, что он не приносит выгоды, полученные доходы не оправдывают затраты на ведение бизнеса.

Анализ рынка

Анализ позволит понять, насколько актуальным будет выпускаемый продукт или услуга, насколько высоким может быть спрос на нее. Такой анализ включает изучение спроса (нужен ли продукт людям) и предложения (что уже есть на рынке), конкурентов, исследование целевой аудитории, на которую рассчитан товар и ее покупательской способности.

Маркетинговый план

Маркетинг (от англ. marketing — рыночная деятельность) — это процессы, связанные с созданием, продвижением и предоставлением продукта потребителям. Маркетинговый план показывает, как будет продвигаться предлагаемый товар или услуга. Для этого предстоит определить целевую аудиторию и составить ее портрет, разработать рекламную кампанию и продумать площадки для ее размещения.

Организационный план

Последовательно расписываются шаги, которые будут предприняты для организации бизнеса. Например, в какой форме он будет зарегистрирован (индивидуальный предприниматель или юридическое лицо), как будет проходить подбор персонала, поиск помещения, продажа продукции и т. д.

Финансовый план

❶ Нужно указать первоначальные вложения. Рассчитываются все инвестиции на старте: сколько будет стоить аренда, оборудование, сырье, оформление документов.

❷ Текущие расходы. Описываются ежемесячные траты — налоги, оплата коммунальных услуг, заработная плата сотрудников, затраты на рекламу.

❸ Доходы. Рассчитываются доходы предприятия за определенный период — месяц, полгода и год.

❹ Расчет прибыли. От доходов отнимаются ежемесячные затраты и высчитывается заработок предприятия.

❺ Сроки окупаемости (через какое время все вложенные деньги вернутся), рентабельность.

Анализ рисков компании

Риски присутствуют в каждом бизнесе. Их всегда нужно учитывать. Риски — это факторы, которые способны повлиять на доходность компании. Изучаются не только риски, но и способы их сокращения или полного предотвращения. Дополнительно рассчитывается вероятность каждого из возможных рисков.

ДЛЯ ЧЕГО МОЖЕТ ПРИГОДИТЬСЯ БИЗНЕС-ПЛАН

Во-первых, любое дело без планирования может потерпеть неудачу. Начинать свое дело наобум, ничего не просчитав и не спланировав, значит рисковать деньгами. Любой инвестор захочет увидеть ваш бизнес-план, прежде чем вложить деньги в ваше предприятие — никто не захочет вкладываться в сомнительное дело. Без бизнес-плана не получится взять кредит в банке на открытие своего дела или получить помощь от фондов поддержки малого бизнеса.

ПРАВИЛА

Общие требования к бизнес-плану

■ **Объективность.** Вся представленная информация должны быть достоверной: приведенные факты не выдуманы, цифры взяты из официальных источников или из собственных исследований.

■ **Грамотность.** Не содержит грамматических и пунктуационных ошибок.

■ **Читабельность и лаконичность (краткость).** В документе нет ничего лишнего: отступов от темы, «воды» и неактуальной информации.

■ **Структура.** Текст разбивается на разделы и подразделы. Важные места в тексте выделяются.

■ **Описание всех рисков.**

Зачем банкам хранить наши деньги?

Банковский вклад — один из самых популярных способов сбережения и приумножения средств. Прибыль вкладчика состоит из процентов, которые банк начисляет на сумму вклада за то, что вкладчик хранит свои деньги на счете. Иметь вклад куда выгоднее, чем хранить деньги дома, даже если процент дохода совсем небольшой. Вот только непонятно, в чем выгода банка?

В ЧЕМ ВЫГОДА БАНКОВ?

Когда у нас появляется определенная сумма денег, которую мы хотим сохранить и по возможности увеличить, мы несем ее в банк и открываем вклад. Но откуда банк берет деньги для выплаты процентов и куда идут привлеченные средства? Банки давно поняли, что просто сидеть на «мешках с золотом», которые хотят сохранить люди, глупо — деньги надо использовать. И за это они платят вкладчикам небольшую часть

полученного дохода — проценты. Чтобы выплатить клиентам обещанные проценты и получить свою прибыль, банки пускают привлеченные средства в оборот:

- выдают кредиты другим клиентам;
- формируют резерв (финансовая подушка безопасности, только для банка);
- инвестируют в ценные бумаги и валюту;
- увеличивают свой капитал.

СЛОВАРИК

Банковский вклад (его еще называют депозит) — это конкретная сумма денег, переданная в банк на хранение с целью получения прибыли в виде процентов.





Как открыть банковский вклад



Надо выбрать максимально подходящий банк. Как это сделать? Для начала хотя бы просмотреть рейтинг банков на различных ресурсах в интернете, ознакомиться с официальным сайтом банка. Помогут в выборе и отзывы клиентов. Это могут быть ваши знако-

мые, друзья, родственники. Много отзывов можно найти в интернете.

Когда банк выбран, нужно прийти в его отделение. Сотрудник банка примет вашу заявку и предложит несколько вариантов вкладов. Для оформления вклада

вам потребуется всего один документ — паспорт. Вам выдадут оригинал заключенного договора с банком, в котором будут описаны все условия вклада. Второй экземпляр договора хранится в банке.

ВИДЫ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ

Чтобы получить прибыль от вложенных гражданами средств, банкам нужно время. И чем больше сумма вклада и дольше его срок, тем банку выгоднее. В зависимости от срока и других условий вклады делят на несколько основных видов.

Вклад до востребования

Отличительная особенность такого вклада в том, что вкладчик в любой момент полностью или частично может снять свои деньги либо пополнить вклад. Конечно, банку это невыгодно, поэтому доход по таким вкладам обычно самый маленький — около 1 % годовых. Зачем же клиенту банка нужен вклад, который не покрывает даже инфляцию? Хотя бы для того, чтобы не хранить большие суммы наличных денег у себя дома. К примеру, вы продали свой автомобиль и собираетесь купить новый, но пока не определились с выбором. Чтобы обезопасить себя и свои сбережения, можно открыть именно этот вид вклада. Как только деньги понадобятся, вы сразу их заберете.

Срочный вклад

Подходит для желающих получить дополнительный доход за хранение своих денежных средств в банке. Процентная ставка по срочным вкладам зависит от того, какую сумму и на какой срок вы готовы внести. Сроки могут быть от одного месяца до трех лет, а максимальная процентная ставка примерно равна действующей ключевой ставке Центрального банка. Срочный вклад не допускает свободное использование денежных средств на счете. Ни пополнение, ни снятие денег невозможно до истечения срока договора с банком без потери процентов.

Целевые вклады

Целевой вклад в большинстве случаев открывается на длительный период и имеет высокую процентную ставку. Срок вклада заканчивается по достижении определенной цели. Например, если цель вклада — накопление на оплату обучения ребенка в университете, то срок истекает после поступления в вуз. Преимущество целевых вкладов перед срочными в том, что вкладчик имеет возможность пополнять свой депозит.



11+

Накопительные вклады

Граждане, открывающие вклад такого типа, имеют возможность, а в некоторых случаях даже обязанность, ежемесячно пополнять его на определенную, указанную в договоре сумму. Проценты по накопительным вкладам на порядок ниже, чем по срочным. Накопительные вклады идеально подходят тем, кто хочет накопить приличную сумму, начав с небольшого первоначального взноса.

Как думаете, какие вклады выгоднее всего банку? Конечно, срочные. Вклад до востребования может быть изъят вкладчиком в любой момент, поэтому эти средства использовать рискованно. Срочные вклады позволяют избежать этой проблемы. В этом случае банк точно знает, сколько времени у него есть, чтобы заработать прибыль с вложения денег клиента. Чтобы обезопасить себя от досрочного снятия клиентами денег со вкладов, банки устанавливают санкции, например не начисляют проценты. То есть вкладчик, досрочно расторгнувший договор, останется без прибыли.

А ЕСЛИ БАНК РАЗОРИТСЯ?

Банковские вклады застрахованы государством через Агентство страхования вкладов (АСВ). Если банк обанкротится или у него отзовут лицензию Центральный банк, вкладчикам вернут их деньги, но не более 1,4 миллиона рублей. При этом если у человека открыты вклады в разных банках, то компенсацию он получит за каждый вклад. Если сумма, которую вы хотите положить на вклад в банке, превышает 1,4 миллиона рублей, лучше разделите ее на несколько частей и откройте вклады в разных банках.

КСТАТИ

Некоторые банки применяют систему капитализации процентов по вкладу, то есть проценты, начисленные за отчетный месяц, складываются с суммой вклада, и в следующем месяце проценты по вкладу начисляются уже и на них.

ФАКТ!

Если банк начинает привлекать деньги по повышенным ставкам, это может быть признаком наличия у него финансовых трудностей. Чтобы получить больше денег, банк старается привлечь как можно больше вкладчиков, соблазняя их высокими процентами. Поэтому если на фоне остальных банков какой-то банк выделяется высокими ставками по вкладам, лучше обойти его стороной. Вероятно, что в ближайшем будущем он обанкротится.

Подбираем договор: трудовой или гражданско-правовой?

Договор, заключенный при устройстве на работу, — главная гарантия, что за выполненную работу вы получите деньги. В нашей стране есть два варианта договора: трудовой и гражданско-правовой. Какой выбрать? Давайте разбираться.

ПЕРВОЕ И ГЛАВНОЕ

Заключая трудовой договор, вы соглашаетесь выполнять в организации определенную трудовую функцию: инженер, экономист, кассир... Работая по такому договору, человек обязуется подчиняться распорядку и правилам, установленным в организации. За несоблюдение правил работодатель вправе наложить дисциплинарное взыскание, в том числе и в виде увольнения. Когда человек работает по трудовому договору, он занимает подчиненное положение. Это связано с тем, что трудовые отношения построены на принципе подчинения одной стороны другой. Трудовой договор может быть срочным (временным), т. е. заключенным на определенный срок,

либо бессрочным — тогда срок в договоре не прописывается.

Гражданско-правовой договор заключается для выполнения конкретной работы или оказания услуги на определенный срок или до возникновения результата. В договоре прописывается, что именно должен сделать работник и в какие сроки. При этом он не подчинен правилам внутреннего трудового распорядка организации. Гражданско-правовой договор даже с несовершеннолетним подразумевает свободный график, который исполнитель договора формирует для себя самостоятельно. Основным требованием в таких условиях является своевременная сдача готовой работы, а отношения заказчика и исполнителя строятся на принципе равенства.



Материал может быть использован на уроках истории, экономики и обществознания.

А ФИНАНСЫ?

По трудовому договору работник имеет право на получение заработной платы не реже двух раз в месяц. Зарплата сотрудника, отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего свои трудовые обязанности, не может быть ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда (МРОТ). Также работник имеет право на оплачиваемый отпуск, выплату выходного пособия при увольнении, обязательное социальное страхование, оплату сверхурочной работы и другие гарантии. Работа по трудовому договору позволяет выработать стаж для получения трудовой пенсии.

По гражданско-правовому договору выплата вознаграждения производится, как правило, в соответствии с ценой, указанной в самом договоре. Оплачивается результат работы. Отпускных и больничных выплат нет.

ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ И УСЛОВИЯ РАБОТЫ

После заключения трудового договора издается приказ о приеме на работу, с которым работника должны ознакомить под роспись в трехдневный срок со дня фактического начала работы. Соответствующую запись должны сделать в трудовой книжке работника. Кстати, сейчас трудовые книжки перевели в электронный формат. Работающие по гражданско-правовому договору оформляют акт приема выполненных работ, который подписывает работодатель. Только после этого работнику выплачивают вознаграждение.

Трудовой договор обязывает работодателя обеспечивать подчиненного всем необходимым для исполнения обязанностей. Гражданско-правовой договор не предусматривает такой обязанности. Исполнитель делает работу теми способами, которыми считает нужным, и в удобной для него обстановке. Исключением является ситуация, в которой подрядчику необходимы какие-либо материалы, обеспечиваемые заказчиком. Этот нюанс должен быть отражен в договоре.

ЧТО ЖЕ ВЫБРАТЬ?

Несовершеннолетние уже с 14 лет могут работать как по трудовому договору, так и по гражданско-правовому. Конечно, работодателю удобнее второй вариант. Например, не нужно обеспечи-

вать подростку прохождение медицинского осмотра, так как он не обязателен при заключении гражданско-правового договора с теми, кому еще нет 18 лет. Зато потребуются письменное согласие родителей на этапе оформления, а в случае с трудовым договором оно не нужно.

Гражданско-правовой договор фактически не разделяет исполнителей на совершеннолетних и несовершеннолетних. Заказчик предоставляет задание, после чего подросток может самостоятельно определить для себя график его выполнения. Гражданско-правовой договор — это отличная возможность попробовать свои силы в трудовой деятельности (например, на время летних каникул), при этом не оформляясь в штат организации.



14+

СРАВНИМ



Чего не гарантирует гражданско-правовой договор

Заключая гражданско-правовой договор, работник теряет ряд гарантий, которые он получил бы по трудовому договору:

- гарантия выплаты заработной платы не реже 2 раз в месяц;
- гарантии при использовании отпусков (сохранение места работы, выплата отпускных);
- гарантии при направлении в командировку (сохранение места работы, оплата расходов);
- гарантии для лиц, совмещающих работу с обучением (сохранение места работы, отпуска);
- гарантии при расторжении договора (выходное пособие, преимущественное право на оставление на предприятии);
- гарантии при временной нетрудоспособности (сохранение места работы, оплата больничных листов);
- возмещение расходов при использовании для работы личного имущества.

Смотрим финансовую рекламу правильно

Цель любой рекламы — привлечь максимальное число клиентов и побудить их купить товар или услугу, которые рекламируются. Банковские продукты не исключение. Но наша цель как потребителей иная — грамотно «прочитать» рекламу и выбрать наиболее подходящий для себя продукт.

РЕКЛАМА КРЕДИТОВ

Использование кредитов должно быть хорошо обдуманным. Не забываем: отдать придется больше, чем мы взяли. Однако финансовые организации нередко пытаются пробудить в клиентах эмоции, которые приведут к спонтанным решениям. Рассмотрим приемы, которые они используют.

■ «Решение по кредиту за 1 час»

Такая реклама делает упор на скорость выдачи денег. Но разве это главное? За короткое время вы просто не успеете изучить все условия кредита, и вполне возможно, что вас убедят взять крайне дорогой и невыгодный для вас финансовый продукт.



Материал может быть использован на уроках истории, экономики и обществознания.

СЛОВАРИК

Финансовая реклама — это реклама финансовых, банковских, страховых и инвестиционных услуг, а также других услуг, связанных с использованием денежных средств частных лиц и организаций, а также ценных бумаг.

■ «Только по паспорту, без поручителей»

Да, такое возможно, но для финансовой организации отсутствие гарантий возврата денег — это огромный риск. А чем выше риск, тем больше и цена кредитных денег, то есть ставка.

■ «Под 0 % годовых!»

Надо быть очень наивным, чтобы поверить в то, что банк будет заниматься такой благотворительностью. Ведь цель любой коммерческой организации (в том числе финансовой) — получение прибыли. В чем тут подвох? Например, такая ставка может действовать в первый месяц пользования кредитом, а уже начиная со второго вырасти до 20 % и больше. Именно поэтому очень важно подробно изучить все условия, прописанные в договоре, особенно мелким шрифтом.

■ «Всего 200 рублей в месяц»

Финансово грамотный человек должен уметь сравнивать условия кредитования в разных банках. Для этого нужно знать не размер выплаты в месяц, а процентную ставку, схему погашения кредита и все возможные комиссии. При сравнении может выясниться, что в другом банке за кредит такого же размера можно платить меньше.

РЕКЛАМА ВКЛАДОВ

■ «Максимальный доход»

Здесь надо быть объективными. Банковский вклад не самый доходный инструмент инвестиций. Хотя и один из самых надежных (все вклады в банках на сумму до 1,4 миллиона рублей застрахованы). Хорошо, если процент по вкладу превышает уровень инфляции. Конечно, вклад в банке в любом случае выгоднее, чем хранение деньги под матрасом, но говорить о максимальном доходе — это определенно преувеличение.

■ «Карта в подарок»

Сегодня это стандартное предложение любого банка, поэтому делать на нем акцент в рекламе несколько странно. Возможно, речь идет о кредитной карте? Тогда тем более надо подумать, ведь кредитная карта — это тот же кредит, а за пользование кредитными средствами надо платить! Да, часто по кредитным картам действует льготный период, в течение которого проценты не начисляются. Но нужно быть очень внимательным и никогда не пропускать пополнение карты, иначе будут большие штрафы! А об этом реклама умалчивает.

■ «Банк признан лучшим...»

Количество всевозможных рейтингов сегодня просто огромно. На самом деле те награды и признания, о которых говорится в рекламе, чаще всего не имеют никакого отношения к надежности банка. И уж тем более не должны влиять на выбор банка для размещения вкладов.

НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ?

Если в рекламе, после просмотра которой вы пришли в банк, был озвучен привлекательный процент, не спешите сразу подписывать договор. За время проведе-

ния рекламной кампании данные могли измениться. Также в рекламе вам не скажут о том, что величина процентной ставки может меняться в зависимости от имеющейся на счете суммы либо от срока нахождения средств на вкладе. Убедитесь, что условия в договоре соответствуют тем, что были заявлены в рекламном объявлении.

В некоторых случаях банк может взимать с клиента комиссию за снятие или зачисление средств на счет вклада. Внимательно читайте договор, чтобы подобные вещи не стали для вас сюрпризом.

Не забудьте проверить условия начисления и выплаты процентов. Уточните, по каким именно числам и дням осуществляются эти операции. Если вклад предполагает капитализацию процентов, нужно узнать, какова периодичность капитализации. Чаще всего встречаются предложения с ежегодной капитализацией, а наиболее выгодный вариант — ежемесячная капитализация процентов.

Найдите в договоре информацию о том, на какой счет будут поступать процентные начисления. Иногда этот счет может быть отличным от основного. В этом случае нужно поинтересоваться у сотрудников банка, каким образом воспользоваться этими процентами. Возможно, придется открыть отдельный счет для банковской карты, на которую будут начисляться проценты.

Изучая кредитный договор, следует обращать внимание на комиссию банка, размер страховки, штрафные санкции, возможность досрочного погашения, реструктуризации долга (продления сроков кредитования, изменение графика выплат, снижение комиссии) и, конечно, на удобство погашения кредита. Не забывайте, что цель банка — продать вам свой финансовый продукт, а ваша — выбрать для себя наиболее выгодный.

14+



Основные моменты в кредитном договоре

- 1 Сумма.** После того, как вы определились с суммой, которую хотите взять в кредит, надо удостовериться, что вы получите на руки именно эту сумму. Может быть такая тонкость: вы берете 100 тысяч рублей, а получаете 96 тысяч. Остальная сумма может уйти на оплату страховки по кредиту.
- 2 Процентная ставка.** Рассчитайте, какую сумму вам надо будет выплатить за весь срок кредитования. Обратите внимание, что переплата по кредиту может складываться не только из процентов, часто к полной стоимости кредита прибавляют комиссии, страховку и прочие пункты, которые прописаны мелким шрифтом.
- 3 Льготный период.** Нужно четко понимать, в течение какого времени банк не возьмет с вас проценты за пользование деньгами с кредитной карты и в какой срок нужно вернуть потраченную сумму или ее часть.
- 4 Дата погашения кредита.** Дата внесения ежемесячного платежа должна быть прописана в вашем договоре, ее необходимо запомнить. Просрочка платежа влечет за собой штрафы.

ФАКТЫ

■ Рекламируя вклады, банки любят спекулировать предложением «до». «До 7 % годовых», — прочтете вы, но в реальности максимальную ставку получить довольно непросто. При выборе вклада вы можете столкнуться со множеством разных нюансов.

■ Размер ставки зависит от срока вклада. Обычно по коротким депозитам (на несколько месяцев) ставки меньше, чем по вкладам на год-полтора.

■ Ставка может варьироваться в зависимости от размера вклада. Чем больше сумма, тем больше проценты.

■ В некоторых случаях обязательным условием для получения максимальной ставки может быть оформление других продуктов банка, например инвестиционного или накопительного страхования жизни (ИСЖ или НСЖ).

В ПОМОЩЬ УЧИТЕЛЮ



«Развитие навыков принятия решений в области ведения личного бюджета» и «Основы ответственного финансового поведения»

Электронные модульные курсы
дополнительного образования

- Разработано два курса для разных аудиторий: учащихся 13–15 лет и для молодежи 15–17 лет. Предусмотрено несколько вариантов их изучения: самостоятельное, индивидуальное изучение; групповое в рамках организованной урочной и внеурочной деятельности.

- Курсы интерактивные, после регистрации создается личный кабинет пользователя (учет процесса прохождения, статистика, сертификат и др.). Курс состоит из 6 отдельных модулей, разбитых на несколько занятий. В каждом занятии содержится и теорети-

ческая составляющая, и практические задания, которые позволят ученику закрепить полученные знания. Объем — 12 академических часов.

- Комплект содержит пояснительную записку, конспект материалов для учащихся, методические рекомендации и конспект учителя, контрольно-измерительные материалы, презентационные материалы. В содержании курса рассматриваются темы в соответствии с рамкой финансовых компетенций целевой аудитории.

FG2.ONEDU.RU



d.vlfin.ru

Интерактивные тренажеры
к журналу «ВЛФиник»