**Оглавление**

Введение……………………………………………………………………..3

1. Потребительский кредит в экономике

1.1 Понятие потребительского кредита

1.2 Роль потребительского кредита в экономике

1.3 Норма процента и факторы, её определяющие

2. Основные формы потребительского кредита

2.1 Покупка в рассрочку

2.2 Кредитные и расходные карточки

2.2.1 Кредитные карточки

2.2.2 Расходные карточки

2.3 Автоматически возобновляемые ссуды

2.4 Персональные ссуды

2.4.1 Персональные ссуды

2.4.2 Овердрафты

2.4.3 “Скоринг" - кредитование

3. Условия и порядок предоставления потребительского кредита

3.1 Условия предоставления кредита

3.2 Порядок предоставления кредита

Заключение………………………………………………………………………16

Список использованной литературы…………………………………………17

**Введение**

Кредиты…как часто в последнее время мы слышим это слово. Всё и все в нашем мире живут “в кредит” кто-то в большей, а кто-то в меньшей степени. И всем нам известно, что существует много видов кредитов: инвестиционный кредит, кредит оборотного капитала, потребительский кредит. И каждый из них действует нам на благо. В этой работе речь пойдёт именно о последнем – о потребительском кредите.

Швеция, 1940 год…

“Сегодня Клара и Свен объявляют себя невестой и женихом, а свадьба будет лет через шесть”, – сказала фру Эдит.

Антошка даже поперхнулась.

“Лет через шесть?” – поразилась она.

“А как же иначе?” – спросила фру Эдит. – “Мы не богачи, и разве вы видели когда-нибудь, чтобы в скворечнике было два гнезда и чтобы седой скворец кормил своих взрослых птенцов?”

“Но почему же надо ждать шесть лет?” – не унималась Антошка.

“Шесть лет Кларе и Свену понадобится на то, чтобы обзавестись хозяйством. Вот смотрите…” – Фру Эдит вынула из комода толстую тетрадь в клеенчатом переплёте и протянула Антошке.

“Здесь всё записано, что надо купить, " – продолжала фру Эдит, – “и если, бог даст, Клару не уволят из цветочного магазина, а Свен будет продолжать работать на почтамте, за шесть лет они накопят всё, что нужно для порядочной семьи”.

Антошка листала тетрадь: столы, стулья, радиоприёмник, кастрюли, диваны, холодильник, стиральная машина, плита, ванная, ковры, лампы…[1, с.159].

Люди в 40-ые годы не знали о существовании потребительского кредита, они не знали, что с ним Свену с Кларой не пришлось бы ждать шесть лет, для того, чтобы пожениться. Если бы они могли получить кредит, который теперь стал играть слишком важную роль в нашей жизни, кредит, который даёт нам:

1. **возможность** получить те вещи, которых без использования кредита пришлось бы очень долго ждать или которые были бы просто не доступны;
2. **гибкость:** делать покупки в удобное время на распродажах при снижении цен и совершать выгодные сделки, даже если в этот момент мы не располагаем нужной суммой наличных;
3. **безопасность:** когда мы делаем покупки или путешествуем, кредитные карточки и расходные счета являются более удобным и надёжным средством оплаты по сравнению с наличными деньгами;
4. **помощь:** кредит позволяет оплачивать непредвиденные срочные расходы (ремонт автомобиля после аварии);

Можно сказать, он лишает нас ещё одной головной боли, даёт нам возможность больше думать ни о материальной пищи, а о высокой – духовной. Предоставляет нам возможность, как можно больше времени уделять своей семье, здоровью, и мы можем наслаждаться жизнью пусть не на все сто, но уж на 70 % – это точно!

Единственное о чём не стоит забывать так это о своей работе, ведь без неё вы не сможете получить потребительский кредит. Поэтому стоит взрастить в себе любовь к своей работе, если этой любви никогда не было или воскресить, если она была, но по непредвиденным обстоятельствам умерла!

Да, а ещё вам потребуется своя “кредитная история”, (а то на слово теперь не верят), описывающая то, как вы возвращаете долги и оплачиваете счета, т.е. вашу честность и привычку своевременно возвращать долги.

В напутствие стоит сказать, (чтобы умерить немного ваш пыл), что потребительский кредит имеет и свои недостатки, которые стоит учесть:

1. иногда кредитные и расходные счета создают у нас иллюзию богатства и приводят к чрезмерным тратам и впоследствии по мере роста долгов часто возникают трудности с ежемесячными платежами;
2. как правило, покупки в кредит обходятся дороже, чем при оплате наличными. Это происходит потому, что при покупке в кредит цена товара часто несколько выше, чем при оплате наличными, и к ней ещё надо добавить процент за пользование кредитом;
3. люди, пользующиеся кредитом, часто игнорируют распродажи, так как они могут купить всё, что хотят в любое время, совершая тем самым неэкономные покупки.

# Потребительский кредит в экономике

## Понятие потребительского кредита

Что же такое потребительский кредит? По сути своей – “это продажа торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т.п.)” [4, с.157].

В отличие от других кредитов, объектом потребительского кредита могут быть и товары, и деньги. Товарами, продаваемыми в кредит, как и оплачиваемыми за счёт банковских ссуд, являются предметы потребления длительного пользова­ния. Субъектами кредита, с одной стороны, выступают кредиторы, в данном случае – это коммерческие банки, специальные учреждения потребительского кредита, магазины, сберкассы и другие предприятия, а с другой стороны – заемщики – люди. Во Франции около 1/4 всего потребительского кредита предоставляется банками и 3/4 – специализированными кредитными учреждениями. Но поскольку последние получают необходимые им средства в большей мере за счёт банковских ссуд, то фактически 9/10 всей суммы потребительского кредита предоставляется банками. Погашается потребительский кредит в разовом порядке или с расчётного платежа.

1. Кредит с разовым погашением. Сюда относятся текущие счета, открываемые покупателем на срок 1-1,5 месяца в универмагах и других предприятиях розничной торговли; в пределах предоставленных кредитов они покупают товары и, по истечении установленного срока, единовременно погашают свою задолженность. Потребительский кредит с разовым погашением включает также кредиты в виде отсрочки платежа (за услуги коммунальных предприятий, врачей и медицинских учреждений).
2. Кредит с рассрочкой платежа, основная часть потребительского кредита (в США – 3/4 всей его суммы) составляют кредиты с рассрочкой платежа.

Через различные формы потребительского кредита обслуживается всё возрастающая доля розничного товарооборота.

## Роль потребительского кредита в экономике

“Особое развитие потребительский кредит получил в условиях общего кризиса капитализма (главным образом после 2-ой мировой войны 1939-1945) в связи с резким усилением несоответствия между ростом производ­ства и ограниченностью платёжеспособного спроса трудящихся”. [2, с 455].

Кредит в экономике страны, выполняет определённые функции:

1. обличает перераспределение капиталов между отраслями хозяйства и тем самым способствует образованию средней нормы прибыли;
2. стимулирует эффективность труда;
3. расширяет рынок сбыта товаров;
4. ускоряет процесс реализации товаров и получения прибыли;
5. является мощным орудием централизации капитала;
6. ускоряет процесс накопления и концентрации капитала;
7. обеспечивает сокращение издержек обращения:
8. связанных с обращением денег;
9. связанных с обращением товаров.

Кредит играет большую роль в обеспечении сокращения издержек обращения, связанных с обращением товаров и металлических денег. Благодаря тому, что потребительский кредит ускоряет реализацию товаров, сокращаются издержки, связанные с их упаковкой и хранением. Экономия же на издержках обращения металлических денег достигается:

1. ***развитием системы безналичных расчётов.*** На основе развития кредитов и банков создаются возможности производства платежей без участия наличных денег путём перевода денежных средств со счёта должника на счёт кредитора;
2. ***увеличением скорости обращения денег****.* С помощью кредита свободные денежные капиталы и сбережения помещаются их владельцами в банки, а последние путём предоставления ссуд пускают их в оборот. Оборот денег ускоряется также тем, что покупка товаров в кредит исключает необходимость предварительного накопления денег, а долг может оплачиваться немедленно после получения дохода. Таким образом, кредит и кредитная система сводят до минимума резерв денег как покупательного и платёжного средств у каждого отдельного физического и юридического лица;
3. ***заменой металлических денег кредитными – банкнотами.*** По мере того, как с развитием капитализма развивается кредит и банки, металлические деньги всё больше замещаются кредитными деньгами, обеспечивая всему классу капиталистов огромную экономию на издержках обращения денег. Начиная с первой мировой войны, в большинстве капиталистических стран, а с периода мирового экономического кризиса 1929-1933 г.г. во всех странах металлические деньги перестали выполнять функции средств обращения и платежа. С этого времени металлические деньги внутри страны полностью заменены кредитными деньгами и кредитными операциями.

“Кредит, преодолевая границы обращения полноценных наличных денег, расширяет тем самым границы развития производства”. [4, с.157]

Потребительский кредит очень хорошо стимулирует эффективность труда. Получая заработную плату, недостаточную для покупки за наличный расчёт ряда товаров, в частности предметов длительного пользования, люди имеют возможность покупать эти товары в кредит или брать кредит под их покупку. Впоследствии, деньги за эти товары должны быть выплачены, поэтому каждый, взявший в кредит, старается продержаться на своём рабочем месте, как можно дольше, т.е. на более долгий промежуток времени. Только так он может быть уверенным в своих силах выплатить кредит и зарекомендовать себя перед кредиторами, как честное и добросовестное лицо, для дальнейших связей.

Но, как говорится в одной пословице: “Тот, кто берёт взаймы, продаёт свою свободу”. И ведь действительно, потребительский кредит может оказаться “долговой ямой” так как, лишаясь заработка в результате безработицы или по ещё какой-либо причине, может возникнуть такая ситуация, что люди не смогут погашать свою задолженность. Важно так же заметить, что потребительский кредит уменьшает текучесть кадров посредством того, что вынуждает людей, как можно крепче держаться за своё рабочее место. Уменьшение текучести кадров благоприятно влияет на экономику страны. В итоге, нужно сказать, что потребительский кредит является очень сильным фактором подъёма народного благосостояния.

Но, как говорится, не бывает плохого без хорошего, а хорошего без плохого, так и здесь. Следует учесть, что “потребительский кредит, временно форсируя рост производства, и создавая видимость высокой коньюктуры, в конечном счёте, может способствовать выходу производства за рамки платёжеспособного спроса населения, нарастания перепроизводства и обострению экономических кризисов”. [2, с.456]

## Норма процента и факторы, её определяющие

Некоторые люди считают, что покупка товаров в кредит – это вынужденная мера, но для торговых фирм и банков предоставление таких кредитов – весьма выгодная операция, так как она расширяет рынок сбыта товаров и повышает норму прибыли за счёт ***высоких процентов*** по ссудам.

“Многие экономисты и банкиры объясняют этот высокий уровень по потребительским ссудам большим моральным риском и высокими издержками, связанными с изучением платёжеспособности такого рода заёмщиков. Хотя оба эти фактора действительно влияют на уровень процента, главная причина высокого его уровня кроется в использование банками их моно­поль­ного положения в качестве кредиторов”. [5, с.158].

Действительно, высокие проценты: так в США при продаже в рассрочку автомобилей – от 6-12 % годовых, бытовых приборов – 7-10 %, в среднем получается 10-20 %. Ни в какое сравнение не идут с процентными ставками на потребительский кредит при социализме: 0.5 % годовых по срочной и 3 % по просроченной задолженности. Иногда по своему уровню процент, начисляемый банком, ничем не отличается от ростовщического процента. Например, в США банки так называемого личного кредита по своим ссудам взимают 36-42 %.

И хотя потребительский кредит всё ещё берут, но спрос на него из-за высоких процентов определённо уменьшился.

В Эстонии же процентные ставки ещё не достигли такого высокого уровня, например при продаже в рассрочку кухонной посуды, сделанной из специального сплава металла, – 5 % годовых (цена этой посуды – 10500 крон комплект, состоящий из 3-х кастрюль), хотя и довольно быстро стремятся к нему.

# Основные формы потребительского кредита

## Покупка в рассрочку

Потребительский кредит в товарной форме предоставляется преимущественно при продаже предметов длительного пользования – автомашин, холодильников, радиоприёмников, телевизоров, мебели – такой вид кредита называется покупкой в рассрочку.

При анализе причин желания людей покупать товары в рассрочку, отмечалось следующее:

1. Это очень удобная на практике форма оплаты товаров и услуг.
2. Такая форма оплаты позволяет осуществлять расходы в то время, когда доходы ещё не поступили.
3. Это позволяет покупать товары и оплачивать услуги в течение более продолжительного периода, чем нормальный интервал между денежными поступлениями.
4. Это позволяет человеку приобретать материальные финансовые акти­вы, со стоимостью, превышающей сумму, которую он мог бы заплатить, исходя только из его собственных сбережений.

Однако те же причины могут быть приведены в случае решения клиента получить товары, используя персональную ссуду, банковский овердрафт или кредитную карточку. В конце концов, если этот человек хочет купить новую посудомоечную машину в кредит, он может обратиться в банк за персональной ссудой или заплатить по кредитной карточке, что более вероятно, чем принять кредитно-финансовые условия, предложенные ему от имени финансового дома дилером по продаже посудомоечных машин.

И всё же, в пользу финансовых компаний говорит следующее:

1. Покупка в рассрочку “продаётся” дилерами клиентам в момент продажи. Клиентам предлагается сделка по покупке в рассрочку, которая легко принимается “на месте”.
2. До совсем недавнего времени у клиентов имелось очень слабое представление о наиболее дешёвой финансовой сделке. Потребители весьма инертны в своих привычках делать покупки, и даже, если они знают о различиях стоимости услуг, они предпочитают производить сделки с уже известными поставщиками, и многие потребители, вследствие неудачных попыток ознакомиться с ценами на кредитные услуги, просто не знают о существующих вариантах стоимости и доступности различных форм кредита! Потребители, как правило, основывают свои решения на размере месячных выплат и продолжительности срока кредита, а не на фактической стоимости кредита. Однако, очень высокие процентные ставки в определённый момент времени сделали потребителей более чувствительными к издержкам, обусловленным предоставлением займа.
3. Всё ещё существует большое количество “внебанковских” людей, не думающих о получении банковских ссуд, овердрафта или кредитной карточки как средствах покупки товаров в кредит. Финансирование покупки в рассрочку, организованное через магазин или выставочный зал, является единственной альтернативной оплаты покупки наличными для таких лиц.

Сейчас даже появилась новая форма покупки в рассрочку – это соглашения банков с торговыми фирмами, по которым последние продают товары в кредит клиентам банков, причём банки сразу выплачивают фирмам наличные деньги на сумму проданных товаров, а покупатели постепенно погашают кредит банкам.

## Кредитные и расходные карточки

### Кредитные карточки

В 50-ые годы американские, а затем и английские банки начали широко применять “упрощённую” практику предоставления потребительских кредитов с помощью **кредитных карточек**. Сущность такого кредитования сводится к тому, что выданная банком кредитная карточка дёт право её владельцу в пределах разрешённой суммы, т.е. персонального кредитного лимита, обычно в пределах нескольких тысяч крон, покупать товары в тех магазинах, с которыми банк имеет соглашения на их продажу в кредит на основе кредитных карточек. Сумма задолженности владельцев карточек магазину оплачивается банком периодически. Владельцы кредитных карточек в свою очередь в установленные сроки погашают долг перед банком, т.е. обязаны платить определённую минимальную сумму, но не должны полостью оплачивать долг. Если же минимальная сумма в установленный срок остаётся неоплаченной, то на неё начисляется процент и добавляется к долгу владельца карточки компании кредитных карточек.

Т.к. кредитный лимит является револьверным (т.е. автоматически возобновляемым), то владелец карточки, выплатив часть своего долга, может увеличить кредит до того размера, который он выплатил. Например, владелец карточки имеет кредитный лимит 800 крон и задолжал 500 крон, в его дальнейшем распоряжении имеется ещё 300 крон до тех пор, пока он не исчерпает свой лимит. Если он теперь выплачивает 150 крон долга, рамки его дальнейшего кредитования увеличиваются до 450 крон, т.к. он теперь будет должен только 350 крон. Поэтому компанией кредитных карточек владельцу карточки будет выдан отчёт за месяц, показывающий, какой суммой на данный момент располагает владелец карточки.

Кредитные карточки, например такие как, *Visa* и *Mastercard* выпускаются банками, но многие строительные общества и финансовые дома тоже выпускают свои кредитные карточки, например, *American* *Express* выпускает свою собственную карточку *Optima*.

Торговцы, которые предлагают товары или услуги клиентам по банковским кредитным карточкам, получают денежное вознаграждение от компании кредитных карточек, которая берёт комиссионные. Поэтому именно банковские организации предоставляют кредит, а не торговцы.

Какой смысл торговцам в том, что товары и услуги будут оплачиваться клиентами с помощью кредитной карточки? А смысл есть.

Торговец отправляет свои кредитные карточки кредитному посреднику, который производит сделку в обмен на оплату за услугу от розничного торговца (в среднем около 1.8 % стоимости продаж). Посредник должен заплатить около 1 % стоимости продаж фирме, выпускающей кредитные карточки, которая несет расходы по сделке.

Кредитные карточки получили свою популярность по многим причинам:

1. Оплата кредитной карточкой делает вас независимым от наличных денег, поскольку везде, где бы вы не находились и, увидев символ своей карточки, сможете оплатить стоимость товара или услуг, не имея при этом в кармане ни сента.
2. Вы чувствуете себя удобно, т.к. рассчитываясь кредитной карточкой, Вы застрахованы в финансовом смысле даже при совершении спонтанных покупок.
3. Вам нет необходимости, выезжая в деловые поездки или в отпуск запасаться в большом количестве наличными деньгами, т.к. кредитные карточки, такие как *Visa* и *Mastercard* акцептируются примерно в 220 государствах, в 11 млн. пунктах.
4. Потеря карточки не означает то же, что потеря наличных денег, поскольку при утере карточки или краже и при своевременном извещении об этом, вы не несёте ни какой ответственности.
5. В отношении совершённых карточкой покупок вы получите один раз в месяц подробный обзор.
6. Это выгодно для вас, поскольку, расплачиваясь карточкой, вам предоставляется 45-ти-дневный срок оплаты без учёта процентной ставки. Тем самым у вас появляется возможность лучше управлять своими денежными потоками и планировать их распределение.
7. Вы нуждаетесь всё же в наличных деньгах? Нет проблем. Хотя кредитные карточки являются прежде всего платёжными карточками, вы, тем не менее, при желании можете пополнит свой кошелёк наличными деньгами, что отмечается соответствующей отметкой в банковских конторах или круглосуточно в банкоматах, в том числе в воскресные дни и государственные праздники. Единственное, так это то, что на авансы наличными введён налог. Поэтому это не очень выгодный способ получения средств.

Выплата по кредитной карточке – это другой удобный вариант, при условии, что кредитный лимит клиента достаточен для покупки товаров. Заполнение каких-то форм (т.е. обращение за кредитом) не является необходимым, и человек может выплатить деньги в течение более продолжительного периода, чем было определено. Однако это может оказаться дорогой услугой, и с начала 1990-х годов всё больше потребителей стараются тратить по своим кредитным карточкам ровно столько, сколько они могут полностью выплатить в конце месяца, чтобы избежать любых процентных издержек.

Растущая конкуренция снизила прибыль от услуг, предоставляемых универсальными банками, особенно в связи с тем, что наиболее крупные из них договорились о более низких отчислениях из-за своих высоких оборотов. Именно с этим связана важная причина введения платежей для владельцев карточек. Банки в настоящее время назначают ежегодные гонорары владельцам карточек. Это делается для увеличения числа владельцев счетов, которые полностью используют остатки на счёте в конце месяца и таким образом не платят никакого процента. Только несколько компаний, выпускающих кредитные карточки, дают гарантию не вводить ежегодные отчисления.

### Расходные карточки

Термин расходные карточки распространяется на карточки *American Express* и *Diner’s Club*. Как средство платежа они очень похожи на кредитные карточки, выпускаемые в обращение банками. Однако между ними существуют различия.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Характеристика* | *Кредитная карточка* | *Расходная карточка* |
| Расходы | Выпускается бесплатно или за ежегодный членс­кий взнос. | Уплата вступительного взноса + ежегодный член­ский взнос. |
| Платёж | Ежемесячно или час­тя­ми. Кредитный период может достигать шес­ти недель. | Весь остаток должен быть использован в течение месяца. Не допускается никакого срока одолжения кредита после наступления срока оплаты. |

## Автоматически возобновляемые ссуды

В современных условиях в США стал применяться потребительский кредит в виде сочетания текущих счетов с продажами в рассрочку – так называемый “автоматически возобновляемый кредит”. Сущность этого способа сводится к тому, что банки на основе изучения платёжеспособности заёмщика определяют максимальную сумму возможной ему задолженности.

Например, если заёмщик из своего дохода может ежемесячно погашать долг банку в сумме 100 долларов, то банк устанавливает максимальную сумму задолженности в размере от 1200 до 2400 долларов с учётом возможного погашения её в течение 12-24 месяцев. Установленную сумму кредита заёмщик использует при помощи чеков, выданных ему банком. При внесении ежемесячных платежей задолженность заёмщика банку уменьшается, а свободный остаток лимита кредитования увеличивается и может быть снова использован заёмщиком. Установленный банком лимит кредитования периодически пересматривается с учётом его платёжеспособности. Клиент также получает процент в то время, когда счёт не выходит за рамки кредита. Счёт по автоматически возобновляемому кредиту облагается налогами. Их также возможно выплачивать с помощью текущего счёта клиента.

Многие магазины сейчас предлагают клиентам пользоваться счетами по автоматически возобновляемому кредиту в качестве альтернативы кредитным карточкам.

## Персональные ссуды

### Персональные ссуды

Персональная ссуда банка может быть более дешёвой по сравнению с кредитом финансового дома и процентными ставками кредитных карточек. Банк может быть готов кредитовать до 10000 крон с выплатой в течение 5 лет по письменному заявлению клиента. (Обращение за персональными ссудами в настоящее время значительно упростилось, т.к. банки готовы давать ссуды без персональной беседы и с минимальными хлопотами для клиента.) Но что же такое персональная ссуда? Чтобы лучше понять её суть, рассмотрим специфические особенности обычной заявки на предоставление персональной ссуды:

1. ***Цель получения ссуды***. За исключением покупки дома (предоставление средств для покупки недвижимости или связующих ссуд) и завещанных ссуд, персональные ссуды обычно берутся для:

1. приобретения потребительских товаров длительного пользования (например, мебели);
2. покупки машины (бывшие в употреблении машины не должны быть очень старыми – 5 лет, вероятно, максимальный срок для подержанной машины);
3. празднования торжеств;
4. проведения отделочных работ в доме;
5. покупки домов-фургонов;
6. оплаты личного образования.

2. ***Размер ссуды*** (опять за исключением ссуд на приобретение недвижимости и связующих ссуд), как правило, не превышает 10000 ф.ст.

3. ***Капитал и доля клиента***. В случае обращения за персональной ссудой заёмщику обычно достаточно внести 1/5 или 1/3 стоимости, хотя на это не существует каких-либо твёрдых правил.

4. ***Источники оплаты и способность к выплате*** (платёжеспособность). Источником оплаты служит регулярный доход клиента. Туда же включаются эксплутационные и ремонтные расходы по тем покупкам, которые клиент собирается сделать. Совершенно очевидно, что достаточно знать насколько реальна выплата ссуды с процентами при установленном размере выплат.

5. ***Срок предоставления ссуды***. Является ли обоснованным срок выплаты ссуды, требуемой клиентом, исходя из той цели, ради которой она берётся? Например:

1. Если клиент хочет получить финансирование для оплаты своих личных расходов, наиболее приемлемыми формами кредитования будут краткосрочный овердрафт или счёт семейного бюджета.
2. Ссуды для покупок новых кухонь могут быть предоставлены на срок до 3-5 лет, другие ссуды для некоторых переделок в доме (например, для новых окон) – могут быть предоставлены на периоды вплоть до 10 лет, хотя наиболее типичной является ссуда на 5 лет.
3. Ссуда для покупки машины может быть предоставлена на 2,3 или 4 года.
4. ***Обеспечение*.** Обеспечение обычно не берётся для персональных ссуд за исключением ссуд на приобретение недвижимости и завещанных ссуд, поскольку многие персональные ссуды невелики. В случае крупных персональных ссуд, банк может потребовать обеспечение, которое часто предоставляется в виде второй закладной на дом берущего взаймы, если его чистая доля в собственности достаточна (разница между рыночной стоимостью и существующим залогом).

Чтобы вы получили наиболее полное представление о персональных ссудах, приведём некоторые их виды.

Потребительский кредит кредитных учреждений имеет в основе две формы:

1. Прямые кредиты потребителя без посреднических торговых фирм. В Германии банки выдают клиентам-заёмщикам кредитные чеки на круглые суммы (10-20-50 марок), которые используются для оплаты товаров торговым фирмам. Эти фирмы в свою очередь получают у банков наличные деньги или перечисления на текущие счета. В данном случае в качестве кредиторов выступают банки, которым потребители погашают кредиты в установленные сроки;
2. Кредиты потребителям с поручительством торговых фирм. Банк заключает договор с торговой фирмой, обязуясь в пределах определённой суммы кредитовать её покупателей. Торговая фирма берёт на себя поручительство по долговым обязательствам заёмщиков банку и одновременно заключает договор со своими покупателями, в котором определяется сумма кредита, его условия и сроки погашения. Эти договоры передаются банку, который выплачивает фирме 80-90 % суммы кредита, а остальную часть зачисляет на особый блокиро­ванный счёт. Покупатель погашает кредит по частям; купленные им в кредит товары служат обеспечением платежа. В случае непогашения в срок кредита соответствующие суммы взыскиваются банком с блокированного счёта.

### Овердрафты

Овердрафт – форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счёту клиента (сверх остатка на счету), в результате чего образуется дебетовое сальдо. Право пользования овердрафтом предоставляется наиболее надёжным клиентам. [8, c. 166]

С овердрафтами ассоциируются следующие факторы:

1. ***Сумма***. Сумма дебета не должна превышать лимита, согласованного банком и заёмщиком. Лимит обычно определяется относительно известного дохода.
2. ***Маржа***. Процент назначается на сумму овердрафта, обычно как маржа над базовой ставкой. Процент насчитывается на ежедневную сумму овердрафта и ежеквартально записывается на счёт. Может быть получен гонорар, когда банк соглашается на предоставление льготы клиенту, даже если она не полностью используется.
3. ***Цель***. Овердрафт обычно требует для покрытия краткосрочных договоров – например, многие люди оказываются без денег в конце каждого месяца до того, как им выплачивается зарплата.
4. ***Выплата***. Овердрафты выплачиваются по требованию, и обычно клиенту об этом сообщается в письменном уведомлении о предоставленной услуге.
5. ***Обеспечение***. Обеспечение, требуемое банком, зависит от размера услуги, предоставляемой клиенту.
6. ***Выгоды***. Для людей овердрафты очень удобны, так как позволяют ощутить уверенность в том, что их расходы финансируются, даже если они превышают имеющиеся у них на данный момент средства. Банк выигрывает от предоставления высокой процентной ставки, но страдает от того, что вследствие существенных колебаний овердрафтов по сумме, он вынужден иметь в наличии достаточные средства для обеспечения согласованного лимита кредитования. [3, c. 171]

### “Скоринг" - кредитование

Из-за высокого объёма персонального кредитования и сравнительно небольшой суммы каждой ссуды, большинство банков не могут себе позволить провести оценку заявлений на предоставление ссуды, рассматривая каждый запрос в индивидуальном порядке. Поэтому вместо заявлений было введено “скоринг" - кредитование. Некоторые банки в установленном порядке запрашивают информацию о заявителе в кредитных справочных агентствах, другие делают это только в крайних случаях.

“Скоринг" - кредитование является обезличенной, но более простой и быстрой формой, чем деловая беседа.

Потенциальный клиент заполняет заявление по установленной форме, содержащее информацию о возрасте, семейном положении и стаже.

Каждый вопрос имеет максимально возможный балл, который будет выше для таких важных вопросов, как профессия, и ниже для таких вопросов, как возраст.

После окончательного подсчёта очков вручную или с помощью компьютера банк определяет, какую услугу разумнее предоставить клиенту: ссуду или овердрафт.

# Условия и порядок предоставления потребительского кредита

## Условия предоставления кредита

Не каждый может получить потребительский кредит, для финансового учреждения, предоставляющего вам кредит, важно знать, что его деньги будут возвращены вместе с процентами и остальными выплатами. Для этого им нужно выяснить вашу “кредитную историю”, а она должна представлять собой:

Вы честный человек и у вас есть желание выплачивать долги, т.е. вы вовремя платили долги в прошлом, что может навести на мысль, что вы будете делать это впредь. Несомненно, вы должны быть в состоянии выплатить долг, т.е. у вас должны быть стабильные и не слишком маленькие доходы – чем большими средствами вы обладаете, тем больше у вас возможностей выплатить долг. Если же у вас есть ещё и собственность, то она может стать залогом того, что займ будет возвращён.

У молодых людей часто возникают трудности с получением займов или покупками в кредит, т.к. у них ещё нет “кредитной истории”. Но не отчаивайтесь, чтобы получить кредит, вы должны доказать, что хотите и можете расплатиться по взятым финансовым обязательствам. Вы можете, например, открыть кредитный счёт в универмаге или завести кредитную карточку для оплаты бензина. Своевременные платежи по этим счетам помогут обзавестись положительной “кредитной историей”. Имея сбережения в банке, вы можете взять заём под обеспечение суммой вашего вклада. В этом случае своевременные платежи также поднимут вашу репутацию. Если вам необходимо занять деньги до того, как вы успели создать хорошую “кредитную историю”, вы можете найти поручителя. Это должен быть человек с подходящей кредитоспособностью, который гарантирует выплату займа (например, родители), если вы не сможете это сделать. “Важно то, что хорошая репутация в области кредитов сама является ценным финансовым приобретением, чтобы её получить и поддерживать, надо затратить немало времени, но это увеличит ваши финансовые возможности”.[ 7, с.52 ]

## Порядок предоставления кредита

В зависимости от порядка предоставления потребительские ссуды коммерческих банков и специальных финансово-кредитных учреждений делятся на несколько видов:

1. Банки покупают у розничных торговцев долговые обязательства покупателей, в результате чего роль кредитора от розничного торговца переходит к банку. Хотя эти обязательства розничные торговцы гарантируют, но не редко такие гарантии, как таковые, отсутствуют. Стоит лишь надеяться на обеспечение кредита, которым служат купленные в кредит товары.
2. Прямые банковские ссуды, которые предоставляются под гарантию третьего лица – поручителя с уплатой последнему заёмщиком определённого вознаграждения. Обеспечением таких ссуд является приобретённые за их счёт товары или будущие доходы заёмщика.

**Заключение**

Ознакомившись с потребительским кредитом внимательнее, мы могли заметить, что в Эстонии такая форма кредита, на сегодняшний день, не получила столь сильного распространения, как в других капиталистических странах. Объяснение этому можно найти в том, что Эстонская республика лишь недавно вступила на путь капиталистического развития. Быть может это и к лучшему, т.к. это даст ей возможность поднять уровень благосостояния людей в республике, но и несомненно заранее предвидеть и избежать негативных последствий влияния потребительского кредита на экономику страны.

На данный момент потребительский кредит, хотя и предоставляется во

многих банках по всей Эстонии (например *Hoiupank*, *Tallinna pank*), но немногие люди знают о нём достаточно, для того, чтобы им пользоваться. Возможно в этом виновато наше правительство т.к. люди получают самый минимум информации (некоторые даже не могут отличить кредитную карточку от сберегательной). А ведь у нас многие люди, живя от зарплаты до зарплаты, зачастую в конце месяца испытывают недостаток в деньгах, если бы многие из них знали о потребительском кредите, то эта проблема была бы решена.

Единственное чего хотелось бы, так это того, чтобы кредит оставался доступ­ным­ для всех, а процентные ставки не поднимались до высокого уровня, как во мно­гих других странах, где потребительский кредит в своей капиталистической фор­­ме существует уже с давних времён.

**Список использованной литературы**

1. **Воскресенская, З**. Девочка в бурном море. Москва, Детская литература, 1969 г.
2. **Гарбузов**, **А.К.** Финансово-кредитный словарь, том II. Москва, Финансы и ста­­тистика, 1986 г.
3. **Гольцберг**, **М.А**. Хасан-Бек, Л.М. Кредитование. Пер. с англ. Киев, торго­во-­издательское бюро ВHV, 1994г
4. **Лаврушина**, **О.И**. Организация и планирование кредита. Москва, Финансы и статистика, 1991 г.
5. **Липсиц**, **И.В**. Экономика без тайн. Москва, Дело ЛТД, 1993 г.
6. **Лукьянов, А.** Предпринимательство. Финансовая и ценовая политика. Тал­линн, 1996 г.
7. Прикладная экономика. Пер. с англ./ Junior Achievement.- Москва, Просве­щение, 1992г.
8. **Чацкис**, **Е.Д.** Толковый словарь финансово – бухгалтерских терминов и поня­­тий. Д: “Сталкер”,1996