



ОЛИМПИАДНЫЙ ПРАКТИКУМ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ





ТЕМА 4.1. ПЛАТЕЖИ И ПОКУПКИ. ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ



мои финансы

ПЛАТЕЖИ И ПОКУПКИ

ПРИМЕР ЗАДАНИЯ



Прочитайте текст

Родители десятиклассницы Анны планируют покупку профессионального фотоаппарата, так как Аня записалась на курсы фотомастерства. Но в семейном бюджете такую покупку заранее не планировали. Потому было принято решение воспользоваться одним из предложений магазинов. Онлайн-магазин предлагает при покупке воспользоваться «оплатой долями», разбив сумму покупки на 4 доли. Оффлайн-магазин техники предложил тот же товар в рассрочку на полгода (услуга предоставляется банком-партнером и в договоре звучит как «POS-рассрочка»). Анна, внимательно изучив предложения, рассказала родителям, в чем разница «оплаты долями» от «покупки в POS-рассрочку». Какие из предложенных вариантов ответа она привела в качестве верного аргумента?

Выберите несколько верных утверждений:

- А) При оплате долями кредитная история не запрашивается; при POS-рассрочке - услуга влияет на кредитную историю.
- Б) Для оплаты долями любая сумма покупки поделится строго на 4 части по 25%, стандартный шаг оплаты – 2 недели. POS-рассрочка может выдаваться на больший срок, например, до 6 или 8 месяцев.
- В) Оплата долями предполагает перевод суммы сразу продавцу, при POS-рассрочке деньги поступают на эскроу-счет и находятся там до окончания срока предоставления услуги.
- Г) Долями можно оплатить только покупки до 20 тыс. руб., POS-рассрочка доступна при покупках до 80 тыс. руб.
- Д) При просрочке платежа в случае оплаты долями нет штрафов или пеней, они выставляются только в случае просрочки платежа POS-рассрочки.
- Е) В случае с BNPL покупку оплачивает провайдер: магазин получает всю сумму сразу, а покупатель возвращает долг непосредственно провайдеру; по POS-кредитам посредником выступает финансовая организация.

ЧТО ВАЖНО ДЛЯ РЕШЕНИЯ?

Прочитайте текст

Родители десятиклассницы Анны планируют покупку профессионального фотоаппарата, так как Аня записалась на курсы фотомастерства. Но в семейном бюджете такую покупку заранее не планировали. Потому было принято решение воспользоваться одним из предложений магазинов. Онлайн-магазин предлагает при покупке воспользоваться **«оплатой долями»**, разбив сумму покупки на 4 доли. Оффлайн-магазин техники предложил тот же товар в рассрочку на полгода (услуга предоставляется банком-партнером и в договоре звучит как «POS-рассрочка»). Анна, внимательно изучив предложения, рассказала родителям, в чем разница «оплаты долями» от «покупки в POS-рассрочку». Какие из предложенных вариантов ответа она привела в качестве верного аргумента?

BNPL-сервисы

Выберите несколько верных утверждений:

- А) При оплате долями **кредитная история запрашивается**; при POS-рассрочке - услуга влияет на кредитную историю.
- Б) Для оплаты долями **любая сумма покупки поделится строго на 4 части по 25%, стандартный шаг оплаты – 2 недели**. POS-рассрочка может выдаваться на больший срок, например, до 6 или 8 месяцев.
- В) Оплата долями предполагает перевод суммы сразу продавцу, при POS-рассрочке деньги поступают на эскроу-счет и находятся там до окончания срока предоставления услуги.
- Г) Долями можно оплатить только покупки до 20 тыс. руб., POS-рассрочка доступна при покупках до 80 тыс. руб.
- Д) При просрочке платежа в случае оплаты долями нет штрафов или пеней, они выставляются только в случае просрочки платежа POS-рассрочки.
- Е) В случае с **BNPL покупку оплачивает провайдер: магазин получает всю сумму сразу, а покупатель возвращает долг непосредственно провайдеру**; по POS-кредитам посредником выступает финансовая организация.

Особенности BNPL-сервиса

Риски BNPL-сервиса

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: ПЛАТЕЖИ И ПОКУПКИ

● Платежная система «МИР»

- Способы оплаты товаров и услуг и разница в условиях такой оплаты

- Агрегаторы, маркетплейсы и цифровизация платежей

- Выбор способа оплаты товаров и услуг и разница в условиях такой оплаты

- Использование наличного и безналичного расчета

- Система быстрых платежей (перевод через СБП по номеру телефона, оплата покупки по QR-коду и пр.)

- Уверенность при совершении платежей разными способами

- Уверенность в выявлении приемов по манипулированию поведением покупателя





Спонтанные покупки

- Импульсивность
- Эмоциональность
- Неэкологичность
- Транжирство
- Ущерб будущему

VS



Осознанные покупки

- Рациональность
- Запланированность
- Обдуманность
- Полезность
- Безрадостность?



Избежать импульсивных покупок на 100% не получится – учимся их учитывать в бюджете



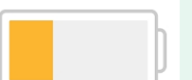
Тренируемся оценивать полезность продукта



Тренируемся видеть маркетинговые уловки



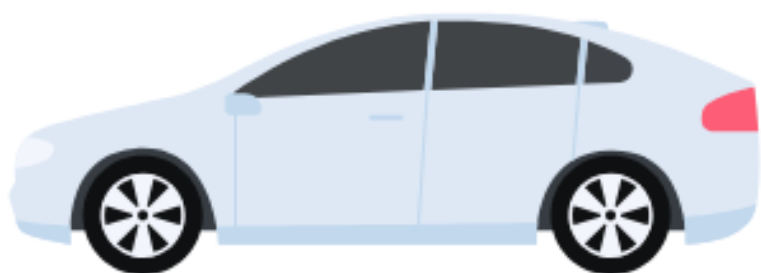
Заботимся о ЗОЖ и экологии

	Осознанные покупки		Спонтанные покупки
	Обязательные	Важные	Дополнительные
Пример	Питание, одежда, лекарства	Спортзал, доп. образование	Гаджеты, украшения, хобби
Что будет без покупки	Риск для жизни, нарушение правил	Качество и удовлетворенность жизнь снизится	Ничего существенного
Наши эмоции			

ПОКУПКИ, ВЛЕКУЩИЕ ЗА СОБОЙ РЕГУЛЯРНЫЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДУЮЩИЕ ИЗДЕРЖКИ

ДОРОГАЯ ИНОМАРКА



1. ДОРОГИЕ ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ
2. ДОРОГОЙ КАЧЕСТВЕННЫЙ БЕНЗИН
3. ДОРОГОЙ РЕМОНТ В СЛУЧАЕ АВАРИИ
4. ВЫСОКИЙ ЕЖЕГОДНЫЙ НАЛОГ
5. ДОРОГОЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ЭЛИТНЫЙ ЩЕНОК ДОРОГОСТОЯЩЕЙ ПОРОДЫ



1. ДОРОГОЙ КОРМ
2. ПРИВИВКИ
3. РЕГИСТРАЦИЯ ЩЕНКА
4. ОПЛАТА УЧАСТИЯ В КОНКУРСАХ
5. ОПЛАТА УХОДА ЗА ЩЕНКОМ (СТРИЖКА, КУПИРОВАНИЕ И Т.П.)

КРУПНЫЙ НЕДОСТРОЕННЫЙ ДОМ НА БОЛЬШОМ УЧАСТКЕ



1. НЕОБХОДИМОСТЬ ДОСТРАИВАТЬ ДОМ
2. НЕОБХОДИМОСТЬ ВНУТРЕННЕЙ ОТДЕЛКИ
3. НЕОБХОДИМОСТЬ ОТАПЛИВАТЬ ДОМ В ЗИМНИЙ ПЕРИОД (РАСХОДЫ НА ОТОПЛЕНИЕ, ДАЖЕ ЕСЛИ НЕ ПРОЖИВАТЬ В ДОМЕ В ЗИМНИЙ ПЕРИОД)
4. ВЫСОКИЕ ЕЖЕГОДНЫЕ НАЛОГИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ И БОЛЬШОЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК
5. НЕОБХОДИМОСТЬ «УХАЖИВАТЬ» ЗА ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ

ЦЕЛИ ПРОДАВЦОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ

ПРОДАВЕЦ

1. ПРОДАТЬ С БОЛЬШЕЙ МАТЕРИАЛЬНОЙ ВЫГОДОЙ
2. ПРОДАТЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА
3. ПРИОБРЕСТИ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ
4. ПРОДАТЬ ЗАЛЕЖАЛЫЙ, НЕ ПОЛЬЗУЮЩИЙСЯ СПРОСОМ ТОВАР



ПОКУПАТЕЛЬ

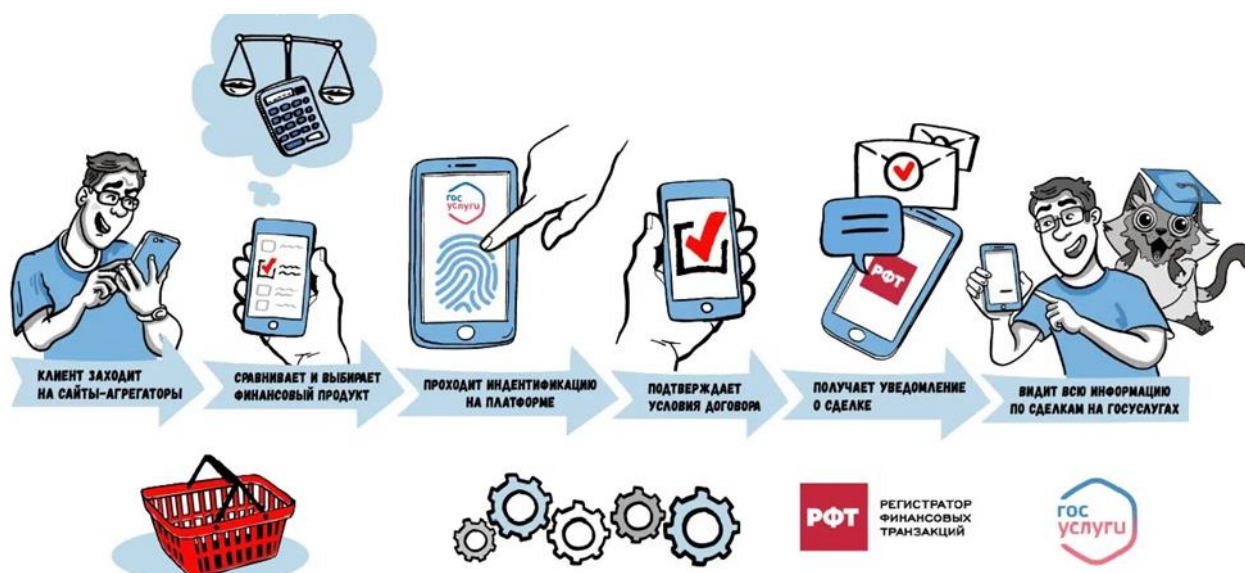
1. КУПИТЬ С МАКСИМАЛЬНОЙ МАТЕРИАЛЬНОЙ ВЫГОДОЙ
2. КУПИТЬ СВЕЖИЙ, АКТУАЛЬНЫЙ ТОВАР
3. КУПИТЬ НЕОБХОДИМОЕ КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА
4. ПОЛУЧИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ ПРОЦЕССА ПОКУПКИ

ПОЧЕМУ ПОКУПАТЬ СТАЛО ПРОЩЕ? И ПОЧЕМУ ОСТРЕЕ СТОИТ ВОПРОС ОСОЗНАННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЯ?

АГРЕГАТОР — сервис, который собирает данные из разных источников (чаще всего — информацию о товарах и услугах разных компаний) или же соединяет заказчиков и исполнителей услуг. Агрегатор представляет собой каталог, где можно найти нужные позиции по определённым характеристикам и сравнить их между собой. Если человек покупает товар или услугу на этом сайте, то агрегатор получает от продавца комиссию.

МАРКЕТПЛЕЙС — это площадка, выполненная в виде интернет-магазина, в которой можно найти товары различных категорий по выгодным ценам, размещенные разными продавцами

● Как купить на маркетплейсе:



● Что купить на маркетплейсе:



● Какие агрегаторы и маркетплейсы вы знаете?

● Что еще можно приобрести на маркетплейсах?

BNPL-СЕРВИСЫ BUY NOW PAY LATER — «КУПИ СЕЙЧАС, ЗАПЛАТИ ПОТОМ»

BNPL — это услуга, благодаря которой покупатель выплачивает часть стоимости товара сразу, а остаток — позже, в течение короткого срока (в среднем 2-4 платежа, раз в 2 недели)

Пример

Маша обратила внимание, что в интернет-магазинах, на маркетплейсах и даже на физических кассах стали предлагать разбить платеж на части. Она заинтересовалась предложением, но решила разобраться:

- Это то же самое, что обычная рассрочка от банка?
- Такая оплата влияет на кредитную историю?
- Что будет, если просрочить платеж?

! При использовании BNPL-сервисов человек совершает покупку в долг, но не имеет защиты, которая есть у заемщика банка или МФО: у него нет информации обо всех условиях договора, о стоимости услуг по предоставлению рассрочки и о размере возможной переплаты.

! При использовании BNPL-сервисов человек может не знать о высоких штрафах за просрочку

ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ



Национальная система платежных карт обеспечивает бесперебойную обработку внутрироссийских операций по банковским картам, в том числе международных платежных систем, на всей территории Российской Федерации. На ее базе организована эмиссия национальных платежных инструментов – карт платежной системы «Мир».

						
Мобильная бесконтактная оплата	Быстрые платежи	Платежные QR-коды	mPOS и SoftPOS	Биоэквайринг	Цифровая валюта центрального банка	Платежи в виртуальной и дополненной реальности
Платежные приложения для такой оплаты дают потребителю бесшовный доступ не только к картам, но и к альтернативным платежным инструментам – электронным кошелькам MIR PAY И СБПЭЙ	СБП дает потребителям возможность осуществлять переводы в пользу клиентов других банков по номеру мобильного телефона в режиме 24/7/365, а также совершать платежи за товары и услуги	Прием платежей через сканирование смартфоном кода с реквизитами для оплаты с возможным подтверждением в платежном приложении (чаще используется вариант с генерацией кода в ТСП и его сканирования покупателем, но возможны иные сценарии, например оплата QR-кодом покупателя) SOFTPOS	Компактный и упрощенный считыватель карт, подключающийся к смартфону / планшету продавца для приема безналичных платежей. Специальное ПО устанавливается на смартфон или планшет продавца для приема безналичных платежей (без использования доп. устройств)	Прием платежей с использованием биометрических данных клиента, например изображения его лица, голоса, отпечатка пальцев или иных биометрических данных (при этом в момент оплаты клиенту не требуется карта или ее реквизиты). FACEPAY	Установлен правовой статус цифрового рубля, включая перечень разрешенных операций с цифровыми рублями	Некоторые российские компании реализовали сервисы приема и обработки платежей для игровой индустрии, которые используются в том числе крупными зарубежными издателями компьютерных игр
Скорость; Наличие интернета; приложение	Нет комиссии; Предел суммы; Вторая сторона д.б. подключена	Скорость, нет карты; Наличие интернета, мошенничество	Для самозанятых; бизнеса	Бесконтактность; deep fake	Свобода в выборе банка, нет комиссии; Нет %, нет кэшбека	Только начинает развитие

Что может влиять на выбор:

Реклама — это информация, которая привлекает внимание пользователя к определённому объекту и мотивирует его к действию. Чаще всего её используют для продажи товаров и услуг, популяризации бренда и адресуют определенной целевой аудитории.

Скидка — добровольное, одностороннее снижение стоимости товара (услуги) продавцом (поставщиком услуги) от первоначальной стоимости товара (услуги).



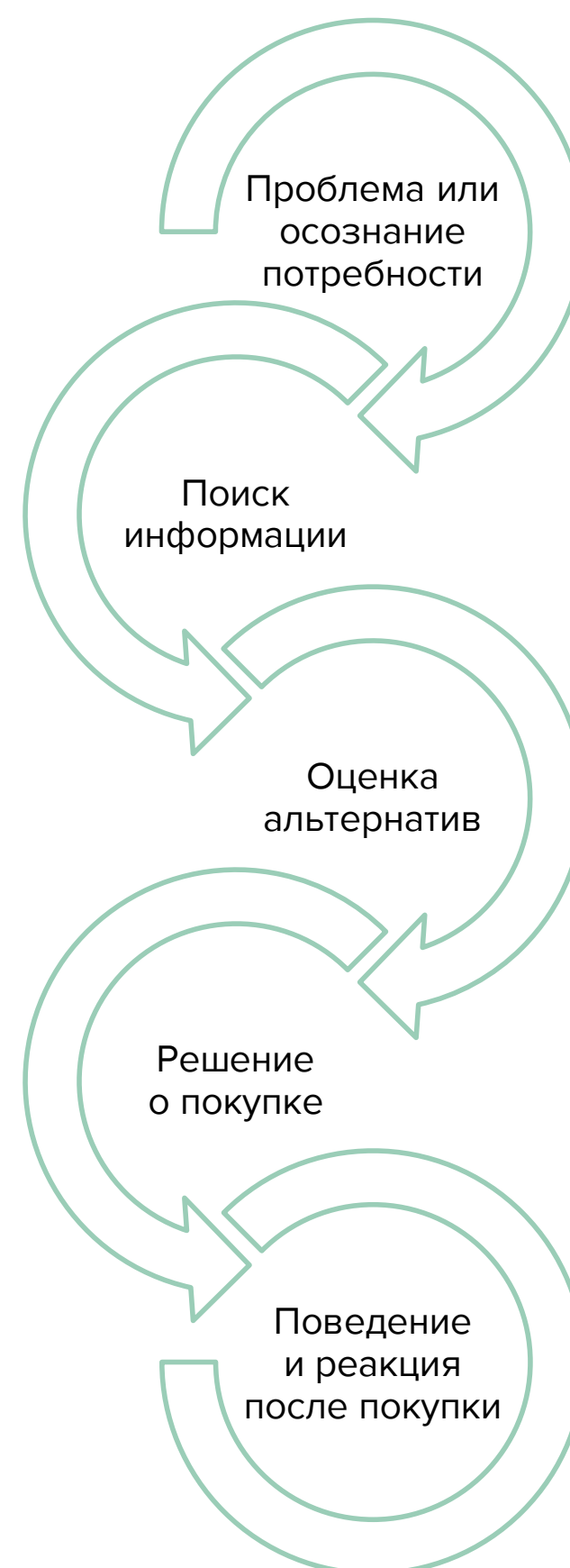
Программа лояльности — это система поощрений, которая помогает удерживать постоянных клиентов и мотивирует их покупать продукцию бренда чаще и больше. (дисконтные карты, скидки, бонусы, кэшбек).

Кэшбэк (от англ. cashback — «возврат наличных денег») — разновидность бонусной программы для привлечения клиентов и повышения их лояльности.



Какие неценовые факторы могут повлиять на выбор?

Принятие решения о покупке:



ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ПО МАНИПУЛИРОВАНИЮ ПОВЕДЕНИЕМ ПОКУПАТЕЛЯ

СКИДКА 50% - чаще всего назначается после предварительного увеличения цены и по сути существенно не меняет цену товара.

АКЦИЯ «ДВА ПО ЦЕНЕ ОДНОГО» - как правило ставит задачей увеличить сбыт на «залежалый» товар, товар не пользующийся спросом и/или товар с заканчивающимся сроком годности.

ВСЕГО 99,99 РУБЛЕЙ – переваливание за барьер каждой круглой суммы вызывает сопротивление у покупателей.

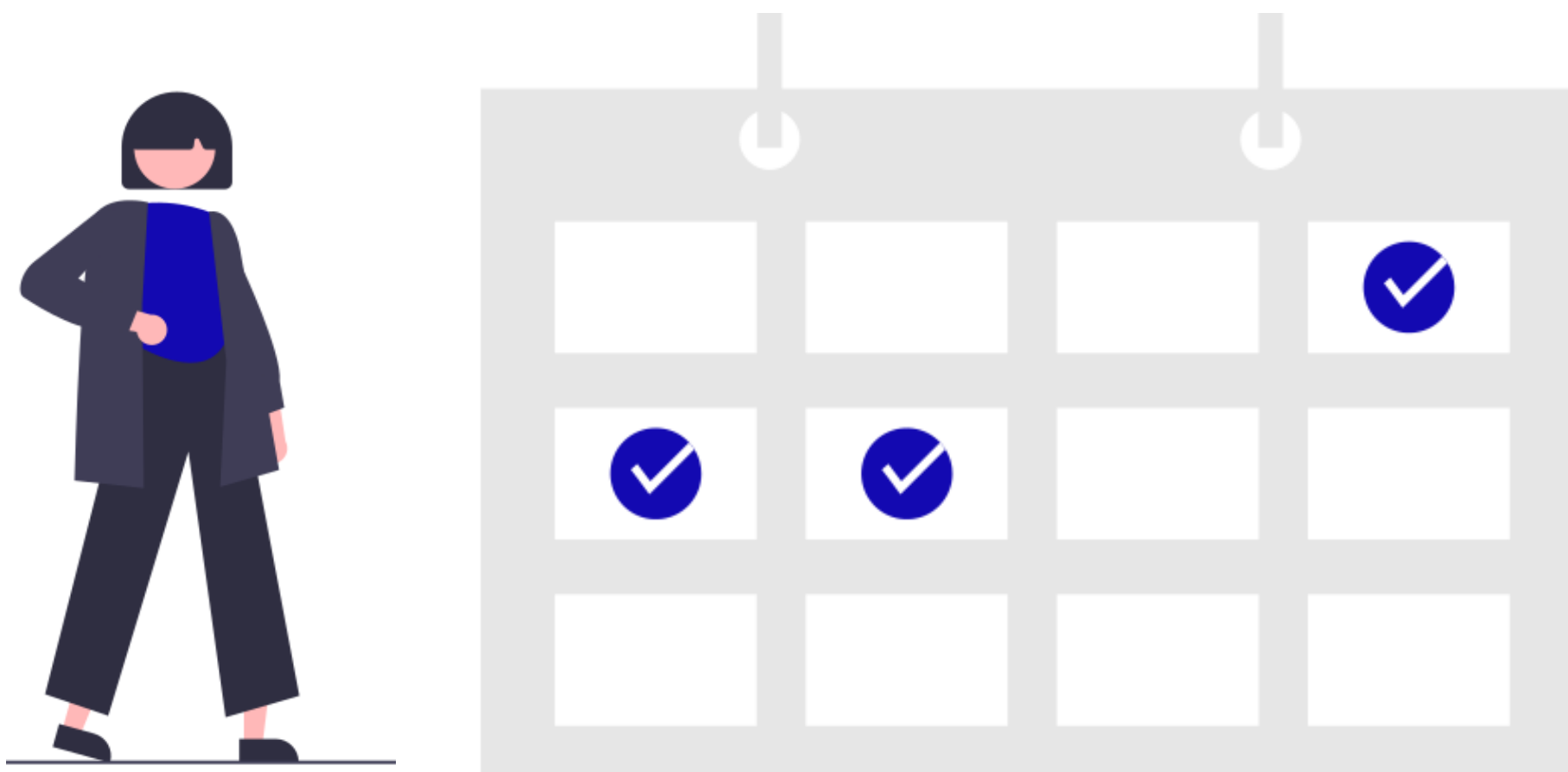
«СКИДКА ЗАКОНЧИТСЯ СЕГОДНЯ» - необходимость сделать поспешный, необдуманный выбор, стимулирует импульсивные траты.

«ОСТАЛОСЬ ТОЛЬКО 2 МЕСТА» - стимулирует необдуманный, импульсивный выбор в отношении покупки услуги.

УКАЗАНИЕ НЕ ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРА – если стоимость товара достаточно высока, указывается цена за его часть (например, из расчета за 100 г.).



- 1** Анализируйте свое поведение, поймите, на какие уловки психологические манипуляции с ценами вы реагируете необдуманно
- 2** Проверяйте ценники на товары – не всегда стоимость на ценнике и на кассе совпадают
- 3** Проверяйте реалистичность скидок – не всегда это «настоящие» скидки
- 4** Сравнивайте цены на однотипные товары в разных магазинах
- 5** Используйте квазиденьги (кешбэк) в магазинах, чьими услугами вы пользуетесь чаще всего
- 6** Старайтесь соотнести параметры цены и качества товара с вашими возможностями





мои финансы

ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ/УСЛУГИ

ПРИМЕР ЗАДАНИЯ



Прочитайте текст

Полина давно активно занимается спортом и у нее есть спортивное снаряжение. В магазине она увидела новые профессиональные роликовые коньки для фрискейта и городского катания, которые стоят 12 879 рублей. Это именно то, что мне нужно, решила Полина, но средств для покупки сегодня у нее не хватило.

Полина получает стипендию ежемесячно в размере 2739 рублей, а кроме того, родители дают девушке-студентке на карманные расходы 5800 рублей в месяц.

Согласно прогнозу Банка России, годовая инфляция за 2023 год сложится в диапазоне 6–7%. «Если я буду откладывать 25% от своих ежемесячных доходов, то через полгода смогу приобрести эти ролики», - решила действовать Полина. Права ли Полина, проводя эти вычисления?

Выберите одно верное утверждение:

А) Полина права, ведь ей необходимо заплатить налог с полученного дохода (стипендия, деньги на карманные расходы) и накопить нужную сумму не получится.

Б) Полина права, она гарантировано сможет приобрести через полгода нужный товар, распланировано все полно и грамотно.

В) Полина права в своих вычислениях, не учтена инфляция и цена товара за полгода может измениться.

Г) Полина права в вычислениях, ведь от цены товара надо отнять сумму НДС для правильного расчета суммы покупки.

ЧТО ВАЖНО ДЛЯ РЕШЕНИЯ?

Прочитайте текст

Полина давно активно занимается спортом и у нее есть спортивное снаряжение. **В магазине** она увидела новые профессиональные роликовые коньки для фрискейта и городского катания, которые **стоят** 12 879 рублей. Это именно то, что мне нужно, решила Полина, но средств для покупки сегодня у нее не хватило.

Особенности цены покупки

Полина получает стипендию ежемесячно в размере 2739 рублей, а кроме того, родители дают девушке-студентке на карманные расходы 5800 рублей в месяц.

Инфляция

Согласно прогнозу Банка России, **годовая инфляция** за 2023 год сложится в диапазоне 6–7%. «Если я буду откладывать 25% от своих ежемесячных доходов, то через полгода **смогу приобрести** эти ролики», - решила действовать Полина. Правы ли Полина, проводя эти вычисления?

Отсроченная покупка

Выберите одно верное утверждение:

А) Полина права, ведь ей необходимо заплатить налог с полученного дохода (стипендия, деньги на карманные расходы) и накопить нужную сумму не получится.

Б) Полина права, она гарантировано сможет приобрести через полгода нужный товар, распланировано все полно и грамотно.

Связь инфляции и цены

В) Полина права в своих вычислениях, **не учтена инфляция и цена товара** за полгода может измениться.

Цена для покупателя; НДС

Г) Полина права в вычислениях, ведь **от цены товара надо отнять сумму НДС** для правильного расчета суммы покупки.

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ

- Цена на товары / услуги и ее состав
- Ценность (и полезность) товаров / услуг и связь с ценой
- Факторы, влияющие на цену товаров / услуг: место, время, продавец, условия и формы оплаты
- Инфляция, ее виды и влияние на цену товаров / услуг

- Понимание связи цены и качества товара / услуги



- Мотивированность на сравнение цен при покупке повседневных товаров и их покупку по приемлемой для себя цене
- Определение направлений и последствий влияния инфляции на деньги и их покупательную способность

- Сравнение полезности приобретаемого товара или услуги с его ценой

Себестоимость — сумма затрат на производство или приобретение товара.

Включает затраты:

- **прямые** — расходы на производство продукции (материалы, зарплата сотрудникам) или на её приобретение (для ритейла);
- **косвенные** — напрямую к производству или закупке продукции не относятся: амортизация основных средств, арендная плата, расходы на связь и логистику, управленческие затраты.



Наценка - издержки, возникающие в ходе реализации продукции

Стратегия ценообразования



Дифференцирование цен - установление различных рыночных цен на один и тот же товар в зависимости от уровня затрат, места продажи, качества товара.



Ценовая дискриминация - это ситуация на рынке, когда один и тот же товар или услуга продается различным покупателям по различным ценам.

ЦЕНА

сумма денег, которая уплачивается при покупке товаров или услуг

стоимость, выраженная денежной форме

стоимость единицы товара, выраженная в деньгах, или денежная стоимость единицы товара, или денежным выражением стоимости



Ценность продукта — это выгоды, которые получает потребитель от приобретения или использования продукта за вычетом связанных с его приобретением или использованием издержек.

Полезность продукта — его способность продукта удовлетворять какую-либо человеческую потребность.

! ВАЖНО ПОНИМАТЬ, ЧТО ТАКОЕ ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ, ЦЕННОСТЬ И ПОЛЕЗНОСТЬ ЭТИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ

ИНФЛЯЦИЯ

(от итальянского «inflatio», что означает «вздутие») — устойчивая тенденция роста общего уровня цен.

В определении инфляции важную роль играют два понятия:

Общий уровень цен. То есть речь не идет о росте всех цен. Стоимость отдельных групп товаров может оставаться без изменения или вовсе снижаться. Об инфляции можно говорить, если увеличивается общий индекс цен

Устойчивый рост цен. То есть инфляция является длительным процессом, растянутым во времени, поэтому любые кратковременные скачки цен сюда не относятся

Виды инфляции по типу

Умеренная. Уровень инфляции не более 10%, обычно 3-5% в год. Нормальный уровень для современной экономики

Галопирующая. Темп такого вида инфляции выражается двузначными числами процентов. Считается серьезной экономической проблемой

Высокая. Может составлять 200-300% и более. Характерна для развивающихся стран и стран с переходной экономикой

Гиперинфляция. Может достигать более 1000% в год

Виды инфляции по форме проявления

Подавленная. Проявляется в виде дефицита товаров, когда государство устанавливает цены на уровне ниже равновесных рыночных

Открытая. Проявляется в росте цен, который мы явно видим

Граждане, отслеживая динамику инфляции, могут оценить изменение уровня своих доходов и расходов, принять решение - брать кредит, ипотеку или стоит отказаться от покупок в пользу сбережений, разместив деньги на депозите.

Для расчета индекса инфляции существуют формулы. Россия использует формулу Ласпейреса, которая выявляет удорожание или удешевление стоимости потребительской корзины на текущий период и на базисный период.

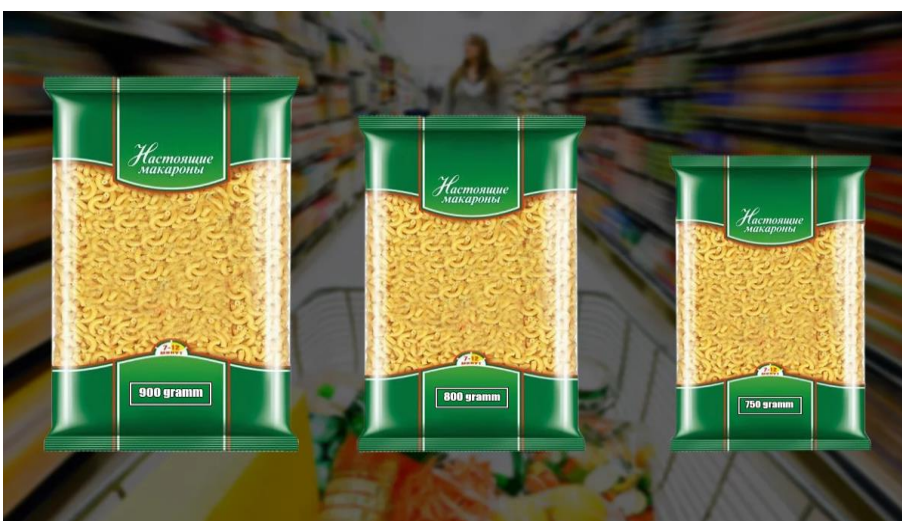
Индекс инфляции общепринято указывать по формуле

$$\text{Инфляция} = \text{Индекс потребительских цен} - 100\%$$

Индекс потребительских цен (ИПЦ) отражает изменение стоимости набора определенных товаров и услуг. Значения выше 100% показывают уровень инфляции, ниже — дефляции.

Пример

Сообщение Росстата о величине индекса потребительских цен на уровне 108,4% за 20__ (Р) год свидетельствует о темпе роста инфляции на 8,4% за период с конца декабря 20__ (Б) года на конец декабря 20__ (Р) года.



Шринкфляция (англ. **shrinkflation**) — снижение производителем количества, объёма или веса товара в упаковке при сохранении или непропорционально малом снижении отпускной цены. Уменьшая объём или вес товара, переходя от цен на вес к ценам на объём (или наоборот, в зависимости от плотности товара), производители создают у покупателей мнимую видимость низкой цены на товар.

Даунсайзинг — уменьшение веса или объема продукта в упаковке без изменения цены.



АНАЛИЗИРОВАТЬ НЕ ЦЕНУ НА ТОВАР В ОБЩЕМ, А ЦЕНУ В РАСЧЕТЕ НА ЕДИНИЦУ ВЕСА



«Индекс
мармеладных
мишек»



Индекс «оливье»
и «селёдки» под
шубой



Индекс «набора
школьника»

Инфляция: снижение покупательной способности из-за стабильного роста цен на товары и услуги.



Покупательная способность денег: это коэффициент, который показывает сколько товаров или услуг потребитель может приобрести на одну денежную единицу.

При какой норме инфляции будет выгодно положить ваши сбережения в надежный банк?

Пример

Если, выбирая между «хранением средств в наличных» и «внесением на вклад под 7,2% годовых», Олег Владимирович склоняется ко второму варианту, то при какой норме инфляции (4%; 7,2%; 9,2% за год) это будет выгодным решением?



Инфляция — это снижение покупательной способности денег, связанное с повышением цен, в результате которого нарушается денежное обращение.

Рассмотрим три варианта:

- 1) инфляция – 4% в год.
- 2) инфляция - 7,2% в год
- 3) инфляция - 9,2% в год.

На первый взгляд такая операция будет выгодна только в том случае, если инфляция не превышает ставку по вкладу – иначе реальная процентная ставка получится отрицательной.

Но это неправильный вывод: ведь выгода может состоять не только в увеличении доходов, но и в уменьшении потерь.

В самом деле, если инфляция составит 9,2%, то при ставке в 7,2% ваш реальный доход будет отрицательным, и потери составят 2%. Но ведь если ваши деньги вместо банка останутся лежать под подушкой, то вы потеряете уже не 2%, а все 9,2%. Таким образом, при любой инфляции будет выгоднее положить деньги в банк, чем под матрас.



ИГСУ



мои финансы

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Автор-составитель

Медякова Екатерина Михайловна

преподаватель ФМЦ РАНХиГС, доцент, канд.
экон. наук

Дизайн и вёрстка

Пержу Алёна Александровна

