Открытый урок по обществознанию в 9 классе

на тему:

Кредит. Виды кредитов.

Повторение экономической сферы. Подготовка к экзамену.

Цель: на основе приобретенных знаний по экономике сформировать умения пользоваться экономическими понятиями в жизни.

Задачи:

* оценить плюсы и минусы "жизни в долг";
* рассмотреть виды кредита, доступные потребителю;
* научиться анализировать условия договора кредитования;
* развивать культуру экономического мышления.

Межпредметные связи: математика, информатика, психология.

Тип урока: урок – лекция.

Оборудование:

* урок сопровождается презентацией "Потребительский кредит. Жизнь в долг"
* в работе приведены ссылки на кадры данной презентации;
* интерактивная доска;
* компьютер;

Ход урока

1. Оглашение темы урока.*(Слайд 1).*

Темой сегодняшнего урока являются кредиты. Это довольно распространенная форма экономических отношений в любом государстве. Наверное, мало найдется среди нас и наших знакомых людей, которые не пользовались бы кредитами ни разу в жизни.

В современном обществе потребитель, который всегда платит наличными, не вкладывает деньги в финансовые институты, никогда не берет в долг, оказывается в положении чужого на празднике жизни. Нам кажется, что брать в долг не только перестало быть зазорным. Развитая система кредита позволяет нам не откладывать надолго получение благ. Но для этого нужно обязательно стать “своим” в мире кредита. Данная тема является актуальной практически для каждой семьи.

2. Постановка учебных задач перед учащимися*. (Слайд 2).*

* Рассмотреть виды кредита, доступные потребителю;
* Научиться анализировать условия договора кредитования;
* Оценить плюсы и минусы “жизни в долг”.

1. Поднимите руки те, чьи родные или близкие хоть раз в жизни брали какой-либо кредит?  
2. Попробуйте дать определение – что такое кредит?

3. Объяснение материла.

Определение : что такое кредит*. (Слайд 3, 4).*

Кредит (лат. creditum – ссуда, долг) – это предоставление денег (или товаров) в долг на гарантированных условиях возвратности, платности. Это форма движения денежного капитала, обеспечивающая превращение собственного капитала кредитора в заемный капитал заемщика.

Кредит возникает из функции денег как средства платежа при продаже товара не за наличные деньги, а с рассрочкой платежа, что обусловлено не бедностью покупателя, а особенностью процесса производства, отсюда кредитные отношения появляются не в сфере производства, а обращения, где владельцы товара противостоят друг другу как собственники товара и денег.

Виды кредитов.*(Слайд 5, 6 ,7, 8).*

Ипотека *–*кредит, выдаваемый для покупки недвижимости под залог недвижимости в качестве обеспечения возврата кредита.   
Обычно это долгосрочный заем, выдаваемый на срок от 10 до 30 лет.

Автокредит – кредит, выдаваемый банком на приобретение автомобилей, как новых, так и подержанных. Обычно выдается на срок от одного до пяти лет.

Бизнес кредиты – кредит для поддержки малого и среднего бизнеса.  
Для оформления бизнес кредита владельцу компании придется внести имущественный залог. Срок кредитования составляет от 2 до 5 лет.

Потребительский кредит – кредит, выдаваемый для покупки каких-либо товаров или услуг, например, мебели, видеотехники или туристической путевки.  
Срок кредитования составляет от 6 месяцев до 20 лет.

Запомни! *(Слайд 9).*

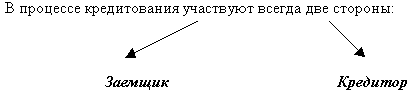
Кредит*–*форма движения денежного капитала, обеспечивающая превращение собственного капитала кредитора в заемный капитал заемщика.

\*Потребительский кредит– обеспечивает получение физическими лицами наличных денег или предметов личного потребления в настоящий момент, в то время как платеж растянут на определенный период в будущем.

Он состоит из 3-х основных частей:

1 – основная сумма займа – количество денег, взятое в кредит (заемный капитал).  
2 – стоимость кредита – включает проценты и другие расходы по обслуживанию пользования кредитом.  
3 – годовая процентная ставка – стоимость кредита в годовых процентных выплатах.

5) Кто участвует в процессе кредитования?*(Слайд 10).*

**

6) Кто является кредитором?*(Слайд 11).*

Кредитор предоставляет ссуду на время, оставаясь собственником ссуженной стоимости. Для выдачи ссуды кредитору необходимо иметь определенные средства. Их источником могут стать собственные накопления, а также заемные средства, полученные от других хозяйствующих субъектов.

В современных условиях банк-кредитор предоставляет ссуду за счет собственного капитала, привлеченных средств, хранящихся на счетах его клиентов, а также мобилизованных с помощью эмиссии ценных бумаг. При размещении ссуженной стоимости кредитор контролирует производственное использование, чтобы кредит был получен и за него он имел доход.

Кто является заемщиком?*(Слайд 12).*

Заемщик получает ссуду и обязуется ее возвратить к обусловленному сроку. Заемщик не является собственником ссуженного капитала, он лишь временный его владелец. Он использует ссуду в производстве или обращении, чтобы извлечь доход, и возвращает ссуду после ее участия в кругообороте и получения дополнительной прибыли. Заемщик платит за кредит ссудный процент, он должен обладать определенным имущественным обеспечением, гарантирующим возврат кредита по требованию кредитора.

Взаимодействие кредитора и заемщика выступает как единство противоположностей. Как участники кредитной сделки они заинтересованы друг в друге. В то же время кредитор и заемщик имеют противоположные интересы: кредитор заинтересован в получении более высоко процента, а заемщик – в низком проценте. Заемщик зависит от кредитора, диктующего ему свою волю.

Журнал “Бизнес в Казахстане ” провел социологическое исследование.

Опрос полутора тысяч респондентов со средним уровнем дохода показал следующее:

\* 42 % граждан сообщили, что они сами или члены их семей пользовались в последние два года потребительскими кредитами, причем 23% всех опрошенных приобрели в кредит именно бытовую технику.

\* Самым популярным оказался кредит от 6 до 12 месяцев, им воспользовались 17% респондентов. Чуть отстает от этого показателя (16%) кредит на срок от 3 до 6 месяцев.

А вот дальше начинается самое интересное. Из ответов на вопрос: “Под какой процент годовых был получен кредит?” – следует, что в таких “мелочах”, как годовая процентная ставка, абсолютно не заботятся 35% потребителей кредитов! 25% уверены, что воспользовались кредитом под 18% годовых, хотя такой ставки нет пока ни у одного казахстанского банка. Вероятнее всего 18% фигурировали в рекламном предложении: первый взнос – 18% от суммы кредита.… Только 15% респондентов назвали дельту от 22 до 28% годовых.

Таким образом, вывод неутешительный: население не слишком дружит с экономикой и не озабочено оптимизацией своих расходов. Самое отрадное явление – не так быстро, как хотелось бы, но процентные ставки по кредитам снижаются. Если в 2007 году они составляли не менее 25%, то сейчас, то можно найти 18% ставку.

Кто выполняет роль заемщика и кредитора в кредитной системе? *(Слайд 13).*

Роль заемщика выполняют физические лица, т.е. мы с вами.

Роль кредитора могут выполнять несколько организаций:

* Банки;
* Предприятия торговли и сферы услуг (магазины, заводы, фабрики, посреднические предприятия).
* Специальные кредитные учреждения (организации, выдающие микрокредиты и т.п.).

В целом по республике на 1 января 2000 г. объем кредитных вложений увеличился почти в 2,6 раза. Увеличение кредитных вложений произошло практически во всех отраслях народного хозяйства.

В 2001 г. произошли значительные изменения в структуре кредитных вложений. Так, снизился удельный вес кредитов, направленных на мероприятия, связанные с решением продовольственной программы с 49,0 до 26,8 %, социальных программе 19,2 до 14,2 %, а также увеличением производства товаров народного потребления и расширением услуг населения соответственно с 6,6 до 6,3 % и с 1,5 до 1,1 %, что свидетельствует о недостаточной эффективности кредитных отношений в республике.

Резко продолжают уменьшаться объемы краткосрочных кредитов, предоставляемых населению, потребительской кооперации, а также тем, кто занимается индивидуальной трудовой деятельностью и кооперативам, поскольку возросли размеры процентных ставок. Естественно, при таких высоких процентных ставках, кредитами, как правило, пользуются лишь торгово-посреднические структуры, у которых выше оборачиваемость денежных средств и доходность производимых операций и услуг. Большая сеть коммерческих банков занималась в основном кредитованием мелких частных коммерческих структур, деятельность которых заключалась в перепродаже одних и тех же товаров, в основном завозимых извне, а также в обналичивании части безналичности со счетов в банке и выпуске их на потребительский рынок, где не имелось достаточной товарной массы для их покрытия. В этой связи деньги оседали в личных сбережениях, не вступали в "кругооборот", тем самым подпитывали новый виток инфляции

Кризис – любимое время мошенников, когда на растерянности и страхах населения они наживаются. Мошенники берут деньги у обычных граждан и взамен обещают проценты в четырехкратном размере, а потом исчезают.

Принципы потребительского кредитования.*(Слайд 14).*

Существует несколько принципов потребительского кредитования.

1-й принцип – *возвратность* – возврат по окончании срока полной суммы заемных денег с определенными процентами.

2-й принцип – с*рочность –*четко указанный срок.

3-й принцип – *платность –*процент за кредит является платой за пользование взятыми в долг деньгами.

Получение и использование кредита*. (Слайд 15, 16).*

В настоящее время в Казахстане упрощается технология кредитования частных лиц и расширяется ассортимент приобретаемых в кредит товаров услуг, однако для полноценного использования предоставляемых потребительским кредитом возможностей есть серьезное препятствие – в нашей стране практически ни у кого нет кредитной истории. Чтобы открыть кредит, заемщик должен показать, что хочет и может выполнить свои финансовые обязательства. Есть несколько простых способов доказать свою кредитоспособность. Эти способы доступны и молодым людям, которые особенно часто испытывают трудности в получении банковского кредита или при покупке товаров и услуг в рассрочку.

Кредит можно получить и прежде, чем заемщик будет располагать доказательствами своей кредитоспособности. В этом случае требуется гарантия поручителя – человека с достаточным рейтингом кредитоспособности, который гарантирует возврат долга в случае, если это не может сделать сам заемщик.

Кредитная история – ценный финансовый инструмент. Пусть для его создания и упрочения требуется время, впоследствии с его помощью вы сможете увеличить свои финансовые возможности.

Хотя потребительский кредит расширяет приобретение товаров и услуг, на него никогда не следует слишком сильно полагаться, особенно в экстренных случаях

Формы погашения кредита.*(Слайд 17).*

Кредит можно погасить двумя способами:

1 – разовым погашением, т.е. выплатой всей суммы сразу + все проценты и различные расходы (рассылка уведомлений о погашении кредита в виде писем, рассылка смс-сообщений на ваш сотовый телефон о ближайшей дате погашения кредита, страхование заемщика).  
2 – рассрочка платежа (выплата по месяцам).

Полномочия различных кредиторов. *(Слайд 18).*

У каждого вида кредитора существуют определенные виды полномочий при предоставлении того или иного вида кредита.

Предприятия торговли могут предоставить лишь товары, проданные в рассрочку.

Банки могут предоставить ссуду.

Ссуда по типу выплат может быть трех видов:

1 – краткосрочные.  
2 – среднесрочные.  
3 – долгосрочные.

Прежде, чем воспользоваться услугами кредита, необходимо:

Первое – спросить, сколько лет организация существует на рынке.  
Второе – оцените, каково состояние офиса. Если это кабинет, оборудованный наспех, то это должно вас насторожить.   
Третье – по закону, в каждой МКО должны быть на видном месте развешены правила предоставления микрокредитов, с которыми должен быть ознакомлен каждый заемщик. Это – сроки предоставления микрокредитов, предельные величины ставок вознаграждения, порядок оплаты вознаграждения и т.п.

Следующий совет – внимательно ознакомьтесь с договором прежде, чем его подписывать. Договор составляется как минимум в 2-х экземплярах, один из которых должен быть выдан клиенту. И последний совет – если организация, прежде чем выдать кредит требует средства, то можете смело развернуться и уйти.

Рассмотрение видов кредитования.*(Слайд 19).*

Итак, предположим, банк выдал вам в кредит на 10 месяцев 200000 тенге, а ставка – 22% годовых. *Сколько всего вы уплатите банку? И когда?*

Понятно, банк не будет ждать 10 месяцев, пока вы вернете всю сумму с процентами сразу, – он предпочтет получать от своего кредита стабильные доходы на протяжении всего срока. Но как нам начислять проценты?

Вариант 1: справедливый (самый распространенный).*(Слайд 20).*

*Самый простой путь*– равномерное погашение кредита с уплатой процентов на остаток задолженности – аналогично регулярному снятию процентов с банковского вклада.   
В конце первого месяца мы вернем 24400 тенге = 20000 тенге (1/10 суммы) + 4400 тенге (22% годовых), и сумма долга уменьшится до 175600 тенге.   
В конце второго месяца платим 23863 тенге = 20000 тенге (1/10 суммы) + 3863 тенге (22% годовых, сумма долга –151737 тенге и так далее).   
Общая сумма выплат снижалась бы в каждом месяце.  
*Итого: общая сумма выплат составит 244000 тенге.*

Вариант 2: простой, но грабительский (чаще всего, это кредиты по акциям).*(Слайд 21).*

Воспользовавшись неграмотностью заемщика, банк может предложить следующее: берем проценты за 10 месяцев (простые проценты – видите, мы нежадные!), прибавляем их к сумме основного долга: 200000 тенге + (0,1 \* 200000 тенге) \* 10 = 400000 тенге. Теперь делим все это на 10 месяцев – выходит по 40000 тенге в месяц.   
По второму варианту *мы платим проценты на всю сумму кредита в течение всего срока!* В том числе и на ту часть, которую давно вернули!  
Это просто ростовщический подход, и в чистом виде он встречается редко – по крайней мере, у солидных банков. Но его варианты могут вам попасться и осложнить жизнь.   
*Сравните: вы заплатите за весь период 400000 тенге,* а в первом случае все расходы составят 244000 тенге!

Вариант 3: непростой.*(Слайд 22).*

Если третья схема типична для западного банка, то первая – для банка казахстанского, озабоченного собственной судьбой больше, чем благом заемщика. Ведь к моменту погашения кредита может не только измениться экономическая ситуация в Казахстане, но и исчезнуть сама рыночная экономика. И банк хочет вернуть свои деньги как можно скорее.  
Например, при сумме кредита в те же 200000 тенге заемщик погашает в течение 11 месяцев по 15000 тенге (плюс проценты на остаток), а в последний месяц платит последние 65000 тенге (плюс годовые проценты по ним).  
*В итоге получается 332500 тенге.*

Обязанности заемщика.*(Слайд 23).*

При оформлении кредита, заемщик берет на себя рад обязательств, которые необходимо выполнять при выплате кредитной суммы.

1 – Обязан возместить предоставленный капитал, т.е. основную сумму займа;  
2 – Обязан выплатить стоимость кредита (плата за услугу, страховку и т.д.);  
3 – Должен учитывать уровень годовой процентной ставки.

Преимущества кредита.*(Слайд 24).*

Поскольку достаточное большинство людей берут кредиты, необходимо выяснить, чем так привлекательны кредиты и система кредитования вообще.

1 – возможность самой покупки, не откладывая в долгий ящик, можно стать обладателем нужной вам вещи или услуг.

2 – гибкость– можно подобрать такой вид кредита, который будет вам наиболее выгоден по каким– либо критериям.

3 – безопасность – вы имеете дело с организациями, которые находятся на торговом рынке долгое время. Так же дело обстоит и с банками.

4 – непредвиденные траты – при оформлении кредита, вам рассчитывают сумму на каждый месяц. Поэтому, вы можете заранее предусмотреть свои расходы на проплату кредитной суммы.

5 – немедленное получение товара– при оформлении кредита, вы приобретаете товар, какой вам нужен и тогда, когда он вам нужен.

6 – Наслаждение покупками, пока они не оплачены– вы пользуетесь товарами и услугами тогда, когда они вам необходимы, а не когда у вас появится необходимая для этого сумма.

Недостатки кредита.*(Слайд 25).*

При всей заманчивости кредитных отношений, необходимо помнить и о недостатках этого вида банковских услуг.

Перерасход. Кредит создает обманчивую видимость доступности различных благ, и некоторые покупатели начинают слишком легко *тратить* деньги. В этом случае им становится сложно делать обязательные ежемесячные выплаты по мере роста задолженности.

Более высокая цена.Пользование кредитом включает проценты и оплату услуг по его обслуживанию, что увеличивает стоимость приобретаемых в кредит товаров и услуг.

Необдуманные покупки*.*Тот, кто покупает в кредит, часто пренебрегает распродажами и специальными скидками, потому что быстро привыкает к тому, что в любой момент может получить желаемое, и не задумывается над обоснованностью и рациональностью своих покупок.

Выводы.*(Слайд 26).*

Из всего вышеизложенного можно извлечь несколько уроков:

во-первых, не надо брать деньги в долг у людей и структур, связанных с криминальным миром, так как в случае неуплаты с вами будут разбираться не по закону, а по внутренним, весьма жестким правилам, которые могут стоить вам всего имущества, а то и жизни;

во-вторых, стремясь отдать долг одном кредитору, нельзя делать новые долги на более тяжелых условиях – с первым кредитором еще можно будет договориться о смягчении наказания, с кредиторами второй волны – скорее всего, нет;

в-третьих, как бы тяжела не была ситуация, нельзя брать в долг, не задумываясь о последствиях.

Итог *(Слайд 27).*

*Жизнь в долг – вполне нормальное явление в современном мире, если подходить ответственно к получению и возврату кредита.*

Для нормальной и спокойной жизни в кредит необходима хорошая кредитная история. Если долги всегда отдавать вовремя, то не возникает ни проблем в личных отношениях с кредиторами, ни сложностей с поиском новых источников средств, когда они потребуются.

Надо внимательно изучить те условия (как устные, так и письменные), на которых могут быть взяты деньги в долг.

4. Практическая работа.

Класс разделить на группы. Предложить выполнить расчеты оплаты кредита по разным процентным ставкам:

1-я группа – 14% годовых на 5 лет (сумма 350000 тенге).  
2-я группа – 17 % годовых на 3 года (сумма 200000 тенге).  
3-я группа – 20 % годовых на 2 года (сумма 280000 тенге).

5. Подведение итогов.