


Управляй
своими
деньгами

Б. Федоров

КАК ПРАВИЛЬНО ВЗЯТЬ и ВЕРНУТЬ КРЕДИТ

на покупку
недвижимости, автомобиля, техники

 ПИТЕР

ФИНАНСОВЫЕ НАВЫКИ
ПОПЛАТОВ

Борис Федоров

**Как правильно взять и вернуть
кредит: на покупку недвижимости,
автомобиля, техники**

«Питер»

2008

Федоров Б. В.

Как правильно взять и вернуть кредит: на покупку недвижимости, автомобиля, техники / Б. В. Федоров — «Питер», 2008

Эта книга поможет сориентироваться в вопросах приобретения товаров в кредит. Автор подробно объясняет систему выдачи кредитов, предлагает алгоритмы самостоятельного выбора оптимального кредитного предложения, в том числе отвечает на вопросы: что такое «бесплатный кредит»? чем опасен кредит «с нулевым первоначальным взносом»? как определить реальную цену кредита? как способ погашения кредита влияет на размер процентных выплат? Во втором, дополненном издании отражены последние новации в законодательстве о кредитах, много внимания уделено расчету так называемой эффективной процентной ставки по методике Центробанка. Эта книга необходима всем, кого интересуют вопросы потребительского кредитования и личных финансов. Она сэкономит вам гораздо больше денег, чем стоит сама.

© Федоров Б. В., 2008

© Питер, 2008

Содержание

От автора	5
Жизнь в кредит: «за» и «против»	6
Глава 1	8
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Борис Валерьевич Федоров

Как правильно взять и вернуть кредит: на покупку недвижимости, автомобиля, техники

От автора

Идея написать эту книгу родилась довольно традиционным для подобного рода литературы образом. Мне очень хотелось опубликовать в петербургском журнале «Наши деньги», главным редактором которого я имею честь состоять, статью под названием «Кредитная арифметика». В этом материале предполагалось разобрать стоимость потребительского кредита «по косточкам» – рассказать о том, какие существуют подходы к начислению процентов, взиманию комиссий и т. д. В конце концов, научить читателя самостоятельно рассчитывать реальную стоимость банковского кредита. Мне казалось, обязательно должна существовать литература, в которой этот вопрос был бы подробно рассмотрен, пусть и с теоретической точки зрения. Однако я не смог найти ни одной книги такого плана. Даже учебник под названием «Финансовая математика» не смог приблизить меня вплотную к заветной цели. Я решил изучить вопрос самостоятельно. В результате в журнале «Наши деньги» появился подробный материал, который, насколько я помню, имел хороший отклик у читателей. Но идея написать книгу и восполнить таким образом обнаруженный пробел осталась. Совершенно случайно выяснилось, что идею подобной книги вынашивали в издательстве «Питер». Проект-менеджер редакции экономической литературы этого издательства оказался читателем «Наших денег» и в один прекрасный день связался со мной, предложив взяться за перо. Я согласился.

Хотел бы заметить, что большую часть книги составляют материалы из уже упомянутого журнала «Наши деньги», авторство которых принадлежит мне. Рукопись первого издания была сдана в сентябре 2005 г. Вы держите в руках второе издание, которое я сдал в печать ровно через 2 года после появления первого – в сентябре 2007 г. В нем отражены последние новации в законодательстве о кредитах, много внимания уделено расчету так называемой эффективной процентной ставки по методике Центробанка. Многие опрометчиво надеялись на то, что появление этой ставки, наконец-то, откроет глаза потенциальным заемщикам и позволит быстро сравнивать кредитные предложения различных банков, выявляя их выгодность или невыгодность. Получается, зря надеялись. Никакого универсального показателя не появилось. И это значит, что знание нюансов современного потребительского кредитования никому не помешает. Искренне надеюсь, что книга поможет вам разобраться в этих сложных вопросах. Приятного чтения!

С уважением, *Борис Федоров*

Жизнь в кредит: «за» и «против»

Предисловие

Несколько лет назад я беседовал с представителем одного популярного в Петербурге «глянцевого» издания, который специализируется на освещении различных вариантов проведения досуга и других подобных темах. Поводом для интервью послужил выпуск пилотного номера журнала «Наши деньги», главным редактором которого я стал. Довольно быстро мой визави предложил немного уйти в сторону от обсуждавшихся вопросов и сформулировал непосредственно свой интерес следующим образом: «Жизнь в кредит – это хорошо или плохо?». Тема массового потребительского кредитования была еще в новинку, и потому первый вопрос по «кредитной теме», который был задан, меня ничуть не удивил. Корреспондент издания, которое почти на каждой странице учит своих читателей, что сейчас модно, а что – нет, спросил: «Покупать в кредит – это просто модно или же действительно выгодно?».

Все-таки время бежит очень быстро. Вдумайтесь: не так давно – еще лет пять назад – покупку чего-либо в кредит можно было смело считать «статусным» поступком. А человек, совершивший этот поступок, окружающими воспринимался как большой оригинал, не иначе. Потом оказалось, что все «продвинутые граждане» делают это. Но и этот период продлился недолго. Теперь покупка в кредит – банальное, рутинное мероприятие, ничего общего с «продвинутостью» не имеющее. Самые разные люди делают это, причем – часто не задумываясь о последствиях.

Не секрет: кредит берут тогда, когда не хватает денег на то, чтобы целиком оплатить нужную покупку (будь это стиральная машина, автомобиль или новая квартира). Так что с рациональной, практической точки зрения кредит – это прямая альтернатива накопительству.

Причем во многих случаях к кредиту прибегают не потому, что нет возможности копить, а потому, что по каким-то своим соображениям хотят получить желанную вещь (или услугу) сразу, без томительного ожидания. И готовы переплатить за это «сразу».

Есть также большое число людей, которые патологически не склонны к накопительству – деньги у них всегда расходятся по мелочам, а что-то более важное откладывается на потом. Кредит меняет ситуацию с точностью до наоборот. Выражаясь научно, в данном случае кредит выступает в качестве «внешнего рационализатора». Постоянно помня о своих обязательствах перед банком и опасаясь возмездия за неаккуратное погашение долга, люди начинают по-другому строить свою жизнь, иначе расставляют приоритеты в тратах. Сначала – самое важное, потом – всякие мелочи. Так постепенно приучаются к финансовой дисциплине, начинают планировать будущее, а не пускать все на самотек.

«Но брать кредит без всякой видимой надобности, просто потому, что так делают все вокруг, – это что-то из области иррационального, какой-то финансовый мазохизм», – так я закончил свой ответ на первый вопрос представителя «глянцевого» издания. Тогда он немедленно заинтересовался: «Насколько корректно сравнивать человека, взявшего кредит, с заложником?».

Это сложный вопрос. В общем-то, в этой жизни большинство из нас – заложники потребительского отношения к жизни. Мы хотим жить лучше – и для этого перестаем стирать вручную и покупаем стиральную машину, меняем «Жигули» на «Mitsubishi», маленькую квартиру – на большую, «домик» – на коттедж. Причем наши желания не выполняются по мановению волшебной палочки, позволить себе все и сразу мы не можем.

И здесь помогает кредит. Но он – не самоцель, а лишь один из возможных способов решения задачи. Причем далеко не безобидный. У некоторых людей может наступить и так называемая «кредитная эйфория» – ощущение того, что все ранее недоступное теперь доступно

с помощью денег, одолженных у банка. Они занимают все больше и больше, останавливаясь лишь тогда, когда ноша становится неподъемной, когда нужно отказать себе во всем, чтобы расплатиться с банком. Опынение от доступности кредита проходит быстро. Наступает тяжелое похмелье.

Другая крайность – стойкое нежелание «попасть в кабалу». Иногда это нежелание объясняется лишь иррациональными психологическими факторами (предполагаемый душевный дискомфорт, отказ от переплаты за товар и т. п.), иногда имеет вполне рациональное объяснение. В отчете об одном довольно интересном социологическом исследовании я наткнулся на такой термин, как «укорененность». Термин этот обозначает привязанность человека к конкретному месту жизни (прежде всего населенному пункту), к конкретному окружению и т. п. Люди мобильные, пусть и хорошо зарабатывающие, избегают кредитных обязательств по единственной причине – не хотят потерять мобильность. Эти люди предпочитают находиться там, где они востребованы. Если это другой регион – без проблем, если это другая страна – пожалуйста. Лишние обязательства при таком образе жизни ни к чему. Но как только человек «укореняется», например, у него появляется семья, он начинает по-другому планировать свою жизнь. И в этом планировании кредит как способ приближения к каким-то целям воспринимается по-новому.

Повторюсь еще раз: кредит – это не самоцель, а один из возможных способов решения разнообразных жизненных задач. Услуга, которая стоит денег. Услуга, привычная «у них» и становящаяся привычной «у нас». От одного американца я слышал, что для его окружения в порядке вещей три четверти зарплаты отдавать различным финансовым структурам в качестве платежей за кредит – за машину, за квартиру, за пользование кредитными карточками. Хорошо это или плохо – не мне судить. Я никогда не жил в Америке. Я живу в России и считаю, что в данный момент для нас с вами очень важно научиться грамотно пользоваться полезной услугой под названием «кредит» – уметь сравнивать доступные варианты и выбирать оптимальное предложение, разбираться в ценообразовании и не переплачивать лишнего. В общем, знать, с чем имеешь дело. И в этом вам должна помочь книга, которую вы начали читать. Потому что она «о том, как...».

Глава 1

Банки и мы: продавцы и покупатели денег

Или почему банк можно сравнить с обыкновенным магазином?

Прочитав эту главу, вы получите ответы на следующие вопросы:

- можно ли считать деньги таким же товаром, как и то, что на них покупают?
- как определяется стоимость денег?
- каковы основные принципы банковского кредитования?
- что такое ставка рефинансирования и какую роль она сейчас играет в России?
- почему добросовестные заемщики платят за недобросовестных?
- как банки оценивают потенциальных заемщиков?
- что влияет на решение о выдаче или невыдаче кредита?
- что такое кредитная история и чем чревато ее наличие или отсутствие?

Если уважаемый читатель, сгорая от нетерпения, хотел бы сразу перейти, так сказать, к практическим занятиям – погрузиться в мир декларируемых, реальных и эффективных процентных ставок, особенностей различных кредитных предложений, способов погашения долга и т. п., ничто не мешает ему перевернуть страницы и задержать свое внимание на нужной главе. Боюсь, однако, что подобное перескакивание – шаг опрометчивый. Не поняв основных принципов или, если хотите, сути услуги под названием «банковский кредит», научиться грамотно пользоваться ею будет довольно непросто. Ведь для того, чтобы научиться играть на пианино, большинству людей требуется сначала хотя бы освоить ноты. Так и с кредитами. Усвоив основные принципы, понять всю эту «китайскую грамоту» абсолютно несложно. Давайте с этих принципов и начнем.

Деньги – это товар

Я знаю многих людей, которые проявляют чудеса творческой настойчивости, прежде чем купить какой-нибудь товар. Сутками сидят в Интернете, читают специализированные каталоги, мучают более осведомленных знакомых, в общем – не жалеют ни сил, ни времени на то, чтобы досконально изучить как можно больше самых разных предложений и, сравнив их, в итоге сделать оптимальный выбор. Оптимальный – с точки зрения соотношения «цена / качество».

Удивительно, но когда дело доходит до финансовых услуг, эти же люди порой «ведутся» на первую попавшуюся на глаза «завлекалочку», иногда – не отходя от прилавка с тем самым товаром, на выбор которого потратили столько времени. И часто теряют деньги, силы, время, хорошее настроение и черт знает что еще, расхлебывая последствия своего скоропалительного решения. Особенно когда дело касается потребительских кредитов.

Почему так происходит? Наиболее распространенный ответ, который я встречал: «Мне трудно разобраться во всем этом». Постойте, но еще недавно вы перерыли горы информации, выбирая, скажем, лучший на рынке жидкокристаллический телевизор, мобильный телефон, музыкальный центр или же самую привлекательную по цене и набору услуг туристическую путевку. А сегодня вы пасуете перед перспективой заняться выбором банка с наилучшим именно для вас кредитным предложением? Как-то не вяжется.

Открою главный секрет: разобраться в особенностях кредитных предложений различных банков совсем нетрудно. Первый шаг, который нужно сделать, – принять для себя основопо-

лагающий постулат: деньги могут быть таким же товаром, как и то, что мы на них покупаем. А потому, утрируя, можно заявить, что такое солидное учреждение, как банк, есть не что иное, как «финансовая лавка». Его основная задача – подешевле купить деньги и подороже их продать. Когда мы приносим в банк сбережения, чтобы разместить их на депозите, – мы продаем деньги, когда мы берем у банка кредит – мы покупаем деньги.

Узнав, что деньги – это товар, а банк – лавка по продаже этих самых денег, любой дотошный читатель попытается поймать меня на слове: «Погодите, получается какая-то неувязка. Вы говорите, что деньги – это товар, который мы покупаем? Отлично. Зачем же возвращать купленный товар? Ведь с кредитом именно так и происходит».

Логичный вопрос. Давайте тогда уточним: получая в банке кредит, мы платим не за деньги как таковые, а за возможность пользоваться ими в течение определенного времени. То есть кредит – это услуга, но деньги в этом случае все равно остаются товаром, который имеет свою цену. Ни у кого же не возникает вопроса: «Зачем мы платим турфирме за путевку, если отпуск все равно рано или поздно закончится?» В общем, заканчивая со всей этой софистикой, подчеркну еще раз: для понимания сути кредита важно принять для себя тот факт, что деньги в данном случае выступают как товар, который, как и любой другой, можно выбирать, исходя из оптимального для каждого конкретного случая соотношения «цена / качество».

ОТСТУПЛЕНИЕ В ТЕМУ

Три кита банковского кредитования

Если заглянуть в любой учебник по банковскому делу, в нем без труда можно найти основные принципы банковского кредитования. Их три: **Срочность, Платность, Возвратность.**

Первый принцип (Срочность) означает, что деньги банком выдаются не навсегда, а на определенный срок. **Второй принцип** (Платность) означает, что банк никогда не выдает деньги безвозмездно. Знание этого принципа, между прочим, должно помочь раз и навсегда избавиться от иллюзий. Коммерческие банки не знают такого понятия, как «бесплатный кредит», – и точка! Наконец, **третий принцип** (Возвратность) означает, что банк всегда рассчитывает на то, что выданные деньги вернутся к нему.

Выгодно купить, выгодно продать

Итак, мы постановили, что банк можно сравнить с обыкновенным магазином, в котором вместо какой-нибудь бакалеи продают и покупают деньги. Покупка денег банком называется привлечением ресурсов (а если выражаться еще более профессионально – *привлечением пассивов*), продажа денег банком называется размещением ресурсов (на профессиональном сленге – *размещением в активы*).

Еще раз: пассивы – это ресурсы, которые банк сумел привлечь, активы – это то, куда банк сумел «пристроить» (т. е. разместить) привлеченные деньги. Разница между ценой привлечения и ценой размещения денег называется *процентной маржой* или просто маржой. Из-за этой маржи и затевается весь сыр-бор. Чем больше маржа, тем прибыльнее работает банк. Впрочем, как и любая другая структура, которая что-то покупает и продает. Любой супермаркет тоже живет за счет маржи: покупает товар по оптовой цене и продает с торговой наценкой. Основным принципом торговли прекрасно сформулирован одним из героев известной пьесы Агасси Цагарели «Ханума»: «Выгодно купить, выгодно продать, чтоб поменьше дать и побольше взять».

Было бы наивно полагать, что весь объем процентной маржи можно целиком записать в прибыль банка. Банковские сотрудники должны получать зарплату, нужно арендовать поме-

щения под офис, платить налоги, тратиться на мероприятия по безопасности, на рекламные кампании, на офисную канцелярию (только в Центральный банк нужно отправлять столько отчетов, что и не сосчитаешь)...

Эффективным, однако, считается такой банк, который сумеет так оптимизировать свои затраты, чтобы как можно большая часть процентной маржи могла бы быть смело записана в прибыль.

ОТСТУПЛЕНИЕ В ТЕМУ

Не только маржа

Процентная маржа, т. е. разница между стоимостью привлечения и размещения денежных ресурсов, – важный, но не единственный источник дохода банка. Чем дальше, тем все большее значение приобретают так называемые «непроцентные доходы». Что это такое? Да очень просто. Речь идет о разнообразных комиссионных, взимаемых банками за оказание различных услуг. Комиссия за валютнообменные операции, за перевод денег, за открытие или ведение счета, за распечатку справки о состоянии счета, за заполнение работником банка квитанции об оплате коммунальных платежей... В общем, вы поняли о чем речь. Продолжая аналогию с магазином: «Да, мы можем продать вам этот товар, но только если вы унесете его в фирменном мешочке. Стоимость мешочка – 10 руб. А за дополнительную плату мы товар еще и на дом доставим».

«Раз деньги – это товар, значит, у него должна быть своя стоимость? – спросите вы. – Тогда кто и как определяет эту стоимость, откуда она, собственно, берется?»

Для начала заметим, что стоимость денег измеряется в процентных пунктах, а выражается в *процентных ставках* (обычно годовых). Ценообразование в любой отрасли – процесс довольно сложный, зависящий от сочетания многих факторов, но в то же время предельно логичный. А потому всегда можно выделить несколько основных характеристик. И если рассуждать о деньгах как о товаре, который банк продает своим клиентам – заемщикам – по определенной цене, можно выделить как минимум два ключевых фактора, влияющих на эту самую цену.

Первый: сколько сам банк заплатил за привлеченные (читай – купленные) деньги.

Второй: как оценивается гипотетический риск недополучения прибыли (или получения убытка) в случае невозврата денег заемщиком.

Откуда у банков деньги?

Начнем с первого фактора. Для чего попытаемся ответить на вопрос: «Где, собственно, сами банки покупают деньги и кто назначает им цену?»

Формирование цены денежных ресурсов, т. е. различных уровней процентных ставок, – вопрос довольно сложный; соответствующие закономерности давно пытаются проследить лучшие представители экономической науки. Не хотелось бы загружать голову читателей различными теориями, для понимания сути достаточно лишь нескольких тезисов.

Прежде всего многое зависит от соотношения спроса на деньги и их предложения на рынке. По известному всем экономическому закону (назовем его «законом дефицита»), если товара (в нашем случае – свободных денег) на рынке мало, а желающих получить его много, – цена товара резко увеличивается. Наоборот, если товара (в нашем случае – денег) на рынке много, а спрос на него понизился или практически отсутствует, – цена падает. Существуют уровни, при которых различные субъекты экономики – граждане и предприятия – не готовы массово брать деньги в долг (ставки слишком высоки), и уровни, которые вполне устраивают

их (приемлемые ставки). Как определяются эти уровни – отдельный вопрос, давайте оставим его за рамками нашего обсуждения.

Важно другое: в развитой рыночной экономике от цены денег, т. е. уровня процентных ставок, довольно сильно зависят показатели экономического роста. Поэтому прямое и косвенное регулирование уровня этих ставок позволяет денежным властям индустриально развитых стран напрямую влиять на рост или торможение своих экономик. Прежде всего потому, что кредиторами первой инстанции в этих странах выступают Центральные банки или структуры, которые играют их роль. Скажем, в США роль ЦБ выполняет Федеральная резервная система (ФРС), и именно она с помощью различных инструментов денежно-кредитной политики довольно сильно влияет на общеэкономическую ситуацию. Один из таких инструментов – манипулирование уровнем ставки рефинансирования (т. е. ставки, по которой она продает ресурсы коммерческим банкам). Например, после терактов 11 сентября 2001 г. в экономике США наметился существенный спад, и ФРС последовательно снизила ставку рефинансирования вплоть до 1% годовых. Когда ситуация в экономике США начала выправляться и наметился устойчивый рост, ФРС стала последовательно повышать ставку рефинансирования. Законный вопрос: «Зачем повышать ставку, если ее низкий уровень способствует экономическому росту?»

В данном случае не следует забывать о такой штуке, как инфляция. Чем больше денег в экономике, тем выше вероятность разгона цен, и тогда дешевый кредит уже не помогает, а вредит. Рассуждаем логически: сначала дешевые ресурсы используются по назначению – для того, чтобы «завести» экономику. Предприятия занимают и инвестируют деньги в наращивание выпуска продукции, граждане покупают товары в кредит и тем самым формируют платежеспособный спрос на выпущенную предприятиями продукцию. Таким образом, спрос на деньги повышается и, теоретически, это само собой должно привести и к увеличению их цены. С другой стороны, в периоды экономического роста предприятия и компании довольно охотно повышают цены на свою продукцию, а их персонал требует постоянного увеличения заработной платы. Все это ведет к разгону инфляции. Как следствие, в процентные ставки закладывается некая дополнительная составляющая, призванная компенсировать инфляционные процессы (т. е. ставки повышаются – ведь те, кто продает деньги, не хотят, чтобы они обесценивались). Если же денежные власти продолжают удерживать цену денег и уровень их предложения на прежнем уровне, локомотив экономики продолжает разгоняться и рано или поздно «перегревается». Наступает момент, когда предприятия и граждане оказываются не в состоянии «переваривать» дешевые ресурсы, а «непристроенная» денежная масса волнами рассасывается по экономике, стимулируя еще больший рост цен (инфляцию). Объяснение довольно упрощенное, но более-менее отражает суть процессов (хотя маститые экономисты, почти уверен, в этом месте не преминут сделать несколько едких комментариев).

Теперь рассмотрим обратную ситуацию. Процентные ставки последовательно повышались и достигли уровня, при котором компаниям (прежде всего именно компаниям) становится невыгодно брать кредиты. Потому что уровень рентабельности, с которой они работают, не позволит «отбить» банковские проценты и еще получить прибыль. Экономический рост замедляется, и приходит время для нового цикла низких ставок – маятник должен качнуться в другую сторону. Примерно так работает механизм согласования спроса на деньги и их предложения (опять же, в общих чертах; с академическим подходом всегда можно ознакомиться в соответствующей литературе).

ОТСТУПЛЕНИЕ В ТЕМУ

Природа финансового рынка

В любой экономике существуют субъекты, у которых образуется излишек денег, и субъекты, которым денег не хватает. За перемещение денежных потоков от первых ко вторым отвечает финансовый рынок. Да,

именно рынок. Только на этом рынке продают и покупают не дыни и черешню, а деньги. Финансовый рынок состоит из множества каналов, по которым «излишки» денежных средств перетекают от своих владельцев к заемщикам. Что подразумевается под «излишками»? Это деньги, не потраченные на приобретение товаров и услуг, а также уплату налогов. Например, вкладчик банка, который принес деньги, чтобы сделать срочный вклад, запустил свои сбережения в один из каналов финансового рынка. Его деньги с помощью посредничества банка дойдут до конечных заемщиков, т. е. тех, кто испытывает потребность в деньгах (будь это человек или фирма).

Ситуация на финансовом рынке, а значит, и стоимость денег, зависит от множества самых разных факторов. Помимо политики Центрального банка к таким факторам относятся, например, налоговая и бюджетная политика правительства, степень глобализованности национальной экономики (т. е. наличие / отсутствие и ширина / глубина каналов, по которым денежные средства вытекают за пределы экономики или, наоборот, притекают извне), склонность населения к сбережениям и т. п.

Где же обычно покупают деньги коммерческие банки? О, есть множество вариантов! Давайте перечислим наиболее распространенные.

Во-первых, *деньги можно купить у компаний и граждан, которые размещают временно свободные средства на депозитах*. При этом банки всегда смотрят, по какой цене они смогут продать привлеченные на депозиты деньги и смогут ли продать вообще. Поэтому динамика ставок по депозитам, как правило, соответствует динамике ставок кредитования (обратная зависимость также присутствует). Когда перед банками стоит задача снизить ставки по кредитам, они последовательно снижают и ставки по депозитам. Наоборот, когда на рынке образуется дефицит денег и ставки растут, банки готовы платить вкладчикам повышенные проценты, одновременно повышая уровень кредитных ставок.

Во-вторых, *банки могут покупать деньги друг у друга*. Причем возможно как двустороннее межбанковское кредитование (банк А, которому не хватает денег, покупает их на определенный срок у банка Б, располагающего свободными ресурсами), так и синдицированное. Слово мудреное, но смысл простой. В случае синдицированного кредитования образуется группа (синдикат) банков, которые «сбрасываются» и совместно одалживают деньги какому-нибудь своему коллеге. Обычно речь идет о синдикатах западных банков, которые одалживают ресурсы (причем относительно долгосрочные) какому-нибудь крупному российскому кредитному учреждению. Западным банкам эта сделка интересна потому, что у себя они смогли бы продать ресурсы гораздо дешевле, нежели в России.

Индикатором цен, по которым западные банки продают друг другу ресурсы, служат соответствующие общепризнанные ставки межбанковского кредитования. В нашем повествовании, к примеру, еще не раз будут упоминаться ставки LIBOR (London InterBank Offered Rate) – различные по срокам и валютам. Цена заимствования может обозначаться как «LIBOR + n%». И чем меньше эти n%, тем лучше. Сам LIBOR – это, грубо говоря, средневзвешенная цена, по которой крупные мировые банки готовы продать деньги другим крупным банкам на Лондонской межбанковской бирже.

В-третьих, *банки могут занять денег у инвесторов*. Наиболее распространенный способ – выпуск облигационных займов. Рубли банки занимают на внутреннем рынке, валюту – на внешнем (выпуская облигации, стоимость которых выражена в валюте). Как правило, крупнейшие банки имеют доступ ко всем вышеперечисленным источниками заимствования и умело пользуются всеми возможными способами покупки ресурсов (у компаний, у граждан, у других банков, у инвесторов). Таким образом, исходная стоимость денег, которые банки потом перепродают конечным заемщикам, в том числе и нам с вами, складывается из уровня ставок на

рынке депозитов, на рынке межбанковских кредитов, на рынке облигационных заимствований (как в России, так и за рубежом) и т. д.

ОТСТУПЛЕНИЕ В ТЕМУ

У «них» – дешевле

Найти источники дешевых ресурсов – важнейшая задача для любого банка. Сложилось так, что стоимость денег внутри России гораздо выше, чем на Западе. Поэтому преимущества в конкурентной борьбе имеют банки, получившие доступ к зарубежным рынкам капитала. Прежде всего это «дочки» иностранных банков, которые могут наладить бесперебойное снабжение недорогими заемными средствами через материнскую структуру. Во вторую очередь – крупные отечественные банки, сумевшие доказать свою устойчивость и получившие рейтинговые оценки от ведущих международных рейтинговых агентств. По сути, речь идет об «оценках успеваемости»: от их наличия зависит желание западных партнеров кредитовать российские банки, а от уровня оценки – конечная цена заимствований.

Впрочем, и у «них» случаются кризисы, во время которых предложение денег быстро падает при одновременно возрастающем спросе. Это, естественно, влияет на цену. Причины таких кризисов разные. Один из последних случился в конце лета – начале осени 2007 г. и привел к перебоям в снабжении российских банков зарубежными денежными ресурсами. Причем одновременно ресурсы эти подорожали.

Ставка в законе

Всегда приходится напоминать себе: не все то, что работает в какой-нибудь Америке или в Англии, работает и у нас. Та же ставка рефинансирования в России играет совершенно другую роль, нежели в любой развитой экономике. Наши банки почти не покупают деньги напрямую у Центрального банка. Соответственно, ставка ЦБ практически никак не влияет на то, как субъекты рынка перераспределяют денежные ресурсы и устанавливают их стоимость, балансируя между спросом и предложением.

Ставка рефинансирования ЦБ РФ лишь отражает уже сложившуюся ситуацию. Проще говоря, сначала на рынке складывается некий средний уровень ставок, а потом (с заметным запозданием) российский Центробанк соглашается: «Да, уровень примерно такой, поэтому ставка рефинансирования теперь повышается / понижается на столько-то пунктов». Не рынок следует за ставкой ЦБ, а ставка – за рынком. Это своеобразный индикатор. Во всяком случае, пока ситуация именно такая, хотя в будущем значение ставки рефинансирования нашего ЦБ будет, вероятно, меняться.

«Не старается ли автор принизить значение ставки рефинансирования российского Центробанка? Ведь только и слышишь вокруг: "ставка ЦБ – то, ставка ЦБ – се". Значит, она имеет и какое-то практическое значение», – примерно таким образом должен рассуждать заинтересованный читатель.

Как ни странно, уровень ставки российского Центробанка все же влияет на ситуацию, но косвенно. Дело в том, что понятие «ставка рефинансирования» широко используется в российском налоговом законодательстве (и потому правильнее было бы название вроде «ставка ЦБ, устанавливаемая в целях налогообложения»). В частности, исходя из ставки рефинансирования, начисляются различные штрафы и пени, например, по налоговым недоимкам. Для нас важнее другое: через налоговое законодательство уровень ставки рефинансирования вли-

яет на максимальный уровень процентов по банковским депозитам и минимальный уровень ставок по кредитам.

Многие, наверное, знают, что если в банке процент по рублевому депозиту превышает ставку рефинансирования, вкладчик будет вынужден заплатить подоходный налог с суммы превышения. Когда-то этого правила не было, и процветали специальные «зарплатные схемы», по которым люди получали зарплату не как зарплату, а как ежемесячный процент по депозиту, с которого, естественно, никакой подоходный налог не платился. Власти решили эту «лавочку» прикрыть и ввели ограничение, указав на максимально дозволeнный уровень процентов по депозитам без каких-либо налоговых последствий.

Теперь перейдем к кредитам. Здесь ограничения также введены с определенным умыслом, подробности которого в контексте нашего рассмотрения не очень-то интересны. Важны последствия. Так вот, по закону, если банк выдает заемщику рублевый кредит, ставка по которому меньше $3/4$ ставки рефинансирования, или валютный кредит, ставка по которому меньше 9% годовых, образуется так называемая «материальная выгода», с которой заемщик должен будет выплатить подоходный налог.

Отсюда видно, что *уровень ставки рефинансирования никак не влияет на проценты по валютным кредитам* (ведь в данном случае уровень ставки, ниже которого появляется «материальная выгода», четко фиксирован – 9% годовых). Зато *ставка рефинансирования напрямую влияет на ситуацию с рублевыми кредитами*. Например, в середине 2007 г. ставка ЦБ находилась на уровне 10% годовых. Таким образом, минимальная ставка по рублевому кредиту, которую мог выдать банк без того, чтобы образовалась та самая «материальная выгода», составляла $10\% * 3/4 = 7,5\%$ годовых. Возможность снизить ставку для конечного заемщика, не вступая в противоречие с налоговым законодательством, существует. Но только лишь в том случае, если в снижении ставки заинтересован кто-то, помимо банка, а конкретнее – продавец какого-либо товара. Тогда кредит может быть оформлен безукоризненно с точки зрения налогового законодательства, а снижение ставки преподнесено в виде скидки, которую продавец предоставляет покупателю (проще говоря, продавец компенсирует покупателю часть или даже все проценты, которые он в соответствии с договором должен будет выплатить банку). В дальнейшем я постараюсь убедить вас в том, что даже при минимальном размере такой скидки (при условии незначительной стоимости товара и небольшого срока кредитования) кредит де-факто может превратиться в «беспроцентный». Причем без всякого нарушения закона. «Беспроцентный», но не бесплатный (это к вопросу о сыре и мышеловке).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.