
СБЕРЕЖЕНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ: КАК МЫ ВЫБИРАЕМ ИНСТРУМЕНТЫ

Вопросы:

1. Сбережения: основные понятия.
 2. Выбор инструментов для вложения денежных средств.
 3. Кредиты.
-

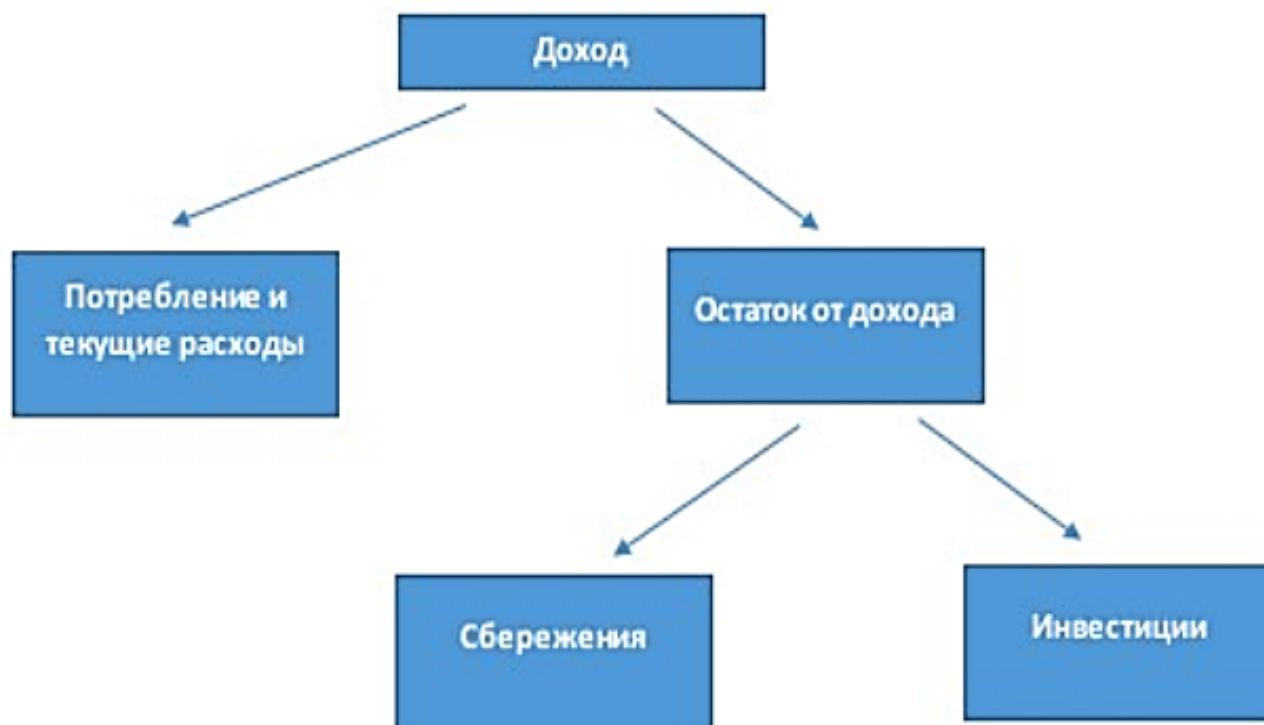


Схема 1.

Любой доход (например, стипендию или заработную плату) вы можете частично потратить на какие-то покупки сейчас, а частично - оставить на будущее. Та часть дохода, которая откладывается вами для будущего потребления, а не используется прямо сейчас, делится на сбережения и инвестиции. Сбережения – это те средства, которые вы хотите сохранить на будущее (иногда с небольшим доходом, компенсирующим инфляцию). Инвестиции – это часть остатка от дохода, с помощью которой вы пытаетесь получить доход и увеличить сумму накоплений, а не только сохранить существующие средства.

1. Сбережения

Основные термины:

Инструмент сбережения или инвестиций – способ сберечь свои деньги от инфляции и обеспечить дополнительный доход от их использования банками и иными финансовыми организациями.

Депозит (вклад) - это денежные средства, переданные их владельцем в банк для сохранения и получения дохода.

Номинальная ставка процента – стоимость пользования деньгами, которая выплачивается владельцу вклада за определенный период времени и указывается в депозитном договоре.

Реальная ставка процента равна номинальной ставке (то есть проценту в договоре) с поправкой на инфляцию.

Доходность за период - это то, на сколько процентов увеличилась вложенная сумма за этот период. Однако при сравнении различных сберегательных возможностей чаще всего невозможно заранее в точности определить, какую сумму вы заработаете, и вам понадобится понятие ожидаемой доходности - то есть предполагаемая заранее доходность за период.

1. СБЕРЕЖЕНИЯ

Основные термины:

Ликвидность - это способность актива быстро превращаться в деньги. В большинстве случаев действует похожая закономерность - высокодоходные активы обычно не слишком ликвидны, хотя неликвидные активы бывают и низкодоходными, и высокодоходными.

Наиболее ликвидный актив - наличные деньги. Вы сразу можете что-то на них купить. Не все наличные деньги одинаково ликвидны (пятитысячная купюра в маршрутке или оплата крупной покупки мешочком мелочи). При этом наличные деньги, разумеется, не приносят никакого дохода, а только теряют в покупательной способности во времени за счет инфляции.

Чуть менее ликвидны деньги на банковском текущем счете (например, счете, куда приходит ваша заработная плата), который не имеет ограничений по снятию денег. Аналогичную ликвидность имеет карта для оплаты товара или услуги, с нее также можно снять деньги в ближайшем банкомате (хотя в этом случае возможны ограничения на снятие большого количества денег). Средства на текущем счете либо не приносят дохода вовсе, либо приносят совсем небольшой (доли процента).

1. СБЕРЕЖЕНИЯ

Основные термины:

Следующие по ликвидности – срочные вклады (депозиты). Доходность срочных вкладов обычно выше, чем вкладов до востребования (то есть таких, забрать которые можно в любой момент без потери процентов). В России возможность досрочного снятия средств с депозита (как правило с потерей процентов) делает эти вклады достаточно ликвидными.

Следом за ними по ликвидности идут прочие активы, в которые вы можете решить вложить средства. Одни относительно более ликвидны: продать их достаточно легко – иностранная валюта, ценные бумаги, золото. Такие активы, как недвижимость, предметы искусства или антикварная мебель, которые также являются предметами инвестирования, продать сложнее. Ликвидность этих активов куда ниже, они могут принести очень большую доходность, хотя и риск потерь может быть весьма велик.

1. СБЕРЕЖЕНИЯ

Основные термины:

Риск – возможность потери не только дохода, но и суммы вложений в случае неверных инвестиционных решений или действия непрогнозируемых факторов внешней и/или внутренней среды проекта

Надежность – это способность инструмента противостоять рискам. Инструменты сбережения и инвестиций отличаются доходностью, ликвидностью и риском, причем эти характеристики часто взаимосвязаны.

Теоретически работает следующая закономерность: чем выше риск, то есть вероятность появления потерь и их величина, тем выше ожидаемая доходность. Фактически более высокая доходность компенсирует более высокий риск для инвестора. Разницу между доходностью высокорискового актива и низкорискового экономисты называют премией за риск.



2. Выбор инструментов для вложения денежных средств

Чтобы выбрать подходящий для ваших целей способ сбережения, нужно определиться с тем, какая ликвидность (то есть та легкость, с которой вы сможете получить свои сбережения) вам подходит. Для того чтобы определить, какая степень ликвидности вам подходит, нужно сформулировать финансовые цели.

В случае если вы откладываете средства, чтобы создать подушку безопасности, вам нужен быстрый доступ к сбережениям в необходимый момент - в этом случае вам подойдет текущий счет или краткосрочный вклад.

Если же вы делаете сбережения на пенсию, доступность средств в любой момент для вас не будет играть такой роли. Накопленные средства также можно инвестировать с целью получения дополнительного дохода - для такой цели ликвидные, но низкодоходные депозиты не подходят.

Выбор подходящего вам баланса между риском и доходностью также зависит от финансовых целей - например, для средств подушки безопасности не подходят механизмы, предполагающие большой риск или низкую ликвидность. Для целей инвестирования средств может подойти разный баланс риска и доходности - в отличие от сохранения резервного фонда, это может быть и высокий риск, сопровождающийся высокой доходностью.

Дальнейший выбор зависит уже от того, насколько сильно вы готовы рисковать.

Основные характеристики вклада: на основании чего делать выбор?

Чтобы выбрать, в какой банк и на каких условиях вложить деньги, нужно определиться со следующими параметрами вклада: валюта, срок, процентная ставка и порядок ее начисления, возможность пополнения, условия досрочного снятия средств, возможность продления срока вклада (пролонгации).

Банки обычно предлагают не один, а несколько различных видов вкладов (линейку вкладов), чтобы соответствовать разнообразным запросам разных клиентов. В качестве дополнительного маркетингового хода для этих вкладов придумываются красивые и броские названия.

А. Валюта вклада

Теоретически можно открыть вклад в любой [валюте](#), операции с которой осуществляются в банках Российской Федерации, например в английских фунтах, японских иенах, канадских долларах, шведских кронах. Однако большинство банков принимают депозиты только в рублях, долларах или евро. В дальневосточных регионах иногда встречаются депозитные продукты в иенах и юанях - но даже там они экзотичны.

Открытие вклада в альтернативной валюте может быть оправданным, например, если у вкладчика есть задача накопить сумму на какие-либо конкретные покупки или заграничную поездку, где траты предстоят именно в такой валюте.

Доходность валютного вклада при пересчете в рубли зависит не только от предлагаемой банком ставки процента, но и от роста курса валюты вклада. Поэтому выбор валюты вклада зависит и от ожиданий относительно изменений валютных курсов в сопоставлении с величиной предлагаемых процентов. Понятно, что вкладчик, ожидающий стабильности валютных курсов в течение срока своего депозита, вряд ли выберет валютный вклад, если проценты по нему будут ниже, чем по рублевому. Но, если он ожидает роста курса иностранной валюты, к примеру на 10 % за год, и банк предлагает ставку по вкладу хотя бы 1 %, это вложение будет рассматриваться вкладчиком как потенциально более выгодное, чем рублевый депозит под 9–10 %.

Б. Срок вклада

Существует два основных вида банковских вкладов с точки зрения срока их возврата.

- **Срочный вклад** - вклад, внесенный на определенный срок (например, на три года). Срочные вклады приносят более высокий процент, чем вклады до востребования, так как банк как будто бы может спокойно выдать полученные средства в кредит, в меньшей степени беспокоясь об их досрочном снятии.
- **Вклад до востребования** - вклад без указания срока хранения, который возвращается по первому требованию вкладчика. По таким вкладам обычно не начисляется процент или он минимален. Как правило, допускается пополнение вклада до востребования и снятие с него части суммы. Вклад до востребования достаточно сильно похож на текущий счет.

В. Проценты на вклад

Банки предлагают разные процентные ставки (в годовом исчислении) по вкладам разного размера и разной продолжительности. По крупным вкладам ставки практически всегда выше, чем по мелким. Мелкие вклады для банка менее выгодны - для каждого вклада банк несет издержки по приему средств, их инкассации, ведению счетов, хотя получаемая сумма невелика. Поэтому банк готов платить крупным вкладчикам больший процент.

Между сроком и ставкой простой зависимости нет. Самая низкая ставка - по вкладам до востребования, затем обычно идет рост по мере удлинения срока, что выглядит логичным: чем больше срок, на который банк получил деньги вкладчика, тем спокойнее он может ими распоряжаться. Но по наиболее длинным вкладам - от одного года, иногда и от полугода - ставка в годовом исчислении может опять снизиться. Почему?

Главная причина в том, что закон запрещает банку снизить процентную ставку по срочному вкладу в одностороннем порядке, пока действует договор со вкладчиком. Поэтому, если банк ожидает общего снижения процентных ставок в экономике, ему невыгодно предлагать высокие ставки на длительный срок.

А вот размер процентной ставки по вкладам до востребования банк вправе изменять, в том числе в сторону уменьшения, если договором не предусмотрено иное.

Чрезмерно высокие ставки по вкладам могут являться индикатором скрытых проблем у банка: вполне возможно, что банк начинает привлекать средства по повышенным ставкам, чтобы срочно "заткнуть дыру" в балансе, когда других источников пополнения средств у него не осталось. Если банк предлагает вклады со ставками, существенно превышающими среднерыночную, необходимо крепко подумать, размещать ли средства в этом банке (о последствиях краха банка для его вкладчиков см. в разделе 3). Со своей стороны государство борется со слишком высокими ставками по депозитам своими методами: ограничивает превышение ставки над средней по системе, увеличивает отчисления в фонд страхования вкладов с таких депозитов и облагает процентные доходы, превышающие определенный уровень, налогом на доходы физических лиц.

Пример: Накопительные счета. Запрет для банков менять процентную ставку по срочным вкладам привел к появлению такого любопытного финансового продукта, как накопительные или сберегательные счета: банк предлагает клиентам не срочный вклад, а вроде бы текущий счет, с которого можно в любой момент взять деньги и в любой момент добавить, но если при этом остаток по счету достаточно велик, то на него начисляются проценты по ставкам, сопоставимым с процентами по срочным вкладам. При этом банк может регулярно менять ставки, может рассчитывать проценты по достаточно сложным формулам.

Г. Способы начисления процентного дохода

Проценты могут начисляться в конце срока вклада или периодически, к примеру раз в месяц. Когда проценты начисляются периодически, то банк их может выплачивать вкладчику сразу, а может добавлять к сумме вклада. Возможны следующие варианты:

- проценты сразу выплачиваются вкладчику и не увеличивают сумму вклада;
- проценты присоединяются к сумме вклада (капитализируются), и следующее начисление процентов производится уже на возросшую сумму вклада с учетом предыдущих начисленных процентов - тогда говорят о сложных процентах;
- проценты отражаются в учете банка как причитающиеся вкладчику, но они не присоединяются к сумме вклада, следующее начисление процентов производится только на первоначальную сумму вклада - тогда говорят о простых процентах.

Обычно процентные ставки по вкладам с промежуточными процентами ниже, чем по вкладам с разовым начислением процентов в конце срока. Вклады с начислением промежуточных процентов и их капитализацией (присоединением к сумме вклада) или выплатой означают дополнительные расходы для банка.

Для вкладчика более частое начисление процентов выгодно с точки зрения страхования вкладов. Система страхования вкладов страхует не только первоначальную сумму вклада, но и проценты, которые были добавлены к сумме вклада.

Сложные проценты, очевидно, сложнее для расчетов - это было особенно значимо до изобретения вычислительной техники. Однако экономически они более справедливы. Ведь если банк начислил вкладчику проценты, но не выплатил их, значит, он пользуется как первоначальным вкладом, так и суммой процентов. Поэтому справедливо начислять проценты за следующие периоды на возросшую сумму, а не только на первоначальный вклад.

Ставка процента может быть фиксированной, а может быть плавающей. Если ставка фиксированная, то доходность устанавливается один раз и на весь срок. Плавающая ставка может меняться в течение времени вклада. Ее величина может зависеть от макроэкономических показателей - ставки рефинансирования, курса валюты, цены на золото и так далее. Выбор такого депозита зависит от того, насколько вы готовы рисковать.

Также ставка процента может меняться в зависимости от того, сколько средства уже пролежали в банке. Например, первые полгода клиент получает 8 % годовых, вторые полгода - 10 % годовых, а со второго года и до конца вклада - 12 % годовых. Процентная ставка не всегда меняется по нарастающей - иногда в начале вклада процент высок, а к концу он падает. Подобные предложения привлекательно выглядят - часто в рекламе пишут "процентная ставка до 12 % годовых", указывая только наиболее высокую из действующих процентных ставок. Однако итоговая годовая доходность по таким вкладам зачастую меньше доходности по депозитам с фиксированной ставкой.

Сравнивать доход от вкладов с разными периодами начисления процентов и разными ставками поможет **эффективная процентная ставка**. Эффективная процентная ставка - это такая ставка, начислив которую можно получить тот же итоговый доход, что и начисляя проценты по сложным условиям депозита. Эффективную процентную ставку можно посчитать по следующей формуле:

$$r = \left(1 + \frac{i}{n}\right)^n - 1,$$

где i - ставка за год, n - количество периодов, в которых будут начислены проценты (например, $n=12$ в случае, если проценты начисляются каждый месяц).

Чтобы посчитать эффективную процентную ставку за другой период (например, за полгода), нужно немного модифицировать формулу:

$$r = \left(1 + i * \frac{d}{y}\right)^n - 1,$$

где i – ставка за год, n – количество периодов, в которых будут начислены проценты (например, $n=6$ в случае, если вклад на полгода), d – количество дней в периоде, а y – количество дней в году.

Пример

Предположим, Владимир хочет положить 100 тыс. рублей на депозит с ежемесячным начислением процентов под 5,5% годовых на 6 месяцев (180 дней). Чему будет равна эффективная процентная ставка по такому вкладу? Какую сумму Владимир получит от банка через полгода? Ответьте на вопросы исходя из того, что в месяце 30 дней, а в году – 365 дней.

$$r = \left(1 + 0,055 * \frac{30}{365}\right)^6 - 1 = 0,02743 \approx 2,7\%$$

В итоге Владимир получит $100000 * (1 + 0,02743) = 102\,743$ рубля.

Расчет суммы вклада

Пример 1. 50 000 рублей помещается в банк под 9 % годовых. Определите сумму вклада через два года, если проценты начисляются по простой ставке раз в год.

$$50000 \times (1 + 0,09 \times 2) = 59000$$

Пример 2. 50 000 рублей помещается в банк под 9 % годовых. Определить сумму вклада через два года, если проценты начисляются по сложной ставке.

$$50000 \times (1 + 0,09)^2 = 59405$$

Пример 3. Сколько денег нужно положить на депозит сегодня, чтобы через 3 года купить смартфон за 40 тыс. рублей при том, что ставка по депозитам на три года составляет 5%?

$$X \times (1 + 0,05)^3 = 40000, \text{ откуда } X=34\,553,5 \text{ рублей.}$$

Депозиты с плавающей и фиксированной ставкой

Предположим, вы решили положить 10 000 рублей на один из депозитов - с фиксированной или плавающей процентной ставкой (см. таблицу). В депозите А с фиксированной ставкой 10,8 % проценты начисляются раз в месяц. В депозите Б с плавающей процентной ставкой проценты начисляют раз в период. В первый период - с первого по 180-й день - ставка составляет 12 %, а во второй период - с 181-го дня по 365-й день - 10 %.

	Процентная ставка	Итоговый доход	Итоговая доходность (эффективная процентная ставка)
Депозит А (фиксированная ставка, капитализация раз в месяц)	10,8 %	$10\,000 * \left(1 + \frac{0,108}{12}\right)^{12} = 11\,135$ рублей	<ul style="list-style-type: none">• $\frac{11\,135}{10\,000} = 11,135\%$• $\left(1 + \frac{0,108}{12}\right)^{12} - 1 = 11,135\%$
Депозит Б (плавающая ставка, капитализация раз в период)	С 1-го по 180-й день – 12 %, с 181-го дня по 365-й – 10 %	$10\,000 * \left(1 + \frac{0,12}{365} * 180\right) * \left(1 + \frac{0,1}{365} * 185\right) = 11\,126$ рублей	<ul style="list-style-type: none">• $\frac{11\,126}{10\,000} = 11,126\%$• $\left(1 + \frac{0,12}{365} * 180\right) * \left(1 + \frac{0,1}{365} * 185\right) - 1 = 11,126\%$

Итоговый доход при различных условиях

Комплексный договор о банковском обслуживании: правовые и технические вопросы

С формально-юридической точки зрения внесение вклада в банк требует заключения между банком и клиентом специального договора, именуемого в Гражданском кодексе "договор банковского вклада". Но в последнее время банки практикуют также заключение комплексных договоров, называемых договорами о банковском обслуживании или еще каким-то сходным образом. Такие договоры предусматривают для клиента возможность получения разных видов услуг, таких как ведение счетов, в том числе карточных, банковские вклады, кредитование и так далее. То есть договор о банковском обслуживании включает в себя элементы разных видов договоров. Клиент, который заключил такой договор, в дальнейшем может подключать отдельные услуги (например, открывать новые вклады) уже дистанционно, без посещения офиса банка, если это предусмотрено договором.

С одной стороны, это удобно - не нужно тратить время на походы в банк. С другой стороны, такой договор достаточно сложно прочитать сразу же внимательно. В обычном договоре банковского вклада содержится несколько простых и понятных условий, которые вкладчику несложно проанализировать. А в договоре о банковском обслуживании могут быть зашиты разные условия, касающиеся разных видов других договоров. Более того, некоторые банки при этом практикуют навязывание дополнительных услуг, в которых потребитель, вполне возможно, и не нуждается. Например, открытие карточного счета, через который в обязательном порядке происходит возврат средств вкладчику при окончании договора и по которому установлена комиссия за снятие наличных средств.

Иногда комплексный договор может предусматривать дистанционное управление всеми счетами потребителя с помощью однажды введенного пароля. То есть степень защиты счета невысока, и мошенники могут получить доступ к счету клиента.

Кроме того, в таком договоре может быть предусмотрено право банка на изменение тарифов в одностороннем порядке. Такого условия не может быть в депозитном договоре.

Системно значимые банки

Системно значимые банки - это самые крупные банки в России. От того, насколько они финансово устойчивы, зависит положение российской финансовой системы в целом. Поэтому к таким банкам предъявляются повышенные требования: они должны иметь достаточно ликвидных средств, чтобы выдержать небольшие "набеги вкладчиков", а также достаточно капитала, чтобы исполнить все обязательства перед кредиторами. Если у системно значимого банка появляются финансовые проблемы, то регулирующие органы предпринимают действия для спасения этого банка - проводят санацию. Банк, который не имеет значения для устойчивости финансовой системы, в аналогичной ситуации просто ликвидируют.

Основной критерий для признания банка системно значимым - объем привлекаемых вкладов (не только физических, но и юридических лиц), а также размер кредитной организации.

№	Банк	Рег. №
1	АО ЮниКредит Банк	1
2	Банк ГПБ (АО)	354
3	ПАО «Совкомбанк»	963
4	Банк ВТБ (ПАО)	1000
5	АО «АЛЬФА-БАНК»	1326
6	ПАО Сбербанк	1481
7	ПАО «Московский Кредитный Банк»	1978
8	ПАО Банк «ФК Открытие»	2209
9	ПАО РОСБАНК	2272
10	АО «Тинькофф Банк»	2673
11	ПАО «Промсвязьбанк»	3251
12	АО «Райффайзенбанк»	3292
13	АО «Россельхозбанк»	3349

Пирамида

Согласно отзывам клиентов Benefit Finance в интернете, менеджеры проекта сообщают, что деятельность Benefit Finance заключается в выдаче микрозаймов. На картинке - рекламное предложение Benefit Finance, предлагающее сделать инвестиции в микрозаймы и обещающее 3,3 % **ежедневного** дохода.

Кроме того, минимальная сумма вклада в данной организации составляет 100 рублей, хотя по закону инвестировать в МФО можно не меньше 1,5 млн рублей. Также вызывает подозрения минимальный срок вклада - 18 дней. Все перечисленные признаки указывают на

то, что данная организация является не микрофинансовой организацией, а мошеннической схемой или финансовой пирамидой.

Организаторы предлагают инвестировать средства в свое предприятие под баснословный процент - порядка 100 % в месяц. Полученные со второй волны инвесторов средства используются, чтобы выплатить первой волне вложенные деньги и прибыль. Инвесторы, обрадованные удачным вложением, рассказывают о своем успехе знакомым или в СМИ, что приводит к ажиотажу и росту количества участников пирамиды. Средства новых инвесторов используются, чтобы погасить задолженность перед предыдущей волной. Естественным образом поток новых инвесторов иссякает (все, кто хотел бы поучаствовать в таком предприятии, уже вложили свои деньги), и организаторы пирамиды больше не могут выплачивать набранные в огромном количестве обязательства.

Выигрывают в пирамиде первые вкладчики и организаторы, исчезающие с оставшимися деньгами последней волны инвесторов, выигрыши обеспечиваются потерями вкладчиков, не получивших свои средства обратно. Такую ситуацию экономисты называют "игрой с нулевой суммой" - сумма выигрышей и проигрышей равна нулю. В этом заключается первое отличие финансовой пирамиды от инвестиций в то или иное производство - отсутствие производства какого-либо продукта (хотя лишь по этому признаку нельзя признавать какое-либо предприятие финансовой пирамидой).

В реальности финансовую пирамиду легко отличить по огромному проценту, мутным объяснениям, каким образом будут инвестированы средства, нагнетанию ажиотажа ("Торопись быть в числе первых!"), броской и неинформативной рекламе.

Некогда известная почти каждому россиянину финансовая пирамида MMM, организованная Сергеем Мавроди, начала свою деятельность в начале 1990-х. Сперва в 1993 году был выпущен почти миллион акций MMM, цена которых постоянно росла за счет ажиотажного спроса. В дальнейшем были выпущены билеты MMM, которые формально не были ценными бумагами, поэтому не регулировались.

Все банковские вклады физических лиц в России по закону подлежат обязательному страхованию в системе страхования вкладов.

Причины и цели создания системы страхования вкладов

Защита финансовых интересов вкладчиков-граждан считается важнейшей экономической и социальной задачей в большинстве развитых стран, по крайней мере официально. Для этой цели, в частности, создаются национальные системы страхования вкладов. Правда, как мы говорили выше, главной целью создания таких систем является повышение доверия граждан к банкам и предотвращение “набегов вкладчиков”, которые могут привести к полной дестабилизации всей банковской системы.

В России система страхования вкладов и специализированная государственная корпорация - Агентство по страхованию вкладов (АСВ) - были созданы в 2004 году.

Система страхования вкладов (ССВ) - государственная программа, которая защищает сбережения населения в российских банках. В настоящее время она позволяет вкладчикам вернуть до 1,4 млн руб. при наступлении страхового случая - банкротства банка или отзыва у банка лицензии.

Все банки, привлекающие вклады физических лиц или открывающие им счета, обязаны участвовать в системе страхования вкладов и платить взносы в фонд обязательного страхования вкладов. Фонд страхования вкладов управляется АСВ, и из него при необходимости выплачивается страховое возмещение. При недостатке средств в фонде АСВ получает кредит от Банка России или средства федерального бюджета.

Для участия в системе страхования вкладов гражданину не нужно заключать какой-либо специальный договор: оно осуществляется автоматически, в силу закона, если банк, в котором размещаются средства, является участником системы страхования вкладов. А банк, который не является участником системы, не имеет права брать вклады.

Какие средства застрахованы

В соответствии с законом страхованию подлежат денежные средства физических лиц или индивидуальных предпринимателей, которые лежат в банке на основании договора. Страхуются вклады в рублях или иностранной валюте, при этом валюта пересчитывается в рубли по курсу на день наступления страхового случая. Также страхуются капитализированные (причисленные) проценты на сумму вклада.

Страхование не распространяется на некоторые категории средств граждан в банках, а именно:

- средства на счетах и во вкладах адвокатов, нотариусов и иных лиц, если такие счета открыты для осуществления их профессиональной деятельности;
- средства физических лиц во вкладах на предъявителя;
- средства физических лиц во вкладах в филиалах российских банков за пределами территории России;
- средства, переданные физическими лицами банкам в доверительное управление;
- электронные денежные средства;
- средства на номинальных счетах (за исключением номинальных счетов, которые открываются опекунам или попечителям и получателями по которым являются подопечные), залоговых счетах и счетах эскроу (см. далее), если иное не установлено законом, и др.

3. Кредиты

Современная экономика пронизана разнообразными долговыми отношениями:

- граждане берут деньги в долг друг у друга, у банков, у других финансовых организаций;
- компании берут в долг у банков (кредиты), у других компаний или у граждан (выпуск облигаций);
- банки кому-то дают деньги в долг (кредитуют граждан и компании), а у кого-то берут деньги в долг (привлекают депозиты);
- государство одалживает деньги у собственных граждан, у национальных и зарубежных банков и компаний, а также может предоставлять кредиты организациям частного сектора...

Есть еще и разнообразные рассрочки по оплате товаров, налоговые кредиты, долги компаний по оплате труда (своего рода принудительный кредит, который компания берет у работников), задолженность по оплате ЖКХ (тоже своего рода принудительный кредит, который уже граждане берут у коммунальщиков)... Все мы – то заемщики, то кредиторы, а нередко находимся в обоих этих статусах одновременно. Можно смело сказать, что кредит – одна из главных движущих сил современной рыночной экономики, в которой у одних людей есть деньги, но они не могут их сами эффективно использовать, а у других есть идеи или потребности, но нет денег. Возможность пользоваться чужими деньгами за плату увеличивает спрос на товары и услуги, позволяет создавать новую продукцию, новые рабочие места и т.п.

3. Кредиты

Основные термины:

Кредит (заём) – передача денег во временное пользование тем субъектам, которые в них нуждаются, на условиях срочности, возвратности и платности.

Кредит – это деньги, которые вы одолжили у банка. Заём – деньги, которые вы одолжили у кого-то другого: друга, родственника, микрофинансовой организации, ломбарда, кредитного потребительского кооператива.

Субъекты кредитования:

кредитор - тот, кто предоставляет кредит;

заемщик - тот, кто оформляет на себя кредит.

Объект кредитования: ссудный капитал (денежная сумма, либо товар, предоставляемый в кредит).

Кредитными отношениями являются все денежные отношения, связанные с предоставлением и возвратом ссуд, организацией денежных расчетов, кредитованием инвестиций и т.д.

Кредит и принципы кредитования

Срочность	Кредит дается на определенный срок. Срок указан в кредитном договоре. Просрочка грозит штрафом
Платность	Кредит – это услуга. За услугу принято платить. Плата за кредит называется %, который прибавляется к сумме кредита. Чем больше срок, тем больше %
Возвратность	Кредитоспособность заемщика – оценка его доходов и имущества, которое можно востребовать в случае просрочки
Гарантированность	Оформление имущества заемщика в залог
Целевой характер	Кредит дается на определенные цели.

Классификация ссуд



Как решить, стоит ли брать кредит?

Разумное финансовое поведение – это прежде всего умение считать свои деньги. Многие люди или организации готовы дать вам денег в долг под проценты, но никто из этих многих не заботится о вас больше, чем о себе; как правило, наоборот – они стремятся на вас заработать.

Если вам не хватает денег на **потребительские цели** (купить товар или заказать услугу), у вас всегда есть как минимум три выхода:

- а) убедить себя, что у вас на самом деле нет этой потребности (как вариант – приобрести аналогичный, но более дешевый товар или услугу);
- б) отложить приобретение до лучших времен и постараться накопить нужную сумму свободных денег;
- в) одолжить денег у кого-то, понимая, что потом их придется вернуть.

Чтобы понять, насколько выгодно одалживание в том или ином случае, надо сравнивать вариант «в» с вариантом «б». Вы получаете благо и платите за него деньги – в одном случае благо появляется сразу, но денег придется отдать больше, в другом случае при прочих равных вы потратите меньше денег, но благо будет получено позже. При этом надо учитывать два условия.

Во-первых, возврат кредита не должен пробивать невосполнимую брешь в вашем будущем бюджете, то есть заставлять вас отказаться от других, более важных и необходимых для вас расходов. Если такой риск есть – пожалуй, лучше еще раз попробовать убедить себя, что эта вещь или услуга все-таки вам не нужна. Целесообразно также учитывать, как новый кредит повлияет на вашу общую долговую нагрузку, то есть соотношение ежемесячных выплат по кредитам с вашими ежемесячными доходами (этот показатель еще называют РТИ – от английского «Payment-to-income ratio»). Большинство экспертов считает, что РТИ выше 30% крайне нежелателен.

Во-вторых, выгода, в том числе психологическая, от быстрого получения блага должна превосходить [размер переплаты по кредиту](#). Если новый телефон сейчас с использованием кредита обойдется в 20000 рублей (с учетом процентов), а такой же телефон через полгода без кредита – в 15000, то покупка в кредит будет выгодна для вас при условии, что вы «цените возможность получения телефона сегодня, а не через полгода, больше, чем в 5000 рублей» - при всей условности этой оценки. (Сам по себе размер процентной ставки по кредиту с этой точки зрения является фактором важным, но не решающим.)

Если эти условия не выполняются, значит, смысла в кредите нет: вы просто позволяете кому-то заработать на ваших непродуманных решениях.

В сходной логике вы можете сравнить покупку более дорогого товара (с использованием кредита) с покупкой более дешевого, возможно, менее качественного и престижного товара. Стоит ли более высокое качество или более высокий престиж той переплаты, которая образуется, во-первых, из-за разницы в цене, во-вторых, из-за процентов по кредиту?

Особняком стоит оценка целесообразности ипотечного кредита, так как здесь альтернатива осложняется наличием расходов по аренде жилья до тех пор, пока не удастся накопить полную сумму на покупку квартиры.

Бывают также потребительские кредиты на жизненно важные цели – например, на дорогостоящую операцию или другое лечение, в отсутствие которого сам заемщик или кто-то из его близких может просто умереть. Тут уж главное – выжить, а потом разбираться с долгами. Но даже и в такой ситуации надо сохранять трезвую голову и постараться поискать кредит подешевле, а не хвататься за первый попавшийся вариант.

В случае, если вы одалживаете деньги не на потребительские, а на **предпринимательские цели**, то есть рассчитываете сами заработать на этом, то формально рассчитать выгоду несложно: доход от вложения заемных денег должен быть больше, чем уплаченные по кредиту проценты плюс сопутствующие издержки на получение кредита и осуществление инвестиций. Но не забывайте, что совсем безрисковых инвестиций не бывает: всегда есть риск получить меньше, чем вы рассчитывали, и при возвращении кредита вы можете оказаться еще и в убытках.

Наконец, если вы берете кредит на **покрытие другого кредита**, то прямая выгода будет в том случае, если по новому кредиту ставка ниже, чем по старому кредиту (в том числе с учетом штрафа за просрочку), или срок больше. Впрочем, в критической ситуации может оказаться выгодным и более дорогой кредит, если он позволяет отсрочить наступление банкротства.

Сумма, ставка, срок, платеж

При получении кредита главными являются следующие параметры:

- сумма кредита: деньги, которые вы берете в долг в наличной или безналичной форме и обязуетесь отдать по истечении оговоренного срока. Этот параметр также может именоваться «сумма долга», «основной долг», «тело долга», «тело кредита»;
- срок кредита: промежуток времени, по истечении которого вы должны полностью расплатиться с кредитором. При этом возможно, что в течение этого срока вы также будете совершать иные платежи по кредиту – выплачивать проценты и/или погашать часть основного долга;
- процентная ставка: математический показатель, на основании которого рассчитывается величина ваших дополнительных выплат кредитору помимо основной суммы кредита;
- платеж по кредиту: сумма, которую вы уплачиваете кредитору в счет погашения основного долга и процентов. Платежи могут быть разовыми (один раз в конце срока) или многократными, регулярными и нерегулярными, очередными и досрочными – в зависимости от условий договора;
- платежный график (график погашения кредита): расписание платежей по кредиту с указанием сумм платежей;
- переплата по кредиту – сумма всех платежей за вычетом основного долга. Легко догадаться, что переплата будет тем больше, чем дольше срок кредита и выше процентная ставка.

Расчет суммы переплаты по кредитам и займам

Пример 1а. Заём с единовременным погашением основного долга и процентов

Валерий одолжил у соседа Ивана Петровича 30000 рублей на полгода под 10% годовых. (Многие считают, что брать проценты с соседей – это неэтично, но Иван Петрович все-таки решил немного заработать, и мы его за это не осудим: ведь 10% годовых сильно меньше, чем ставки по кредитам в банках или, тем более, в МФО). Чему будет равна сумма переплаты?

Решение: 10% годовых – это 5% за полгода, 5% от 30000 рублей – это 1500 рублей. Поскольку в задаче не сказано о каких-то особых условиях погашения займа, Валерий вернет через полгода и основную сумму («тело долга»), и проценты. Общая выплата составит 31500 рублей, а переплата – 1500 рублей.

Пример 1б. Заём с регулярной уплатой процентов и единовременным погашением основного долга

Ольга взяла заём в кредитном потребительском кооперативе – те же 30000 рублей на 6 месяцев, но под 18% годовых. По условиям договора она каждый месяц платит только проценты на сумму долга, а весь долг возвращает одним платежом в конце срока. Чему будет равна сумма переплаты?

Решение: 18% годовых – это 1,5% в месяц, или 450 рублей при общей сумме займа 30000 рублей. Ольга заплатит в качестве процентов 6 раз по 450 рублей, или 2700 рублей, - это и будет сумма переплаты. Заметно больше, чем у Валерия, - но ведь здесь ставка выше. А общая сумма выплат составит 32700 рублей.

Более сложным будет расчет суммы переплаты, если кредит погашается не единовременно, а постепенно, с использованием промежуточных платежей. Основные варианты такого погашения получили названия «дифференцированный платеж» и «аннуитетный платеж» (последний наиболее сложен по методике расчета, хотя и наиболее популярен при больших суммах и сроках).

Профессиональные и непрофессиональные кредиторы

Давайте разберемся, у кого вообще вы можете одолжить денег.

С одной стороны, это другие граждане: родственники, друзья, знакомые, а также частные ростовщики (хотя промысел последних не выглядит вполне законным, но на практике он существует).

С другой стороны, это различные финансовые организации – так называемые «профессиональные кредиторы», для которых выдача кредитов или займов является одним из основных способов получения дохода. К ним относятся:

- а) банки и иные кредитные организации,
- б) некредитные финансовые организации, включая:
 - микрофинансовые организации (МФО),
 - кредитные потребительские кооперативы (КПК),
 - ломбарды.

Наконец, в современном мире финансовых инноваций активно развивается такая новая форма кредитования, как P2P-лендинг, или взаимное кредитование.

Заемные отношения между гражданами

Друзья и родственники – первое, что нам приходит в голову, когда нужно одолжить небольшую сумму на небольшой срок. Обычно занять у них и проще, и быстрее, и дешевле, чем у банка или МФО. Правда, здесь очень важно следить за своей неформальной кредитной историей: в узком кругу информация распространяется быстро, и если прослыть человеком, не отдающим долги, то этот канал окажется для вас закрытым.

Если же речь идет о заимствовании на крупную сумму и / или на достаточно долгий срок, «финансовая мощь» родственников и друзей может оказаться недостаточной. К тому же таким кредиторам может быть неудобно просить друга уплатить проценты, но и терять доход будет жалко, поэтому им, возможно, будет проще вообще отказать в займе: нет, мол, денег, и всё. Еще более неудобным кажется заводить разговор об обеспечении, например, о залоге – кажется, что это означает оскорбить друга недоверием! Но если у заемщика случатся непредвиденные финансовые затруднения, то кредитор рискует потерять и друга, и деньги. Поэтому не удивляйтесь, если друзья, готовые в другой ситуации прийти на помощь, не будут гореть желанием одолжить вам миллиончик-другой на несколько лет. И сами будьте осторожны и внимательны, давая деньги в долг.

При этом заемные отношения с непрофессиональными кредиторами далеко не всегда оформляются юридически аккуратно, особенно если речь идет о друзьях и родственниках. Если цена вопроса – сто рублей до завтра или тысяча до получки, это не очень страшно. Если же вам все-таки дают в долг крупную сумму (или вы даёте ее кому-нибудь из друзей), будет очень полезно оформить договор займа письменно, а при **ОЧЕНЬ** крупной сумме – еще и заверить его у нотариуса. В договоре как минимум следует четко зафиксировать сумму и срок займа, а также процентную ставку, если проценты предусмотрены (не сомневайтесь, законодательство это допускает).

Целесообразно также написать отдельную долговую расписку во избежание споров о том, были ли деньги действительно переданы от кредитора к заемщику (расписка передается кредитору именно при получении денег, а при возврате долга она возвращается должнику, желательно с отметкой кредитора о том, что долг погашен). Ведь конфликты по поводу невозврата займа могут случиться даже с самыми близкими людьми, и если дело дойдет до суда – лучше иметь правильно оформленные документы.

В общем, не забывайте про печальную шутку: «Хочешь потерять друга – дай ему денег в долг. А лучше одолжи у него сам, так экономней.»

РАСПИСКА

г.Москва _____

5 декабря 2018 г.

Я, Сидорчук Силантий Сильвестрович (заемщик), 10.03.1994 г.р., паспорт серии 4545 № 545454, выдан отделом УФМС России по городу Москве по району Беляево 25.03.2014, зарегистрированный по адресу: г. Москва, Ленинский проспект, д. 86, корп. 3, кв. 188, получил от Федосеева Феоктиста Феофилактовича (займодавец), 25.08.1991 г.р., паспорт серии 4646 № 878787, выдан Мытищинским паспортным столом 10.09.2011 г., зарегистрированного по адресу: г. Мытищи, ул. Мира, дом 16, кв. 75, денежную сумму в размере 100 000 (сто тысяч) рублей.

Обязуюсь вернуть предоставленную мне сумму займа не позднее 6 апреля 2019 г. Проценты по займу не взимаются.

Подпись: _____ (Сидорчук С.С.)

Пример оформления долговой расписки

Кредитование в банках

Банки – крупные финансовые организации, действующие на основании специальных лицензий, которые выдает Центральный Банк Российской Федерации. Их основные виды деятельности – расчеты по поручениям клиентов, привлечение депозитов (вкладов) и выдача кредитов юридическим и физическим лицам. Процентные платежи по кредитам являются для банков важнейшим источником доходов, и именно банки – это самые крупные участники долгового рынка.

В современном мире банки образуют «кровеносную систему экономики», обеспечивая как повседневные расчеты между миллионами физических и юридических лиц, так и превращение сбережений в кредитные ресурсы. Поскольку банки так важны для функционирования национальной экономики, государство в лице Центрального банка регулирует их достаточно жестко, в том числе ограничивает их возможности выдавать кредиты ненадежным заемщикам. В результате процентные ставки по банковским кредитам ниже, чем ставки по займам других финансовых организаций (по крайней мере, в среднем), но получить эти деньги сложнее.

Почему очень важно, чтобы кредиты возвращались? Потому что если банк не получит обратно выданные им кредиты, ему будет нечем рассчитываться со своими вкладчиками и владельцами расчетных счетов. Банк может обанкротиться, а дальше банкротами могут стать и его клиенты, потерявшие свои средства в этом банке. Такая цепная реакция банкротств очень опасна для национальной экономики, поэтому государство старается не допускать подобных ситуаций.

7.2.5. Микрофинансовые организации

Первоначальная идея МФО – это что-то вроде банка, но поменьше и попроще. Как мы отметили выше, банки из-за жесткого регулирования могут кредитовать не всех заемщиков, а только достаточно надежных. Куда же пойти недостаточно надежному заемщику? В такую организацию, где ему дадут немного денег, несмотря на его ненадежность, а более высокие риски компенсируют повышенной процентной ставкой.

Собственно говоря, люди, готовые дать в долг другим незнакомым и не слишком надежным людям под высокий процент, существовали всегда, только рынок их услуг долгое время был «теневым». А в 2010 г. был принят [Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»](#), в российском законодательстве появилось понятие МФО, и соответствующая деятельность стала легальной.

В отличие от банков, МФО не ведут текущие счета и не проводят расчеты, да и привлечение средств граждан во вклады для них ограничено: они могут привлекать средства либо от своих учредителей и акционеров, либо от прочих граждан в размере не менее 1,5 млн рублей. Основной бизнес большинства МФО – выдача займов на достаточно короткий срок под высокие и очень высокие проценты. Прежде всего это так называемые «займы до зарплаты» часто без всякого обеспечения. Впрочем, есть и МФО с другими «бизнес-моделями», например, занимающиеся финансированием малого бизнеса или выдачей крупных займов под залог автомобилей, - но с такими МФО обычные граждане сталкиваются реже.

Иногда в МФО обращаются и заемщики с нормальной кредитоспособностью, если по каким-то причинам им неудобен банковский кредит: то ли деньги нужны срочно, то ли нет желания или умения собирать пакет нужных документов, то ли у них нет подтвержденного дохода и т.д. Такое решение, возможно, тоже будет по-своему рациональным, – если человек ценит свое время или нервы выше, чем избыточные проценты, которые он переплатит из-за более высокой ставки.

Для МФО не редкость такие ставки, как 1% в день, а до 2018 года – и 1,5%, и 2% в день (то есть, со-ответственно, 365% годовых, 547% годовых, 730% годовых). Интересно, что такие цифры, как «1% в день», по-видимому, запускают «эвристику привязки» («якорения»), **нам кажется, что 1% - это в любом случае немного, и мозг уже** не пытается пересчитать эту величину на годовые проценты.

Кто же берет займы под такие огромные проценты? На год, конечно, никто не берет, – да и сами МФО, если выдают годовые займы, таких ставок не предлагают. Как правило, такие ставки используются при сроках займа меньше месяца и суммах в несколько тысяч рублей. Например, вы взяли 3000 рублей на 10 дней под 1,5% в день – вам придется вернуть на 15% больше, или 3450 рублей. 15% за полторы недели – это вроде бы очень много, но в абсолютном выражении переплата размером в 450 рублей не чудовищная, хотя и чувствительная.

Сильно ли богатеют МФО на таких процентах? Сотрудники и руководители самих МФО уверяют, что нет: ведь компания должна содержать персонал, который общается с заемщиками при выдаче займов и при их погашении, и поскольку займы очень короткие, то удельные издержки МФО в расчете на выданный рубль получаются выше, чем у банков. Да и привлекают средства МФО под более высокий процент, чем банки платят по вкладам. Плюс плата за рекламу, плюс издержки на выполнение различных регуляторных требований Центрального банка (например, по оснащению офисов, предоставлению разнообразной отчетности и т.д.)... В общем, обосновать свои высокие проценты МФО могут. Но для рационального заемщика это не повод обращаться к их услугам без крайней необходимости.

Кредитные потребительские кооперативы

КПК, они же кредитные союзы – это тоже упрощенный аналог банка, но со своей существенной спецификой: это «мини-банк для своих». Люди, которые знают друг друга лично и друг другу доверяют, объединяются в некоммерческий кооператив и объединяют свои сбережения, чтобы сформировать таким образом небольшой кредитный ресурс, а затем те члены кооператива, которым нужны деньги в долг, берут займы из этих средств. Если желающих слишком много – берут по очереди. Посторонним эти услуги не оказывают: чтобы получить заём в КПК или положить сбережения во вклад, вы должны сначала вступить в кооператив. Все это должно обеспечивать высокую надежность займов в КПК: ведь люди понимают, что берут деньги, в сущности, у своих друзей, сослуживцев или соседей.

Люди старшего поколения помнят про кассы взаимопомощи, которые во времена СССР работали на многих предприятиях, - но там и вклады, и займы были беспроцентными. В рыночной же экономике КПК платят проценты по привлеченным личным сбережениям пайщиков, причем по более высоким ставкам, чем банки платят по депозитам: ведь КПК не входят в систему страхования вкладов. Займы пайщикам они обычно выдают тоже по более высоким ставкам, чем банки. В качестве обеспечения займов КПК могут использовать залогом и поручительство (хотя за счет большего доверия членов КПК друг к другу там могут быть более мягкие требования к обеспечению). А вот счетов для своих клиентов КПК не ведут и расчетов не проводят – по крайней мере, в России сегодня (хотя в мировой практике встречаются и крупные системы кредитных союзов, работающие практически как полноценные банки).

Ломбарды

С ломбардами далеко не все имели дело лично, но принципы их работы достаточно хорошо знакомы нам, по крайней мере, из литературы. Ломбарды предоставляют займы гражданам по достаточно высоким ставкам (как правило, более высоким, чем банки) под залог различных вещей. Традиционно это были ювелирные изделия, часы, драгоценные металлы, но могут быть и иные вещи, которые в случае невозврата займа можно легко реализовать: телефоны, электроника, автомобили... Вещи обычно остаются на хранении в ломбарде, хотя некоторые ломбарды рекламируют особый вид услуг – заём под залог имущества, которое остается у должника (например, мебель). Также ломбарды могут оказывать платные услуги по хранению вещей.

Если гражданин возвращает заём в срок, ломбард вернет ему имущество, если нет – гражданину дается еще один льготный месяц, чтобы рассчитаться с долгами, а после этого имущество должно быть продано (реализовано), как и полагается в общем случае по договору залога. Если вырученная сумма меньше, чем сумма задолженности, требования ломбарда к должнику считаются погашенными, а если больше – разницу необходимо вернуть должнику. Неудивительно, что ломбарды стараются давать займы на заметно меньшую сумму, чем стоит заложенное имущество, да еще и занижать оценку принимаемых в залог вещей.

Взаимное кредитование (P2P lending)

Займы друзьям и знакомым – понятная идея, а может ли частное лицо самостоятельно кредитовать незнакомых частных лиц без участия банка или МФО в качестве посредника? В современном мире эта идея реализуется через специальные интернет-платформы, которые включают интерфейс для заключения сделок и перевода денег, а также информационную базу о кредитоспособности заемщиков. Это называется «взаимное кредитование», или P2P lending, - от английского выражения peer-to-peer (переводится как «от равного к равному», или «друг другу»). Иногда встречается также слово «краудлендинг» (буквально что-то вроде «одалживание толпой»), - по аналогии с «краудсорсингом», «краудфандингом» и другими модными словами.

Первая P2P-платформа появилась в Великобритании в 2005 г., сейчас их сотни по всему миру, и их оборот исчисляется десятками миллиардов долларов (назовем, например, такие компании, как Lending Club, Prosper, Zopa, Funding Circle и др.) Благодаря отсутствию банка в этой схеме процентная ставка для заемщика и кредитора оказывается одинаковой, если не учитывать комиссию, которую взимает P2P-платформа, - то есть вкладчик (инвестор) получает существенно больше, чем по депозиту в банке, а заемщик платит существенно меньше. Казалось бы, это очень выгодно! Но пока что взаимное кредитование не смогло стать реальным конкурентом классического банковского бизнеса, прежде всего потому, что риск невозврата займа в этих схемах существенно выше.

Чтобы получить заём P2P или начать давать в долг другим частным лицам в качестве инвестора, нужно зарегистрироваться на сайте P2P-платформы и предоставить некоторую информацию о себе, включая цель и параметры запрашиваемого займа. Если запрошенная заемщиком сумма крупнее, чем ему готов дать в долг отдельный инвестор, могут создаваться пулы – объединения нескольких инвесторов для совместного финансирования одного заемщика. Это обеспечивает диверсификацию вложений, которую так хвалят теоретики и практики профессионального инвестирования.

Кредитная история

Кредитор, глядя на потенциального заемщика или читая его документы, должен принять решение, одалживать ли ему деньги и если да, то на каких условиях (срок, обеспечение и т.п.). В этот момент крайне полезной для кредитора является информация о том, как себя вел этот заемщик в прошлом: брал ли деньги в долг у других людей и фирм, много ли и часто ли брал, а главное – как отдавал долги. Хорошо, если кредитор и заемщик давно знакомы между собой или у них есть общие знакомые, располагающие такой информацией. А если это «человек с улицы», впервые пришедший в банк за кредитом или в МФО за займом?

Для того, чтобы облегчить жизнь кредиторам, а косвенно – и заемщикам, во многих странах существуют системы сбора информации о кредитной истории заемщиков, то есть о том, какие обязательства они на себя брали и как их исполняли. Есть такая система и в России. Ее специализированные участники называются «бюро кредитных историй» (БКИ) – это коммерческие организации, которые формируют, обрабатывают и хранят кредитные истории граждан (да и юридических лиц, кстати), а также предоставляют по запросу потенциальных кредиторов или самих заемщиков информацию о состоянии кредитных историй – кредитные отчеты.

НА СЛЕДУЮЩИЙ СЕМИНАР (0-10 баллов)

Сделать доклад с презентацией. Критерии оценки:

- полнота и корректность (0-6 баллов)
- наглядность и адекватность презентации (0-4 балла)

Темы:

- Депозитный сертификат как средство платежа
- Электронные платежные системы: виды, как выбрать
- Кэшбэк: сущность, выгодность, как выбрать
- Ипотечное кредитование: сущность, сроки, характерные особенности, льготная ипотека
- Потребительское кредитование: сущность, особенности, как выбрать
- Автокредитование: сущность, особенности, как выбрать
- Лизинг: сущность, особенности, расчет выгодности
- Микрокредитование: условия, плюсы и минусы
- Выбор наилучшего варианта вклада (указать условия и выбрать из нескольких действующих предложений банков)
- Выбор наилучшего варианта кредита (указать условия и выбрать из нескольких действующих предложений банков)