



Инвестиции и сбережения.

Как сохранить деньги в финансовый кризис.

Как брать кредиты?

Небанковское кредитование

Получить кредит в банке с наступлением кризиса стало сложнее как для предприятий, так и для индивидуальных предпринимателей, и физических лиц. Существуют и другие возможности получить деньги во временное пользование. Как ими воспользоваться, стоит ли это делать, и если да, то какой выбрать?

Ломбарды

Получить кредит в ломбарде быстрее и проще, чем в банке. Документ нужен всего один — паспорт, решение о выдаче кредита принимается за несколько минут. Но чтобы получить кредит в ломбарде, нужно принести залог — какую-то ценную вещь. Лучше всего подходят ювелирные изделия, бытовая техника и электроника небольшого размера (стиральную машину и ломбард не каждый примет, и везти тяжело).

Стоимость кредита в ломбарде выше, чем в банке. Зато ломбарду кредит можно не возвращать. Никаких санкций за это не предусмотрено, но вы, скорее всего, потеряете возможность вернуть себе вещь, под залог которой взяли кредит. [Подробнее о ломбардах.](#)

Заем у частного лица

Давать и получать деньги в кредит частные лица могут совершенно свободно. Эти операции законны.

Как давать деньги в долг, подробно обсуждается в статье «[Давать ли деньги в долг?](#)». В принципе, рекомендации, которые даются в ней потенциальным займодателям, стоит принять во внимание и заемщикам.

Главное правило — всегда заключайте договор займа. Он нужен не только займодателю, чтобы он мог в случае неуплаты долга предъявить его в суде, но и заемщику. Сумма займа, его срок, порядок погашения и проценты должны быть зафиксированы на бумаге.

«Великодушные» займодателя, который предлагает ограничиться устной договоренностью об условиях займа, может обернуться против вас. Даже полностью добросовестный займодатель может случайно забыть или перепутать какие-то важные условия. Если это и не отразится на ваших финансах, то «осадочек» в отношениях из-за якобы невыполнения вами своих обязательств останется.

Если же займодатель сознательно нарушает условия займа, о которых вы договорились, только договор займа сможет защитить вас, например, от требований досрочного погашения долга, повышения процентов и т.д. Ситуация, когда займодатель пытается в одностороннем порядке изменить условия займа, может возникнуть и при условии, что изначально он не собирался так поступать. Но возникла, например, срочная необходимость в деньгах, которую он не предвидел. Или, например, курс рубля к доллару существенно изменился, и проценты по рублевому займу не покрывают этой разницы.

Вы можете пойти навстречу займодателю, который оказался в сложном положении или потерял деньги из-за изменения курсов валют, но это ваше добровольное решение, никто не вправе вас к нему принуждать.

Кредиты «по объявлениям»

Объявления «Кредит срочно!», «Нужны деньги? Обращайтесь!» и т.д. можно увидеть на улице, в метро, в интернете. Что за услуги предлагаются, кто их предоставляет, и на каких условиях?

Кредитные брокеры

Часть объявлений, предлагающих кредиты, размещается кредитными брокерами. Кредитный брокер — это, по сути, посредник между банками и заемщиками, аналогично тому, как риэлторы бывают посредниками между снимающими и сдающими квартиры людьми.

Кредитные брокеры собирают информацию об условиях предоставления кредитов разными банками, процентах и т.д. Поэтому они могут быстро подобрать для клиента кредитное предложение, отвечающее его требованиям.

«Сейчас ситуация сильно изменилась и банки стали более осторожны», — говорит Александр Чекрыгин, руководитель портала Factorings.ru. Соответственно, найти банк, который выдаст кредит на подходящих вам условиях, [стало сложнее](#). Поэтому если у вас нет времени самостоятельно обзванивать банки, можно воспользоваться услугами кредитных брокеров для поиска нужного кредитного предложения. Однако ждать чудес не стоит — если вы категорически не устраиваете банки [в качестве заемщика](#), никакой брокер не поможет вам получить деньги.

Вторая задача кредитного брокера — предоставить клиенту полную информацию об условиях кредита сразу и в явной форме. В том числе — о скрытых комиссиях, дополнительных платежах и других «сюрпризах», на которых банки не акцентируют внимание потенциальных заемщиков. Впрочем, все эти условия подробно (хотя и мелким шрифтом) описаны в кредитном договоре, который любой заемщик подписывает с банком. Информация полностью доступна заемщику, и только лень или беспечность или крайняя наивность могут помешать воспользоваться ею самостоятельно.

Фактически у потенциального заемщика есть альтернатива: самому обращаться в банки и внимательно читать договор, или платить за то, чтобы это за него сделал кредитный брокер. «Услуги кредитного брокера могут оплачиваться как банком, так и клиентом, но, как правило, услуги оплачивает клиент», — говорит Василий Иллювинов, управляющий компанией "ВС, оценка". Иногда кредитный брокер может получить для своего клиента даже лучшие условия, чем если бы клиент сам обратился в банк. Ведь банк заинтересован в брокере и его клиентах». Таким образом, более выгодные условия кредита могут полностью или частично компенсировать ваши расходы на услуги кредитного брокера.

Кредитные брокеры, как правило, либо частные лица, либо небольшие фирмы.

Небанковские кредитные организации

Кредиты имеют право выдавать и небанковские организации. В соответствии со ст. 1 Закона «О банках и банковской деятельности» небанковской кредитной организацией называется кредитная организация, которая имеет право осуществлять отдельные виды банковских операций. Деятельность небанковских кредитных организаций регламентируется и контролируется Центральным банком РФ, так же, как и деятельность банков.

В соответствии с законом выделяют два типа небанковских организаций: расчетные небанковские

кредитные организации (РНКО) и организации, осуществляющие депозитные и кредитные операции (НДКО).

«Режим регулирования деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции, несколько отличается от порядка, установленного для банков», рассказывает руководитель исследовательского агентства Research.Techart (группа "Текарт") Евгения Пармухина.

Различия в регулировании деятельности НКО и банков в России

1. Минимальный размер уставного капитала для вновь создаваемых небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции, установлен на уровне рублевого эквивалента 500 тыс. евро (против 5 млн для банков).
2. Минимальные требования по достаточности капитала — на уровне 15%.
3. Не установлен норматив мгновенной ликвидности, действующий для банков, снижено (до 40%) минимальное значение норматива текущей ликвидности.
4. Установлены единые ограничения кредитного риска по задолженности заемщиков без выделения акционеров (участников) в отдельную категорию, то есть, не установлен обязательный для банков норматив максимального размера риска на одного акционера (участника).
5. Максимальный совокупный размер кредитов, гарантий и поручительств, выдаваемых своим акционерам, установлен в размере 100% (для банков — 50%).
6. Установлена ежеквартальная периодичность отдельных форм отчетности (в том числе отражающих полноту формирования резервов на возможные потери по ссудам, данные о крупных кредитах и информацию о величине инвестиций на приобретение долей (акций) одного юридического лица), которые банки должны предоставлять ежемесячно. В случае нарушения установленных Положением № 153, П обязательных нормативов, указанные формы отчетности представляются в сроки, установленные для банков».

Другие же формы отчетности, необходимость представления которых определяется деятельностью небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции, представляются в сроки, установленные нормативными актами Банка России для остальных банков. По основным параметрам регулирования деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции, установлен порядок, аналогичный установленному для банков, включая требования по оценке рисков, организации внутреннего контроля и т.д.

«Условия, предоставляемые по кредитам, сильно варьируются. Как правило, все зависит от типа кредитора», замечает Пармухина. Например, центры микрофинансирования не требуют особых качеств от заемщика, но процент по кредиту, как правило, существенно выше банковского. Микрофинансированием пользуются начинающие предприниматели, которые не могут рассчитывать на банковский кредит. Сумма, которую может выдать предпринимателю центр микрофинансирования, не превышает 300 тыс. рублей, и выдается в течение нескольких часов.

На сегодняшний день небанковских организаций, работающих с кредитами, очень мало. Периодически появляются новые НКО, занимающиеся кредитами, но жизнь таких компаний часто коротка. Судя по статистике, долгожителями на рынке небанковского кредитования являются малочисленные центры микрофинансирования и кредитные союзы.

Автор: Сугра Гаджиева, 7 июля 2009 года

<http://denga.ru/articles/96/4820>