

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ
КАФЕДРА БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ**

Періг Галина Євгенівна

**СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.**

Спеціальність 7. 03050802 – банківська справа

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем “спеціаліст”

**Виконала студентка
групи БСс – 51
Г.Є. Періг**

Науковий керівник
Прийдун Л.М.

Дипломну роботу допущено
до захисту:

«___» _____ 2013 р.
Завідувач кафедри

_____ О. В. Дзюблюк

Тернопіль – 2013

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1	7
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КРЕДИТУВАННЯ	
НАСЕЛЕННЯ НА СПОЖИВЧІ ПОТРЕБИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	
1.1. Сутність споживчого кредиту і його місце в системі кредитних відносин ...	7
1.2. Класифікація споживчого кредиту	16
1.3. Роль споживчого кредиту в ринковій економіці.....	29
Висновки до розділу 1.	36
РОЗДІЛ 2	38
АНАЛІЗ СТАНУ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ НА СПОЖИВЧІ	
ПОТРЕБИ	
2.1. Система банківського кредитування населення на споживчі потреби.....	38
2.2. Аналіз стану банківського кредитування населення на поточні потреби..	51
2.3. Кредитування населення небанківськими кредитними установами	63
Висновки до розділу 2.	68
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ	
СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУ В УКРАЇНІ	
3.1. Основні напрями розвитку банківського кредиту на споживчі потреби....	70
3.2. Підвищення ролі небанківських кредитних установ в кредитуванні населення на споживчі потреби.....	85
Висновки до розділу 3	100
ВИСНОВКИ	103
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	106
ДОДАТКИ.....	113

ВСТУП

На сучасному етапі економічного розвитку важливе місце у пошуку шляхів виходу України з кризового стану займає подальше удосконалення форм кредиту, формування ефективної кредитної системи.

Значну роль у задоволенні виникаючих потреб населення, підвищенні його життєвого рівня, забезпеченні соціально-економічного розвитку країни відіграє така форма кредиту, як споживчий кредит, що надається населенню для задоволення різноманітних споживчих потреб.

У перші роки державної незалежності України кредити на споживчі потреби майже не надавались. І хоча зараз кредитні установи та торговельні організації активізували свою діяльність на ринку споживчого кредиту, однак залишається потреба в подальшому дослідженні кредитування населення на споживчі потреби. При цьому слід визначити які фінансові інструменти і механізми для цього слід застосовувати, опрацювати методику кредитування населення на окремі споживчі цілі. Це дозволить, з одного боку, сприяти максимально ефективному задоволенню споживчих потреб населення, а з другого – кредиторам одержати додаткові прибутки.

Актуальність теми. Теоретичні засади кредитування населення на споживчі потреби певною мірою вивчені у фінансовій літературі. Зокрема, проблема споживчого кредиту була об'єктом аналізу у роботах таких відомих зарубіжних економістів, як Б. Едвардс, Ж. Матук, Е. Рід, П. Роуз, М. Шульте, К.-Д. Якоб та ін. Необхідно відмітити роботи російських вчених: В. Захарова, А. Казімагомедова, О. Лаврушина, Г. Панової, В. Полякова, В.Усоскіна. Безпосередньо для нашої держави важливе теоретичне і практичне значення мають дослідження у кредитній сфері, які здійснював ряд українських вчених, зокрема, А. М. Герасимович, В.В. Гончаренко, О.Т. Євтух, В.Д. Лагутін, А.М. Мороз, М.Д. Олексієнко, М. І. Савлук, В.Т. Сусіденко та ін. В роботах зазначених авторів проведено ретельний аналіз таких суттєвих елементів теорії кредиту, як сутність кредиту, класифікація форм та видів кредиту, система банківського кредитування, техніка банківського

споживчого кредитування, пасивні і активні операції кредитних спілок й інших вагомих елементів механізму кредитування населення на споживчі потреби.

Проте питання кредитування населення на споживчі потреби в умовах ринкової економіки вимагають подальших досліджень. На особливу увагу заслуговує впровадження нових кредитних продуктів, що надаються населенню України, з врахуванням зарубіжної практики банківських і небанківських кредитно-фінансових установ, а також розвиток ринкової інфраструктури, пов'язаної з наданням споживчих кредитів населенню. Все це і обумовило вибір теми магістерської роботи.

Мета і задачі дослідження. Метою магістерської роботи є поглиблення теорії споживчого кредиту, обґрунтування шляхів його розвитку в Україні, опрацювання методики кредитування населення на окремі споживчі потреби. Для досягнення цієї мети нами були поставлені такі задачі:

- дослідити теоретико-методологічні основи споживчого кредиту в умовах ринкової економіки;
- проаналізувати діючу систему кредитування комерційними банками населення на споживчі потреби;
- дослідити основні тенденції споживчого кредитування комерційними банками і небанківськими кредитно-фінансовими установами в умовах сучасної економіки України;
- обґрунтувати необхідність та практичні можливості подальшого розширення споживчого кредиту в Україні;
- обґрунтувати шляхи вдосконалення в умовах становлення ринкової економіки окремих напрямів кредитування населення на споживчі потреби.

Об'єкт дослідження – споживчі кредити, що надаються населенню України та зарубіжних країн різними фінансовими посередниками та державою.

Предметом дослідження виступають кредитні відносини населення з банківськими установами, торговельними організаціями, кредитними спілками та державою з приводу отримання, використання та погашення споживчого кредиту.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод і системний підхід до вивчення умов і можливостей розвитку споживчого кредиту. Для дослідження стану кредитних взаємовідносин банківських установ, небанківських кредитно-фінансових інститутів та населення використані різноманітні методи, серед яких метод аналізу і синтезу, статистичні, економіко-математичні, техніко-економічні методи.

Дослідження фактичної структури і стану кредитування населення на споживчі потреби комерційними банками ґрунтується, в першу чергу, на даних їх звітності та зведені дані по Україні. Важливе значення в процесі дослідження надавалось окремим положенням Законів України, постанов Кабінету Міністрів України, нормативних документів НБУ. В дослідженні також використані теоретичні і практичні досягнення в банківській сфері України та економічно розвинутих країн світу.

Практичне значення отриманих результатів. Теоретичне й практичне значення роботи полягає в науковому обґрунтуванні форм і засобів вдосконалення напрямів кредитування населення на споживчі потреби, висновків і рекомендацій, які становлять внесок у сучасну теорію кредиту і функціонування банківського сектору на етапі становлення ринкової економіки України.

В цілому, ступінь готовності отриманих результатів до застосування дозволяє зробити висновок про те, що вони мають прикладне значення і можуть бути використані окремими комерційними банками, кредитними спілками та іншими небанківськими кредитно-фінансовими інститутами з метою збільшення обсягу надання споживчих кредитів і оптимізації їх структури.

Обсяг та структура роботи. Дипломна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ НА СПОЖИВЧІ ПОТРЕБИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Сутність споживчого кредиту і його місце в системі кредитних відносин

Кредит є опорою сучасної економіки, невід'ємним елементом економічного розвитку. Форми, функції і роль кредиту визначаються економічним устроєм суспільства. Так, у докапіталістичних суспільно-економічних формаціях в основі кредитних відносин лежав лихварський капітал. З появою і розвитком капіталістичного способу виробництва кредит перетворюється у форму руху позичкового капіталу. Загальною економічною основою функціонування кредитних відносин є товарне виробництво, що обумовлює розбіжність у часі руху матеріальних і грошових потоків, які виникають у процесі кругообігу й обороту коштів (капіталів).

У кредитні відносини вступають як виробничі і торгові підприємства, так кредитно-фінансові інститути, державні органи і населення.

Важливе місце у дослідженні кредитних відносин займає питання про сутність кредиту.

Так, у Положенні НБУ "Про кредитування" від 28.09.1995 р.[75] відзначається: "Кредит – позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, терміновості, платності та цільового характеру використання".

На наш погляд, найбільш точно визначення сутності кредиту у вітчизняній економічній літературі було дано авторами підручника "Гроші та кредит", відповідно до якого "кредит – це економічні відносини між юридичними та фізичними особами і державами з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення і, як правило, з виплатою процента"[36, с. 128].

Сутність кредиту знаходить своє вираження у формах, кожна з яких є певною сукупністю суспільних відносин, що виникають у процесі відтворення. Саме

через свої форми кредит знаходить своє практичне відображення. Тому, форма кредиту є як відображення сутності кредиту, так і відображення взаємозв'язку власне кредитних відносин із предметною стороною кредитної угоди.

Форми кредиту, хоч і відрізняються деякою стабільністю і консервативністю, змінюються під впливом розвитку виробничих відносин. Складність внутрішнього змісту кредиту викликає різноманітні наукові погляди з приводу суті його форм і їхньої класифікації. Кожній з існуючих форм кредиту поряд із загальними рисами, що впливають із сутності кредиту, присутні специфічні риси.

Важливе місце у задоволенні виникаючих потреб населення й у підвищенні його життєвого рівня, займає споживчий кредит.

На наш погляд, при визначенні сутності споживчого кредиту необхідно виходити з наступних основних положень:

- По-перше, споживчий кредит виступає однією з форм кредиту. Тому його визначення має включати всі необхідні загальні для форм кредиту як економічної категорії характеристики.
- По-друге, у визначенні споживчого кредиту повинна чітко відобразитися структура кредиту. Структура є тим, що залишається стійким і незмінним у кредиті і включає його суб'єкти в особах кредитора і позичальника, а також об'єкт передачі — позичену вартість. Тому визначення сутності споживчого кредиту повинне містити усі типи кредиторів і позичальників, які є сторонами у цьому кредиті, а також усі форми позиченої вартості.
- По-третє, пізнання сутності споживчого кредиту припускає розкриття його основи, що представляє собою найбільш глибоку частину сутності споживчого кредиту, те, чим вона визначається і чим вона виділяється як форма економічної категорії "кредит". Основа споживчого кредиту знаходить своє відображення через цільову спрямованість кредиту. Адже сама назва "споживчий" походить від слів "споживання", "споживач", тобто даний кредит спрямований на особисте споживання.

Зроблений нижче аналіз існуючих у літературі підходів до визначення сутності споживчого кредиту дозволив нам здійснити їхню класифікацію в залежно-

ті від цільової спрямованості кредиту. За даним критерієм виділені чотири підходи до основи споживчого кредиту (рис.1.1).



Рис. 1.1. Підходи до сутності споживчого кредиту в залежності від його цільової спрямованості.

Перший підхід щодо змісту споживчого кредиту відображають погляди М.Г. Антонова і М.А. Песселя – авторів книги "Грошовий обіг, кредит та банки": "Споживчий кредит. Він виступає у виді позичкових коштів, наданих банками, підприємствами чи державою населенню. Основні види банківського кредиту – продаж товарів із розстрочкою платежу, позички на кооперативне житлове, індивідуальне будівництво, на господарське обзаведення, розвиток фермерства, на операції ломбардів" [13, с. 37]. З даного висловлення випливає, що всі кредити, надані населенню, носять характер споживчих.

Другий підхід до сутності споживчого кредиту акцентує увагу на використанні позичкових коштів для придбання споживчих товарів і послуг. Ця точка зору одержала поширення й в Україні. Так, у "Фінансовому словнику" дається наступне визначення: "Кредит споживчий – кредит, що надається банком фізичній особі для придбання предметів особистого споживання, переважно тривалого користування (транспортних засобів, меблів, теле- та радіоапаратури)" [43, с. 184]. Комерційними банками, крім зазначеної мети, споживчі кредити можуть надаватися і на поточні потреби, на витрати капітального характеру (купівлю, будівництво, ремонт житла і т.д.) і багато інших цілей.

В.Т. Сусіденко вважає, що "головною відмінною рисою споживчого кредиту є цільова форма кредитування фізичних осіб. Необхідно зазначити, що споживчий кредит може виступати у двох формах: у формі кредиту покупцеві товару з боку торговельного підприємства у вигляді відстрочки платежу або у формі кредиту на покупку товару, який надається банком" [89, с. 52].

Хоч тут трохи й розширені сутнісні межі споживчого кредиту, але автору не вдається охопити усі існуючі види даного кредиту.

Останні думки спираються на трактування споживчого кредиту економістами більшості економічно розвинених країн, що споживчими називають лише позички, надані на придбання споживчих товарів чи оплату послуг. Кредити ж на купівлю, будівництво і ремонт житла, іпотечні кредити ними до споживчих не відносяться. На думку західних економістів, відносно довгостроковий характер, значні розміри і певна виробнича спрямованість даних кредитів, викликає необхідність їхнього відокремлення й окремим балансовим рядком у звітності комерційних банків. Такий підхід, на наше переконання, не точно відображає поняття "споживчий кредит", оскільки використання позичкових коштів за цими кредитами спрямоване на цілі споживання і не ставить своєю метою одержання додаткового доходу.

На наш погляд, у порівнянні з наведеними нижче трактуваннями, найбільш повне і вдале визначення споживчого кредиту було дано М.Д. Алексієнком і В.А. Ольшанським, відповідно до якого даний кредит "виражає сукупність економіч-

них відносин між соціалістичними підприємствами, організаціями і населенням, а також між самим населенням із приводу надання громадянам для цілей особистого споживання вартості (у грошовій, товарній чи натуральній формі) у тимчасове користування на умовах зворотності і зі сплатою процента" [12, с. 124]. У ньому чітко показані суб'єкти кредитних відносин, виділені форми позиченої вартості, відображена сутнісна основа споживчого кредиту. Разом з тим, сплата відсотка хоч і стає невід'ємним правилом сучасної системи кредитування, але не є обов'язковим. Можна привести безліч прикладів безпроцентних позичок – це кредити друзям, родичам, кредити підприємств своїм працівникам на невідкладні цілі і т.д. Тому сплата відсотка є не сутнісною ознакою кредиту, а принципом (основним правилом) кредитування.

У цьому визначенні, як і в попередніх, позичальником при споживчому кредиті виступає тільки населення. Чи так це?

Допомогу в одержанні відповіді на це питання нам зробить четвертий підхід до сутності споживчого кредиту.

На думку Ю.С. Крупнова до споживчого відноситься кредит, який "наданий банками у грошовій формі господарським суб'єктам і населенню на різного роду витрати невиробничого характеру". Дане трактування не претендує на визначення споживчого кредиту, але в ньому виділені його нові сутнісні риси. По-перше, позичальниками можуть виступати не тільки населення, але і суб'єкти господарювання: підприємства і громадські організацій. По-друге, метою надання кредиту є покриття витрат невиробничого характеру. До виробничих витрат автор відносить "витрати, пов'язані із здійсненням індивідуальної трудової діяльності, розвитком колективного садівництва й городництва, веденням особистого підсобного господарства" [63, с. 54]. На наш погляд, частину названих витрат (розвиток садівництва й городництва, ведення особистого підсобного господарства) носить більше споживчий, ніж виробничий характер. Адже продукти праці, отримані в результаті зроблених витрат, будуть спрямовуватися на особисте споживання. Джерелом погашення даного виду кредитів будуть також поточні доходи громадян, а не доходи, одержувані від зроблених вкладень.

Помилково також вважати об'єктом споживчого кредиту населенню тільки основні фонди домашнього господарства, оскільки його об'єктом можуть виступати поточні потреби, послуги, які пов'язані з лікуванням, навчанням і т.д.

Цих же підходів до змісту споживчого кредиту дотримуються й О.І. Лаврушин [39, с. 185] та І.М. Лазепка, котрий у підручнику "Гроші та кредит" визначив споживчий кредит як "кредит, який надається юридичним чи фізичним особам на споживчі потреби" [37, с. 412].

На наш погляд, варто погодитися з думками Ю.С. Крупнова, О.І. Лаврушина й І.М. Лазепки про те, що споживчий кредит може надаватися не тільки населенню для задоволення споживчих потреб, але і підприємствам для цілей непродуктивного характеру, що не створюють нової вартості. Тому джерелом погашення даних кредитів будуть доходи підприємств не від використання кредиту, а від виробничої чи іншої діяльності.

Важливе місце у дослідженні сутності споживчого кредиту займають структура кредиту і характер кредитних відносин між кредитором і позичальником із приводу позиченої вартості .

На рис. 1.2 показана структура і типи кредитних відносин, котрі виникають при споживчому кредиті у вузькому сенсі. Можна виділити п'ять типів кредитних відносин, у яких населення виступає позичальником коштів на цілі особистого споживання: 1) держава – банк - населення; 2) кредитний інститут (банк) - населення; 3) банк - підприємство (організація) - населення; 4) підприємство (організація) - населення; 5) населення - населення.

Перший тип кредитних відносин характеризує ті відносини, за яких держава, використовуючи як посередника банківські установи, надає кредит населенню за рахунок коштів державного чи місцевого бюджетів . У такий спосіб населення одержує пільгові кредити наприклад на навчання у вищих закладах освіти і т.д.



Рис.1.2. Структура споживчого кредиту у вузькому значенні слова.

Другий тип кредитних відносин стосується тих відносин, у яких кредитування громадян здійснюється банком у непрямому порядку, тобто через посередника. Посередником можуть бути торгові підприємства, що здійснюють продаж товарів з відстрочкою платежу, а комерційні банки, у свою чергу, купують у них зобов'язання споживачів. Цей вид кредиту одержав дуже широке поширення в економічно розвинених країнах. У ряді випадків банки кредитують підприємства (організації), а ті у свою чергу надають кредити своїм працівникам. Таким чином, наприклад, видавалися кредити членам садівничих товариств на будівництво чи придбання садових будиночків і благоустрій садових ділянок. У даному типі кредитних відносин позичена вартість виступає у товарній формі.

Третій тип кредитних відносин представлений відносинами, що виникають безпосередньо між підприємством (організацією), що виступає в ролі кредитора, і

населенням, що є позичальником. В основному ці відносини представлені кредитами, наданими безпосередньо підприємством населенню при реалізації своїх товарів чи послуг. Тому майже весь продаж товарів чи послуг за допомогою кредиту торговими підприємствами населенню характеризує даний тип відносин. Найбільш яскравим прикладом є надання в кредит населенню телефонно-телеграфних і комунально-побутових послуг відповідними підприємствами й організаціями. У ряді випадків підприємства (організації) прямо видають кредити своїм працівникам. Зазвичай, такі кредити надаються на невідкладні потреби і без сплати відсотка. Позичена вартість виступає як у товарній (при продажі товарів у кредит), так і у грошовій формі (при кредитуванні підприємствами своїх працівників).

При четвертому типі кредитних відносин кредиторами споживчих потреб населення виступають різні кредитні інститути: комерційні банки, ломбарди, будівельні товариства, кредитні спілки. Основну нішу тут займають комерційні банки, що надають кредит населенню на поліпшення житлових умов, будівництво садових будинків, гаражів, господарське обзаведення, купівлю споживчих товарів і послуг, а також на задоволення інших споживчих потреб.

Особливістю цього типу кредитних відносин є переважно грошова форма позиченої вартості, хоч зустрічається і товарна форма, наприклад, при кредитуванні в рамках системи будівельних заощаджень.

П'ятий тип кредитних відносин становлять відносини, що складаються між окремими громадянами з приводу їхньої участі в кредитній угоді і як кредитора, і як позичальника. Історично даний тип виник на початку розвитку кредитних відносин, коли в одних суб'єктів відчувався надлишок предметів споживання, а в інших виникала потреба у тимчасовому їхньому використанні. Кредит між приватними особами часто носить дружній характер, позичковий відсоток встановлюється у меншому розмірі, ніж при банківському кредитуванні, а у більшості випадків він зовсім не сплачується; рідко коли укладається договір позички, іноді використовується боргова розписка, однак в окремих випадках і вона не застосовується. Елемент довіри тут набуває підвищеного значення.

Є й інша сторона, коли даний кредит приймає форму лихварського. У цьому випадку позичальником сплачується підвищений відсоток за кредит, кредитор навідує жорсткі умови виконання позичальником узятих на себе зобов'язань.

Для цього типу кредитних відносин характерний рух позиченої вартості у всіх трьох формах: грошовій, товарній і натуральній.

Рух позиченої вартості у тій чи іншій формі присутній всім розглянутим типам кредитних відносин. Передана позичальнику у тимчасове користування вартість має особливу споживчу вартість, що дозволяє йому задовольнити назрілі потреби до того моменту, коли будуть здійснені необхідні грошові заощадження. Відсотки, що сплачуються, за користування кредитом є платою за можливість у даний час задовольнити свої потреби, які без використання кредиту могли б бути отримані тільки у майбутньому. Позичена вартість через установлені терміни й у повному обсязі повинна обов'язково повертатися кредитору. Саме її зворотність забезпечує існування кредитних відносин.

Усе зазначене вище дозволяє сформулювати сутність споживчого кредиту у вузькому сенсі, як надання державою, підприємствами, кредитними інститутами і окремими громадянами позичкової вартості (у грошовій, товарній і натуральній формі) населенню для використання її на споживчі потреби на основі повернення і, як правило, зі сплатою відсотків.

Для споживчого кредиту в широкому сенсі, окрім вище зазначених п'яти типів кредитних відносин, характерний шостий тип: банк – підприємство (організація). Цей тип кредитних відносин виявляється при кредитуванні банком не виробничих цілей підприємств (організацій), а сфери споживання. При використанні позички підприємство не ставить ціллю створити нову додаткову вартість, одержати прибуток. Сплата відсотка за користування кредитом буде провадитися за рахунок відповідних фондів економічного стимулювання підприємства. Сюди відносяться банківські кредити підприємствам на будівництво об'єктів культурно-побутового й оздоровчого призначення і т.д.

Звідси впливає визначення сутності споживчого кредиту в широкому сенсі, як надання державою, підприємствами, кредитними інститутами і окремими

громадянами позиченої вартості (у грошовій, товарній, натуральній формах) населенню і підприємствам (організаціям) для використання на споживчі витрати на основі зворотності і, як правило, зі сплатою відсотків.

1.2. Класифікація споживчого кредиту

Кредитні відносини, як всякі економічні відносини, носять історичний характер, тобто вони змінюються під впливом виробничих відносин. Кредит знаходить своє вираження у формах і видах, що являють собою різні частини складного комплексу суспільних відносин, котрі виникають у процесі відтворення.

Для розкриття теми магістерської роботи важливо дати докладну класифікацію такої форми кредиту, як споживчий кредит. При цьому важливо охопити як можна більш повний перелік критеріїв класифікації, тому що це дозволить одержати уявлення про всю різноманітність видів споживчого кредиту, які використовуються на практиці.

На наш погляд, класифікацію споживчого кредиту, що надається населенню, доцільно проводити за цілим рядом ознак (рис. 1.3).

За видом кредитора споживчі кредити поділяються на:

- банківські споживчі позички;
- позички, надані населенню торговельними організаціями;
- споживчі позички кредитних установ небанківського типу (ломбарди, кредитні спілки і т.д.);
- позички підприємств та організацій своїм працівникам;
- особисті позички, надані приватними особами одна одній.

Чільне місце належить банківським позичкам, які надаються банками. Деякі види небанківських кредитних установ (наприклад, ломбарди), а також торговельні організації часто рефінансуються у банках під видані населенню позички, тобто їх кредити фактично є непрямими банківськими кредитами.

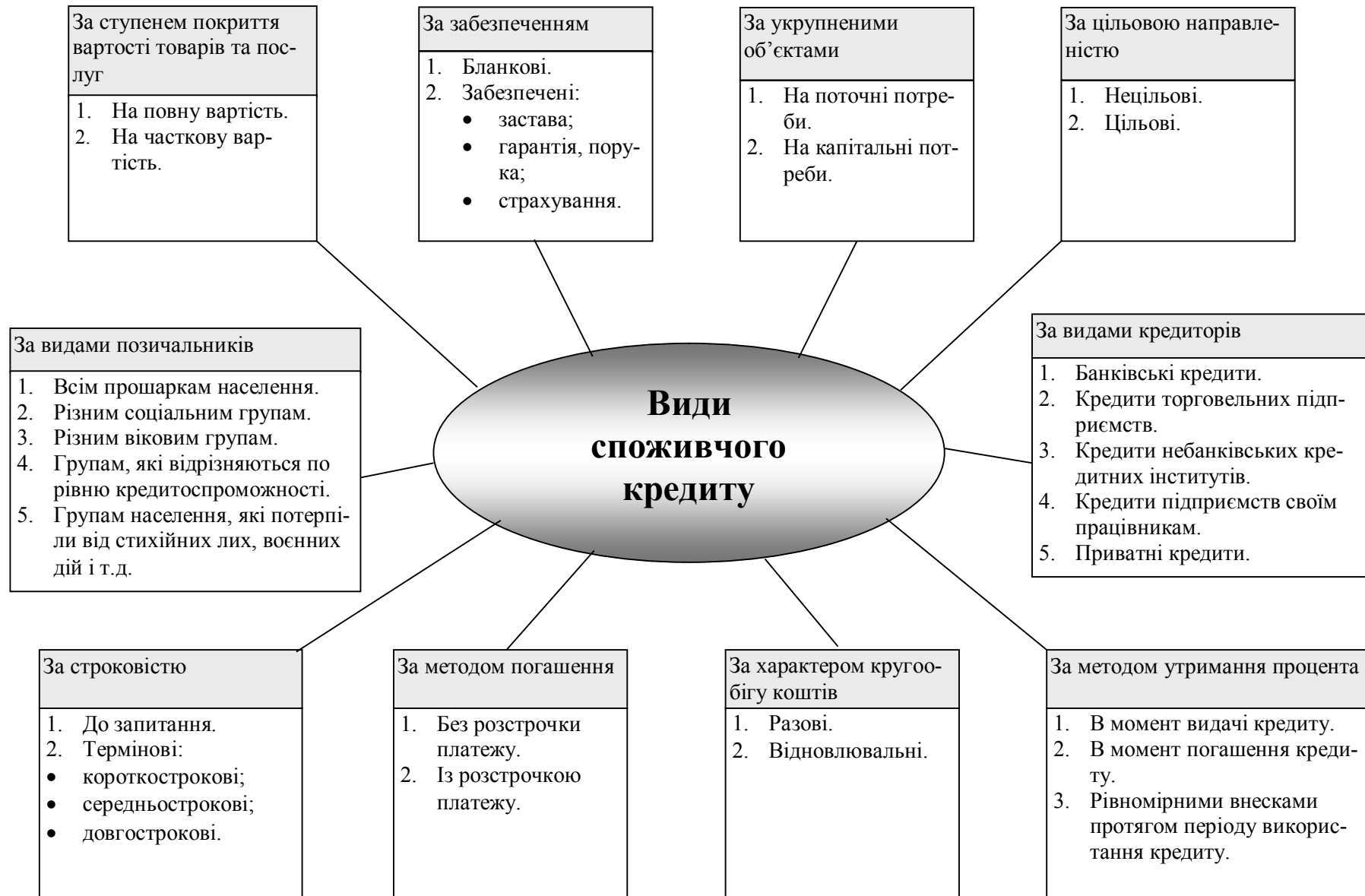


Рис. 1.3. Класифікація споживчого кредиту.

Споживчі кредити надаються комерційними банками юридичним і фізичним особам на цілі споживчого характеру.

Об'єктами банківського споживчого кредиту можуть бути:

- придбання, будівництво, ремонт житлових будинків, гаражів й інших об'єктів соціально-культурного призначення (об'єкти охорони здоров'я, освіти і т.п.);
- купівля населенням товарів і послуг;
- невідкладні потреби і т.д.

Позички підприємств своїм працівникам здійснюються за рахунок фонду споживання як у грошовій, так і в товарній формах. Їхньою особливістю є пільговий чи безкоштовний характер. Підприємство надає кредити своїм працівникам з метою їхньої матеріальної підтримки у несприятливій у фінансовому плані моменти життя (хвороба, стихійні лиха і т.д.), стимулювання закріплення кадрів на підприємстві (будівництво чи придбання житла і т.п.).

У грошовій формі ці кредити надаються, в основному, на невідкладні потреби. Прикладом товарної форми є надання житла у користування працівнику з поступовою виплатою ним його вартості, що згодом дозволяє зняти це житло з балансу підприємства і передати у власність працівнику.

Особисті позички громадян засновані на участі в кредитній угоді як кредитора і позичальника приватних осіб. Для цього виду кредиту характерні всі три форми руху позиченої вартості. Особистим позичкам присутні наступні особливості:

- часто носять дружній характер, що дозволяє встановлювати невисокий відсоток чи зовсім його не стягувати. Це не стосується позичок між громадянами, що носять лихварський характер;
- зазвичай не укладається кредитний договір, а використовується боргова розписка, хоч часто і вона не застосовується;
- довіра здобуває підвищене значення. Рідко коли використовується забезпечення кредиту;
- термін кредиту здебільшого носить умовний характер.

Найбільш розповсюдженим видом небанківського споживчого кредиту є споживчі позички торговельних підприємств. Метою надання цих кредитів є прискорення реалізації товарів і послуг населенню. У вітчизняній економічній літературі цей вид кредиту, в основному, розглядається через продаж товарів з розстрочкою платежу, при цьому забувають про існування інших можливостей кредитування населення торговельними підприємствами.

На наш погляд, виходячи з особливостей умов і порядку оформлення кредитної угоди, у складі споживчих позичок торговельних підприємств можна виділити окремо такі з них (рис. 1.4):

- засновані на щомісячному поточному розрахунку;
- засновані на щомісячному поточному розрахунку із правом відстрочки платежу;
- рахунок споживчого кредиту;
- продаж товарів з розстрочкою платежу;
- товарний кредит;
- оренда (лізинг) з правом викупу;
- прокат.



Рис. 1.4. Види споживчих кредитів торговельних підприємств.

Кредитування, засноване на щомісячному поточному розрахунку, виникає тоді, коли торговець протягом місяця поставляє товари чи надає послуги, зазвичай у рамках ліміту кредитування, а покупець оплачує повну суму після одержання щомісячної виписки з рахунку. Відсоток за кредит за цією угодою не вказується в явному виді, хоч розмір доходу, який отримує торговець, повинен враховувати наявність кредитних відносин.

В Україні цей вид кредиту одержав розвиток при наданні підприємствами зв'язку послуг абонентам у вигляді оплати телефонних переговорів, відправлених телеграм у кредит, а також підприємствами громадського харчування (кафе, бари) своїм постійним клієнтам.

Більш гнучким видом кредиту є щомісячний поточний розрахунок із правом розстрочки платежу. Клієнт, отримавши щомісячну виписку з рахунку, яка містить перелік покупок, має право вибору: оплатити рахунок цілком чи відстрочити платіж. За розстрочку платежу позичальник сплачує відсоток, який розраховується зазвичай на основі щоденного залишку відстроченої заборгованості. У країнах Заходу цей вид кредиту одержав широке поширення й активно використовується універмагами й іншими роздрібними торговцями.

Ще одним популярним видом кредиту, що надається роздрібними торговцями, є так званий рахунок споживчого кредиту. У даному випадку клієнт робить попередній грошовий внесок торговцю, що надає право на здійснення покупок, вартість яких у багато разів перевищує розмір внеску. Наприклад, у Великобританії ліміт кредитування більш ніж у 30 разів перевищує здійснені внески [80, с. 318]. Плата за кредит розраховується у відсотках до неоплаченого сальдо і приєднується до щомісячного рахунку. В основному цей вид кредитування ґрунтується на використанні кредитних карток.

Найбільш відомим для вітчизняних користувачів видом споживчого кредиту, який надається торговими підприємствами, є продаж товарів із розстрочкою платежу. В основному в розстрочку реалізуються товари побутового призначення (електроприлади, меблі і т.д.), технічні засоби (автомобілі, мотоцикли і т.д.), будматеріали, садові будиночки, одяг та інші товари народного споживання.

Даний вид кредиту в Україні здійснюється на підставі Правил торгівлі в розстрочку, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 1.07.1998 р. [74]. Відповідно до них можна виділити наступні характерні риси такого виду кредитування, як продаж товарів у розстрочку:

- оформляється договором купівлі-продажу товарів у розстрочку;
- надання кредиту у товарній формі, а погашення у грошовій;
- кредит погашається, в основному, рівномірними щомісячними частковими платежами;
- термін оплати вартості товарів обмежений 6–12 місяцями, товарів, вартість яких перевищує 50 неоподатковуваних мінімальних доходів громадян, – від 6 до 24 місяців, а транспортних засобів – 6–60 місяців.
- сума кредиту обмежена обсягом трьохмісячної заробітної плати при продажі товару з виплатою на 6 місяців до дванадцятимісячної – з розстрочкою платежу на 24 місяці;
- продавець і покупець повинні проживати в одному населеному пункті, у випадку неможливості цього – в одному адміністративному районі;
- необхідною умовою є надання покупцем довідки про доходи для придбання товарів у розстрочку, яка надається за місцем роботи (навчання), видачі пенсії.

На продажі товарів з розстрочкою платежу заснований і так званий товарний кредит, що надається підприємствами торгівлі, за якого покупці стають власниками придбаного товару з моменту оформлення договору про купівлю-продаж. На предмет продажу оформляється договір застави. Цей різновид кредиту в Україні одержав поширення при продажі недорогих автомобілів.

Обов'язковою умовою укладання договору товарного кредиту є страхування як самого автомобіля від викрадення і пошкодження, так і фінансового ризику.

У розвинених країнах товарний кредит здебільшого застосовується при торгівлі недовговічними чи швидко знецінюваними товарами. У такий спосіб стиму-

люється реалізація таких товарів, як: постільна білизна, одяг, килими, – хоч зустрічалися і товари тривалого користування, наприклад, автомобілі.

Оренда (лізинг) товару з правом викупу у розвинених країнах є традиційним видом кредиту, що надається, в основному, при продажі автомобілів. У багатьох країнах цей вид кредиту є предметом строгого законодавчого регулювання.

Оформляється дана угода шляхом укладання договору оренди (лізингу), у якому передбачається право викупу орендарем об'єкту лізингу. Правда, покупець не зобов'язаний викупувати товар, а може його повернути торговцю у будь-який час у межах термінів і умов, передбачених укладеним договором. Власником товару залишається торговець, що дозволяє йому без істотних труднощів вилучити предмет оренди у випадку невиконання покупцем узятих на себе зобов'язань. Покупець одержує право власності на товар тільки при сплаті всієї суми кредиту, включаючи нараховані відсотки.

Прокат товарів відноситься до товарно-грошової форми кредиту. У результаті одного акта надання речі в користування на обумовлений термін відшкодовується невелика частина вартості товару. Тому підприємствам прокату для відновлення вартості реалізованих товарів і одержання позичкового відсотка потрібно безліч разів повторювати ці акти протягом усього терміну експлуатації предметів прокату.

Залежно від виду позичальника розрізняють кредити, що надаються:

- усім верствам населення;
- окремим соціальним групам;
- різним віковим групам;
- групам позичальників, що розрізняються за рівнем доходів і кредитоспроможності;
- групам населення, що потерпіли від стихійних лих, воєнних дій і т.д.

У даному випадку кредитори створюють різні кредитні продукти для певних груп позичальників, що дозволяють найбільш повно і за мінімального ризику задовольнити потреби населення у позичкових коштах. Так, у західних країнах

широко застосовуються студентські позички, позички малозабезпеченим прошаркам населення, молодим родинам і т.п. Ці кредити зазвичай надаються на пільговій основі, що підтримується часто за рахунок бюджетних коштів. У нашій країні такі кредити тільки починають запроваджуватися.

За цільовим спрямуванням (об'єктами кредитування) споживчі кредити поділяються на:

- не цільові (на невідкладні потреби, овердрафт і т.д.);
- цільові (купівля товарів і послуг, інвестиційні, на розвиток підсобних особистих господарств і т.д.).

Кредити на невідкладні потреби видаються приватним особам комерційними банками, кредитними спілками, а також підприємствами за місцем роботи. Ці кредити носять короткостроковий характер (зазвичай 3-6 місяців). Погашаються вони в основному шляхом утримань із заробітної плати. Надання кредитів на невідкладні потреби має на меті покриття тимчасових фінансових труднощів позичальника, викликаних особливими чи непередбаченими обставинами (лікування, нещасливий випадок, туризм, стихійне лихо і т.п.).

Овердрафтний кредит ґрунтується на можливості автоматичного надання кредиту в межах обумовленого ліміту в момент вичерпання залишку коштів на рахунку. Такі позички погашаються або у процесі надходження коштів на рахунок у безготівковій формі, або спеціальними внесками позичальника. Овердрафтні кредити носять короткостроковий характер і мають цілий ряд переваг як для кредитора, так і для позичальника. Найбільш привабливою рисою цього кредиту для позичальника є можливість одержання позички у будь-який момент і сплата відсотків тільки за фактичне її використання.

Кредити на купівлю товарів і послуг видаються як банківськими установами, так і торговельними підприємствами у вигляді розстрочки платежів за товари тривалого користування, прокату деяких товарів споживання і т.д.

Банківський кредит за порядком надання у свою чергу можна розділити на прямий і непрямий. При наданні прямого кредиту кредитний договір укладається між банком і позичальником – користувачем позички. Непрямий банківський кре-

дит припускає наявність посередника в кредитних відносинах банку з клієнтом. Таким посередником зазвичай виступає торговельне підприємство, з яким банк і укладає кредитний договір. Так, наприкінці 2000 р. АППБ "Аваль" та компанія "Квазар-Мікро" (м. Київ) приступили до реалізації програми непрямого споживчого кредитування купівлі комп'ютерів і комп'ютерного устаткування, яке виробляє і постачає "Квазар-Мікро".

До інвестиційних відносять позички на кооперативне й індивідуальне житлове будівництво, будівництво і придбання садових будиночків, гаражів, реконструкцію і капітальний ремонт індивідуальних житлових будинків, придбання житла і т.п.

В Україні найбільшим попитом користуються позички на будівництво і придбання житла, що пояснюється гострою житловою проблемою.

До кредитів на розвиток особистих господарств відносяться позички на купівлю сільськогосподарської техніки, придбання дорослої худоби, її молодняку, покупку посадкового матеріалу, добрив і т.п.

За термінами користування споживчі позички поділяються на:

- позички до запитання;
- термінові:
 - а) короткострокові (до 1 року);
 - б) середньострокові (від 1 року до 3 років);
 - в) довгострокові (понад 3 роки).

Позичка до запитання не має фіксованого терміну погашення і кредитор може зажадати її повернення у будь-який час. Надання таких позичок припускає наявність гарної ліквідності у позичальника, що дозволяє йому без проблем виконати узяті на себе зобов'язання по позичці.

Переважно на практиці вітчизняні кредитні установи поділяють позички на короткострокові (до 1 року) і довгострокові (понад 1 рік).

За забезпеченням споживчі кредити поділяються на забезпечені і незабезпечені. Забезпеченням позичок може бути застава, гарантія, порука, страховий поліс. У ролі застави часто виступають ті товари, на купівлю яких надається кредит.

Також заставою можуть виступати різні види активів позичальника: цінні папери, нерухомість й інше майно. Заставлене майно повинно відповідати таким вимогам:

- бути ліквідним;
- мати стабільні ціни;
- викликати низькі витрати на збереження і реалізацію.

Потрібно відзначити, що забезпечення не гарантує погашення позички, але зменшує кредитний ризик, тому що у випадку неповернення позички чи відсотків за нею кредитор може відшкодувати свої вимоги шляхом реалізації забезпечення.

Незабезпечені (бланкові) кредити використовуються рідко. В основному вони надаються підприємствами своїм працівникам, а також приватними особами одна одній. Кредитні установи видають кредити без забезпечення позичальникам, що мають високу кредитоспроможність, а також своїм співробітникам.

За характером кругообігу коштів споживчі позички поділяють на разові і поновлювані (роловерні).

Поновлюваний кредит є угодою, за якою банк зобов'язується надати клієнту позичку в межах заздалегідь визначеного ліміту. Ці кредити, в основному, носять короткостроковий характер, хоч у країнах Заходу зустрічаються поновлювані позички і терміном на 5-7 років. До поновлюваних кредитів відносяться кредити на основі кредитних карток, овердрафтні кредити, кредитні лінії за поточними рахунками.

За методом погашення розрізняють споживчі позички, що погашаються одноразовим платежем і позички з розстрочкою платежу.

За позичками без розстрочки платежу погашення основної суми боргу і відсотків за кредитом провадиться одноразово. Такі кредити надаються, в основному, на термін до 12 місяців і мають невеликий розмір. Прикладом таких кредитів є бриджинг-позички, що видаються у США для купівлі нового будинку приватним особам у розмірі різниці вартості нового і старого будинку.

Для споживчих кредитів з розстрочкою платежу характерне погашення суми позичок частинами протягом періоду дії договору. Розстрочка платежу є основним методом погашення споживчих кредитів. Наприклад, у США більш 80%

усіх виданих комерційними банками споживчих кредитів приходяться на позички з розстрочкою платежу. Така ситуація пояснюється тим, що для позичальників розстрочка платежу не настільки обтяжлива, як одноразовий платіж.

За ступенем покриття кредитом вартості споживчих товарів, послуг споживчі позички поділяються на:

- позички на повну вартість;
- позички на часткову оплату.

Як кредитні установи, так і торговельні підприємства при видачі споживчих позичок на покупку товарів і послуг прагнуть, щоб позичальник профінансував частину покупки власними коштами. При цьому важливо дотримуватись двох правил:

- внесок покупця повинен бути досить великим, щоб він оплатив істотну частину вартості товару (зазвичай не менше 25%) і міг відчутти себе його хазяїном;
- чергові платежі повинні бути достатніми, щоб частка власності покупця у вартості товару, що виникла в результаті першого внеску, зростала швидше, ніж відбувається знос виробу.

Як показує практика, наявність цих умов у процесі кредитування сприяє більш дисциплінованому підходу позичальника до погашення позички і більш дбайливому його відношенню до придбаного товару, що, звичайно, є забезпеченням позички.

За методом стягнення відсотків споживчі кредити поділяються на:

- позички з утриманням відсотків у момент її надання (кредити ломбардів);
- позички зі сплатою відсотків у момент погашення кредиту;
- позички зі сплатою відсотків рівномірними внесками протягом усього терміну користування (щомісяця, щокварталу, один раз у півріччя чи за спеціально обумовленим графіком);
- ануїтетні позички, за яких погашення відбувається рівним платежем (ануїтетом), що складаються із відсотків і погашення суми основного боргу. Питома вага відсотків в ануїтеті знижується в міру погашення позички.

За укрупненими об'єктами споживчі кредити поділяються на:

- кредити на поточні потреби;
- кредити на капітальні потреби.

Кредити на поточні потреби зазвичай носять короткостроковий характер і включають позички на невідкладні потреби, на придбання товарів і послуг, під цінні папери і т.д.

Кредити на капітальні потреби зв'язані з придбанням, будівництвом, реконструкцією об'єктів нерухомості.

Характерною особливістю споживчих кредитів, які надаються на укрупнені об'єкти є те, що їх обсяг визначається як різниця між загальною потребою в коштах і їх наявністю у позичальника.

Особливе місце займають житлові кредити, які можна класифікувати на:

- земельний кредит;
- будівельний кредит;
- кредит на придбання житла.

Земельний кредит надається позичальникам на придбання й облаштування землі під майбутнє житлове будівництво. Будівельний кредит надається для фінансування будівельних робіт. У країнах з розвиненими ринковими відносинами ці кредити зазвичай видаються під заставу нерухомості, тобто таких що відносяться до розряду іпотечних.

Наведена класифікація споживчих кредитів враховує вітчизняний і закордонний досвід надання різних видів таких кредитів, хоч, як і будь-яка, не може вважатися вичерпною. Це пояснюється тим, що на практиці будь-який кредит відповідає не одному, а декільком критеріям і може служити ілюстрацією для декількох класифікаційних груп. У той же час кредит не є застиглим явищем, а змінюється у процесі своєї еволюції, що з часом дозволяє виявляти нові його різновиди.

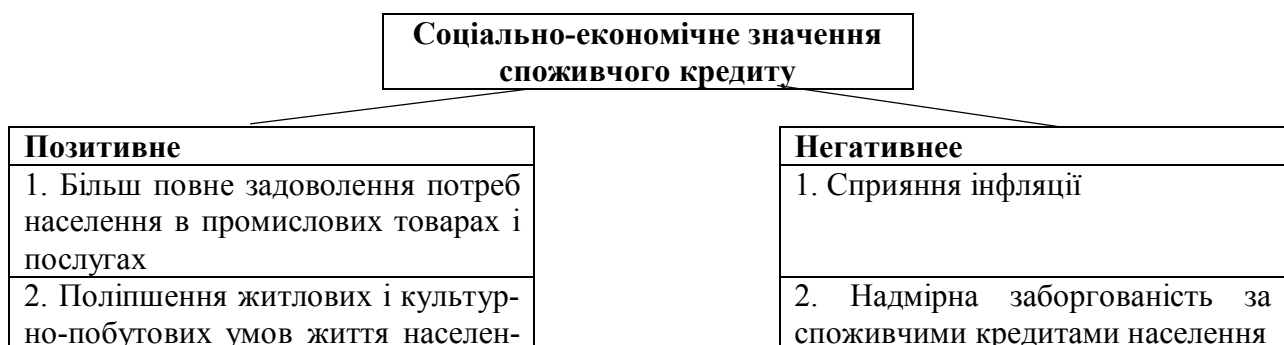
Таким чином, споживчий кредит займає властиве тільки йому місце у системі кредитних відносин і в практичній діяльності представлений великою сукуп-

ністю різноманітних видів, які можна класифікувати за різними ознаками, у тому числі: за видами кредиторів, видами позичальників, методами погашення, термінами користування, характером кругообігу коштів, ступенем покриття кредитом вартості товарів і послуг, забезпеченням, цільовим спрямуванням, методом утримування відсотків, укрупненими об'єктами і т.д. Звичайно, кожен з них має певні особливості в умовах надання споживчого кредиту, користування ним та погашення.

1.3. Роль споживчого кредиту в ринковій економіці

За допомогою реалізації споживчим кредитом своїх функцій виявляється його двояке соціальне й економічне значення (див. рис. 1.5).

Позитивне значення споживчого кредиту полягає, насамперед, у більш повному задоволенні потреб населення в промислових товарах, предметах культурно-побутового призначення й послугах. Особливо велику роль відіграє споживчий кредит у придбанні населенням дорогих товарів тривалого користування. Найбільш широко до споживчого кредиту вдаються люди з невисоким рівнем доходу, хоч часто без споживчого кредиту не можуть обійтися і громадяни з високими доходами, що прагнуть вийти на новий, більш високий рівень споживання. В країнах Заходу робітники та службовці при купівлі автомобілів у сімох з 10 випадків користуються кредитом, а керівники вищої ланки – лише в чотирьох з 10 покупок [50, с. 131].



ня
3. Подолання соціальної напруги
4. Підвищення рівня життя населення
5. Проведення ефективної демографічної політики держави
6. Прискорення оборотності коштів
7. Зміцнення стійкості грошового обігу
8. Розвиток виробництва й удосконалювання структури виробництва товарів народного споживання
9. Розширення прогресивних форм торгівлі
10. Стимулювання заощаджень населення

3. Відтік капіталу з країни в наслідок купівлі споживачами імпортованих товарів за рахунок кредиту
--

Рис. 1.5. Соціальне й економічне значення споживчого кредиту.

Розвинена система реалізації торговельними підприємствами товарів на виплату сприяє не тільки більш повному задоволенню потреб населення в існуючих товарах народного споживання, але й створює умови для формування нових потреб, що в остаточному підсумку позначається на зростанні суспільного виробництва.

Велике значення споживчий кредит має у вирішенні житлової проблеми шляхом кредитування індивідуального й кооперативного житлового будівництва, купівлі квартир і будинків в особисту власність.

Широке поширення житлові кредити одержали після другої світової війни в США, Японії, Західній Європі й ін. Наприклад, у 1989 р. частка житлових кредитів у загальному обсязі банківських кредитів у Німеччині склала 44%, у США – 36,5%, у Франції – 31,4% [67, с. 201].

Зараз існують різні моделі фінансування купівлі-будівництва житла, що спираються на історію, господарську культуру, менталітет і рівень економічного розвитку країни. Найбільш відомими є система іпотечного житлового інвестування у США і німецька модель інвестування, заснована на будівельно-ощадних касах. Так, перша система щорічно залишає на ринку житла в США близько 400

млрд. дол. і забезпечує американській родині можливість придбання будинку (квартири), якщо його середня ціна не перевищує річний дохід родини в 2–2,5 рази чи якщо щомісячні поточні витрати на житло не перевищують 25% від місячної заробітної плати [48, с. 74].

Одним із напрямів державної політики є поліпшення житлових умов населення. Тому у всіх країнах існують різні важелі й процедури, що сприяють вступу у право власності на житло. Переважно вони застосовуються у випадку придбання соціального житла. Їх можна об'єднати в три групи:

- пряма субсидія чи премія;
- зменшення оподаткованого доходу позичальника на суму відсотків по позиції;
- штучне зниження вартості позички шляхом часткової виплати державою відсотків за користування нею.

Так, на кінець 80-х років різного роду субсидії у загальному обсязі житлових кредитів у Франції склали 32%, у США – 29,8%, у Німеччині – 28% [67, с. 201]

Особливу актуальність кредитування житлового будівництва набуває в період економічних криз, що характерно й для України, коли різко скорочуються поточні доходи населення, а заощадження, в свою чергу, швидко знецінюються в результаті інфляційних процесів. У цих умовах важлива державна підтримка даного виду кредиту шляхом надання пільгових державних кредитів членам житлово-будівельних кооперативів та індивідуальних позичальників, створення податкових стимулів для кредитних інститутів, що займаються даним кредитуванням, створення інфраструктури іпотечного кредиту й інші заходи.

В Україні державна підтримка кредитування будівництва та купівлі житла здійснюється скоріше на декларативному рівні шляхом прийняття відповідних законодавчо-нормативних актів. Практично ж одержати пільговий кредит дуже і дуже проблематично.

Видача кредитів на реконструкцію і капітальний ремонт індивідуальних житлових будинків і приватизованих квартир, приєднання їх до інженерних ме-

реж, а також на придбання устаткування для інженерного благоустрою будинків сприяє створенню додаткових житлових зручностей і поліпшенню культурно-побутових умов життя населення.

Споживчий кредит впливає на підвищення рівня життя населення. За допомогою кредиту громадяни одержують можливість задовольнити назрілі споживчі потреби до того моменту, коли будуть зроблені відповідні грошові нагромадження. Так, люди, що стикаються з нестачею доходів у сьогоденні і сподіваються на сталість і достатність доходів у майбутньому, а тому бажають підвищити свій нинішній рівень споживання за допомогою споживчого кредиту. У першу чергу, до цієї категорії людей потрібно віднести студентів, що практично не мають поточних доходів у період навчання в навчальному закладі, але потенційно мають істотні доходи після майбутнього працевлаштування.

Наприклад, у Великобританії студенти одержують банківські кредити на безлімітній основі, їхня сума визначається за узгодженням банку з клієнтом у кредитному договорі. Перший платіж в рахунок погашення позички може бути відстрочений на 4 місяці, а протягом перших 6 місяців із моменту закінчення навчального закладу банк стягує з позичальника пільгові відсотки.

У багатьох країнах існують державні програми підтримки кредитування студентів. Так, у США позичальники-студенти не зобов'язані починати погашення позичок до одержання вищої освіти. Максимально дозволена процентна ставка по цих позичках – 8% [50, с. 156]. На жаль, українські комерційні банки майже не надають цільових позичок студентам.

Розвиток споживчого кредитування впливає на подолання соціальної нестабільності в суспільстві. Людина, що має власний будинок чи квартиру, можливість придбати споживчі товари і послуги, психологічно більш стійка, вона одержує необхідні умови для створення сім'ї й виховання дітей. Забезпечення гарними житлово-побутовими умовами, достатній рівень споживання призводить до поліпшення здоров'я нації, збільшення тривалості життя, що, у свою чергу, підвищує працездатність населення.

Кредитування населення на індивідуальне чи кооперативне житлове будівництво, ремонт і реконструкцію житла плідно впливає на рішення проблеми зайнятості, тому що для здійснення даних робіт залучаються додаткові трудові ресурси.

Важливе соціальне значення має споживчий кредит при здійсненні пільгового кредитування родин, що постраждали в результаті стихійних лих, катастроф, аварій. Даний вид кредитування одержав поширення й в Україні.

Чітку соціальну спрямованість мають і кредити військовослужбовцям, звільненим у запас, на придбання і будівництво житла, а також на поліпшення житлових умов.

Споживчий кредит відіграє важливу роль у проведенні ефективної державної демографічної політики. Заселенню малообжитих територій, переселенню населення сприяє видача громадянам позичок на переселенські заходи, на господарське обзаведення й інші цілі. В Україні таким чином кредитуються кримські татари, що повертаються на споконвічну батьківщину з Казахстану, Узбекистану, Туркменістану й інших колишніх республік СРСР.

Необхідно відзначити позитивний вплив споживчого кредиту на розвиток заощаджень населення. Так, заощадження населення передують видачі споживчого кредиту в силу обов'язкової умови покриття частини витрат, на які надається кредит, власними коштами позичальника. Наприклад, розмір кредиту „Експрес-банк” на придбання індивідуального будинку не може перевищувати 75% інвентарної вартості будинку. Але до цього не менше 25% вартості будинку спершу покриваються позичальником за рахунок власних коштів.

Таке становище має місце при одержанні позичок членами кредитних спілок. Причому максимальний розмір і умови одержання позичок дуже часто залежать від розміру внеску позикоодержувача. У європейських країнах широке поширення дістали будівельні товариства, члени яких одержують право на пільгові житлові кредити після закінчення визначеного періоду попереднього нагромадження заощаджень. Наприклад, у Німеччині за даними Дойчебундесбанку обсяги

заощаджень населення в будівельно-ощадних касах виросли з 54,7 млрд. марок у 1960 р. до 1 136, 7 млрд. марок у 1995 р. [101, с. 54].

Немаловажне місце у становленні безготівкових розрахунків населення займає споживчий кредит. Насамперед, це стосується запровадження кредитних пластикових карток. З їхньою допомогою населення шляхом безготівкових розрахунків купує товари й послуги в кредит, а також одержує готівку на поточні потреби в банкоматах. У ряді випадків в англо-саксонських країнах кредити населенню на споживчі потреби надаються шляхом видачі розрахункових чеків. Усе це позитивно впливає на структуру грошового обігу і викликає економію грошових знаків у сфері реалізації доходів громадян.

Формою стимулювання праці й способом закріплення робочої сили на підприємствах і організаціях служать позички підприємств своїм робітникам та службовцям на придбання житла, невідкладні потреби й інші цілі. Ці позички, зазвичай, видаються на безпроцентній основі і погашаються за рахунок вирахувань із заробітної плати позичальника.

Продаж населенню товарів у кредит сприяє більш швидкій їх реалізації. Особливо це стосується товарів, попит на які відстає від пропозиції чи підданий сезонним коливанням. У результаті знижуються витрати на збереження товарів, прискорюється оборотність товарних запасів.

Споживчий кредит благотворно позначається на розвитку прогресивних форм торгівлі (стендова торгівля, торгівля за попередніми замовленнями і ряд інших форм), що у свою чергу є важливим чинником підвищення товарообігу.

За допомогою споживчого кредиту удосконалюється структура споживаних населенням товарів і послуг. Так, кредит дозволяє громадянам купувати більш дорогі товари і послуги, ніж їм дозволяють їхні нинішні доходи і заощадження, а значить – і більш якісні й довговічні. Це змушує підприємства надавати підвищену увагу поліпшенню якості товарів народного споживання, які ними виробляються. Підприємства прокату, надаючи в прокат товари сезонного чи разового користування, сприяють більш повному задоволенню попиту населення на предмети споживання при одночасному зниженні разових витрат на їхнє придбання.

Отже, споживчий кредит сприяє вирішенню багатьох соціально-економічних задач, спрямованих на поліпшення матеріального й культурного рівня життя населення. Тому він повинен бути доступним у необхідному обсязі.

Поряд із позитивним соціальним і економічним значенням споживчого кредиту виявляється його негативний вплив на економічні процеси у суспільстві.

Великою проблемою для розвинутих західних країн є дуже висока заборгованість населення за споживчими кредитами, що, у свою чергу, викликає особисті й сімейні банкрутства. Так, у США з початку 90-х років картотеки судів стали щорічно збільшуватися на 1 млн. справ про особисті банкрутства [79, с. 276]. Західні економісти виділяють дві основні причини утворення високої заборгованості: по-перше, споживачі звикли не тільки до збереження свого рівня життя, але навіть до його росту. Тому вони прагнуть до придбання найновіших товарів народного споживання. Бажанням поліпшити рівень споживання пояснюється і придбання дорогих послуг, таких як, подорож, наймання працівників для ведення домашнього господарства й ін. При недостатці поточних доходів для підтримки бажаного рівня життя, особливо в період криз, споживачі активно звертаються до споживчого кредиту, що в остаточному підсумку і приводить до надмірної заборгованості й росту банкрутств громадян.

По-друге, кредитні інститути зробили більш доступним кредит приватним особам, особливо шляхом створення зацікавленості в працівників кредитних відділів у видачі кредитів, що привело до росту зловживань з їх боку. Як наслідок, сумарна заборгованість позичальника, за винятком податків, часто перевищувала 60% особистого доходу.

Для пом'якшення соціально-економічних наслідків особистих банкрутств і зменшення числа кредитів, що надаються ненадійним позичальникам, на державному рівні створюються картотеки несправних платників, передбачаються фінансові пільги, законодавчо регламентуються цивільні банкрутства з акцентом на захист інтересів громадян. Наприклад, у США сімейні пари, відповідно до федерального закону про банкрутство, можуть собі залишити особисті активи на суму до 40000 доларів.

Негативний вплив споживчий кредит робить на ріст дебіторської заборгованості торговельних підприємств, що реалізують товари з розстрочкою платежу. Надаючи кредит, фірми змушені брати на себе функції кредитування подібно до банків. Однак не завжди їм вдається забезпечити ту безпеку, що є в банків. Звідси банкрутства торговельних підприємств, викликані збільшенням дебіторської заборгованості через затримку і неповернення споживчих кредитів.

Споживчий кредит, що видається на придбання імпортованих товарів і послуг, стимулює їхнє споживання населенням, а це негативно позначається на виробниках аналогічних вітчизняних товарів народного споживання й послуг. Внаслідок цього відбувається відтік капіталів за межі країни. Така ситуація особливо характерна для країн, що розвиваються. Характерно це і для України, де ні держава, ні кредитні інститути, ні торговельні підприємства не можуть запропонувати більш прийнятні умови в кредитуванні споживачів для придбання вітчизняних товарів і послуг групи споживання, аніж імпортованих.

Висновки до розділу 1.

Таким чином, проведене нами дослідження теоретико-методологічних основ кредитування населення на споживчі потреби дозволяє зробити наступні висновки:

1. Необхідність споживчого кредиту обумовлюється виникненням тимчасово вільних коштів у суб'єктів економіки і потребою, що з'явилася, у цих коштах у населення для задоволення своїх споживчих потреб. З розвитком суспільства роль споживчого кредиту у фінансуванні споживчих витрат зростає, досягши в даний час відчутних значень в економічно розвинених країнах.

2. Складність внутрішнього змісту споживчого кредиту викликає різноманітні наукові погляди економістів із приводу його суті. Нам вдалося їх згрупувати у чотири підходи до сутності споживчого кредиту залежно від його цільової спрямованості: кредитування населення на всі потреби, включаючи виробничі; кредитування населення на придбання споживчих товарів і послуг; кредитування

населення на задоволення споживчих потреб, включаючи затрати капітального характеру; кредитування невиробничих витрат.

3. Проведений аналіз на рівні суттєвих відносин споживчого кредиту дозволив нам його визначати у вузькому сенсі, як надання державою, підприємствами, кредитними інститутами і окремими громадянами позичкової вартості (у грошовій, товарній і натуральній формі) населенню для використання її на споживчі потреби на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка, та у широкому сенсі – те ж саме, але не тільки населенню, але й підприємствам (організаціям) для використання на невиробничі витрати.

4. Споживчий кредит на практиці представлений великою сукупністю різноманітних видів, які були нами детально класифіковані за різними ознаками. Здійснена класифікація сприятиме кращій розробці кредитними інститутами, торговельними підприємствами кредитних продуктів фізичним особам на споживчі потреби.

5. Роль споживчого кредиту полягає у визначенні пріоритетних напрямів розвитку й удосконалення діяльності суб'єктів ринку з кредитування населення на споживчі потреби. Водночас потрібно відмітити велике соціально-економічне значення споживчого кредиту у покращенні матеріального й культурного рівня життя населення та добробуту суспільства у цілому.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ НА СПОЖИВЧІ ПОТРЕБИ

2.1. Система банківського кредитування населення на споживчі потреби

Банківський кредит виступає важливим джерелом забезпечення сімейних господарств коштами, необхідними для задоволення їхніх потреб споживчого характеру.

Успішному виконанню банківським кредитом даної ролі сприяє теоретико-методологічне визначення організаційних основ кредитних взаємовідносин комерційних банків і населення. Сюди включаються норми, правила, організаційно-технічні прийоми і дії, за допомогою яких відбувається видача і погашення споживчих кредитів. Їхня взаємозалежна сукупність і є системою банківського кредитування.

Складові частини системи закріплюються у внутрішньобанківських документах (кредитна політика, керівництво із кредитних процедур, інструкція про кредитування і т.п.) з урахуванням законодавчо-нормативних актів.

Виділяють такі елементи системи банківського кредитування стосовно до споживчого кредиту:

- загальні положення і цілі кредитної політики;
- принципи кредитування;
- структурні підрозділи і їхні повноваження;
- посадові інструкції співробітників відділів, що виконують кредитні операції;
- форми документів, що використовуються при кредитуванні, та порядок документообороту;
- класифікація форм і видів кредиту;

- методи кредитування;
- методика оцінки кредитоспроможності;
- порядок і правила оцінки забезпечення кредиту;
- визначення термінів, розмірів і ціни кредиту;
- порядок оцінки якості кредитів;
- правила і порядок контролю за позичальником і погашенням позичок;
- регламентація роботи з проблемними кредитами.

Загальні положення і цілі кредитної політики визначають стратегію комерційного банку в сфері споживчого кредитування. Як показує практика, більшість українських банків до вироблення власної стратегії розвитку підходять формально, звертаючи основну увагу на визначення поточних цілей. Однак, банки, що намагаються лише уловити поточні тенденції, не можуть розвиватися адекватно мінливій економічній ситуації і не мають майбутнього.

Важливе місце у системі банківського споживчого кредиту займають принципи кредитування, що представляють собою основні правила й умови, яких кредитор і позичальник повинні дотримуватися в процесі кредитування. Виділяють наступні принципи кредитування:

- принцип строковості;
- принцип цільового використання кредиту;
- принцип забезпеченості;
- принцип платності;
- принцип диференційованості.

Принцип строковості означає, що позичка повинна бути повернута позичальником кредитору у строго встановлений термін. Термін кредитування є граничним часом перебування позиченої вартості у господарстві позичальника. Порушення його означає перетворення термінової заборгованості за позичкою в прострочену, що дає підставу кредитору застосувати економічні санкції до позичальника у вигляді підвищених відсотків, а при подальшій несплаті – пред'явлення фінансових вимог у судовому порядку.

Специфікою дії цього принципу при кредитуванні населення на споживчі потреби, на наш погляд, полягає в тому, що встановлення термінів кредитування тут не має під собою таких об'єктивних факторів, як строк оборотності коштів при кредитуванні в основний чи оборотний капітал.

Реалізація даного принципу в нинішніх умовах України пов'язана з проблемами загального стану економіки і низькою платоспроможністю населення, що викликає порушення термінів повернення позичок і ріст безнадійної кредитної заборгованості.

У цілому, відносно незначна частка проблемних кредитів (близько 10%) пояснюється переважним кредитуванням комерційними банками своїх працівників. У той же час банки, що безпосередньо кредитують населення, мають істотну частку проблемних кредитів. Наприклад, частка сумнівної заборгованості за кредитами і гарантіями у загальному обсязі кредитної заборгованості фізичних осіб АБ „Експрес-банк” в Львівській обл. на 1.01.2013 р. склала 34,3%.

Правильне встановлення термінів дуже впливає на своєчасність повернення кредиту, виданого на споживчі потреби. Завищений термін погашення підвищує ціну кредиту для позичальника і в той же час підвищує кредитний ризик кредитора. Строковість особливо актуальна для споживчих кредитів, тому що вони погашаються не за рахунок продуктивного використання позички, а за рахунок поточних доходів позичальника. Крім цього, терміни погашення кредиту повинні бути меншими від термінів зносу предметів споживання, на придбання яких він видавався. Дотримання даної вимоги змушує позичальника більш відповідально підходити до виконання своїх зобов'язань за кредитом.

Принцип платності кредиту полягає в тому, що позичальник сплачує кредитору за користування позичкою не тільки величину основного боргу, а й додаткову суму у вигляді відсотка. За своєю економічною сутністю відсотки за кредитом є основою вартості кредитних ресурсів плюс маржа.

В умовах ринкової економіки принцип платності виступає невід'ємним елементом кредитування, що дозволяє кредитору не тільки відшкодувати свої витрати, але й одержати прибуток. Для індивідуального позичальника принцип платно-

сті впливає на більш ретельний і продуманий добір тих матеріальних і духовних благ, що купуються з допомогою кредиту.

Принцип цільового використання кредиту припускає виділення конкретних об'єктів позички. Дотримання даного принципу дозволяє кредитору прийняти більш зважене рішення щодо надання кредиту, а також здійснювати контроль за використанням кредиту позичальником відповідно до умов договору. Порушення цього принципу з боку позичальника може служити підставою для дострокового стягнення кредиту і/чи застосування штрафних санкцій.

Цільове призначення кредитів забезпечується в момент їх видачі та перевіряється в ході використання кредиту. При кредитах у товарній і натуральній формах їхній цільовий характер контролюється вже у момент видачі, тоді як при кредитах у грошовій формі – під час використання. Потрібно відзначити, що кредити на споживчі потреби можуть видаватися без цільового призначення. Наприклад, овердрафтний кредит, кредит на невідкладні потреби.

У процесі кредитування фізичних осіб комерційні банки здійснюють контроль за цільовим використанням наданих кредитів позичальникам шляхом перевірки документів, представлених для оформлення кредиту, звітів про використання коштів та інших документів, передбачених кредитним договором, а також шляхом перевірок на місцях.

Перевірка кредитним працівником банку цільового використання кредиту на місцях проводиться не менше одного разу на рік, починаючи з дня оформлення кредитного договору.

Принцип забезпеченості кредиту виражає необхідність захисту майнових інтересів кредитора у випадку невиконання позичальником узятих на себе зобов'язань.

У практиці кредитування споживчих потреб населення найбільш поширеним видом забезпечення зобов'язань позичальника стала застава майна, гарантії і поручительства третіх осіб. Для кредитів, наданих у товарній, а також у грошовій формі на придбання конкретних предметів тривалого користування, забезпеченням є отримане позичальником за допомогою кредиту майно.

Принцип диференційованості кредиту, що ґрунтується на зваженому підході з боку кредитора до різних категорій потенційних позичальників, має місце і відповідає поняттю "принцип кредитування". Особливо яскраво цей принцип виявляється при банківському споживчому кредитуванні шляхом здійснення оцінки кредитоспроможності позичальників і диференціювання залежно від неї умов кредитування.

Кредитоспроможність є здатністю і можливістю позичальника одержати, а також у повному обсязі й у встановлений термін, повернути позичку і відсотки по ній. Кредитоспроможність можна розглядати з правової точки зору (правоздатність) і з економічної точки зору.

Під правоздатністю розуміється здатність позичальника укласти кредитні угоди, що мають юридичну чинність і бути відповідальним за їхнє виконання. Це початковий етап оцінки кредитоспроможності індивідуального позичальника, що ставить своєю метою встановлення правових передумов одержання клієнтом кредиту. Необхідну інформацію для перевірки правової кредитоспроможності працівники кредитного відділу комерційного банку одержують з паспорта, анкети позичальника, а в особливих випадках з інших документів та джерел інформації. Виступаючи в ролі позичальників чоловік і жінка беруть зобов'язання тільки за себе, незважаючи на те, що вони володіють спільною власністю.

Упевнившись у кредитоспроможності клієнта з правової точки зору, працівники кредитного відділу переходять до оцінки її економічної складової, що складається з особистісної і матеріальної кредитоспроможності.

Оцінка особистісної кредитоспроможності ґрунтується на бажанні клієнта погасити заборгованість, його етичних нормах, чесності, порядності, професійній кваліфікації. Дуже важливо досягти максимально об'єктивного відображення клієнта на основі аналізу його особистісних "сильних і слабких якостей". При цьому варто уникати впливу на дану оцінку таких суб'єктивних факторів, як симпатія чи антипатія, що досягається на практиці складно. На рис. 2.1 показані основні показники, які необхідно враховувати в ході перевірки особистісної кредитоспроможності клієнта та її взаємозв'язок з матеріальною кредитоспроможністю.

Багато можна довідатися про особистісну кредитоспроможність клієнта в ході індивідуальної бесіди з ним. При цьому враховується як відношення клієнта до своєчасності виконання узятих на себе зобов'язань, так і манера розмови, стиль одягу і т.д. Позитивним моментом є розробка деякими банками типового переліку питань, на які повинен отримати відповіді кредитний працівник у процесі бесіди з позичальником.

Наступним етапом кредитоспроможності клієнта є оцінка матеріальної кредитоспроможності, що представляє собою здатність позичальника, з огляду на його фактичний економічний стан, виконувати зобов'язання зі сплати відсотків і погашення основної суми боргу. У ході аналізу проводиться детальна перевірка майнового стану клієнта і, якщо можливо, динаміка його розвитку, що відображається в наявності регулярного і гарантованого доходу.



Рис. 2.1. Схема особистісної і матеріальної кредитоспроможності індивідуальних позичальників.

Особливої уваги заслуговує методика оцінки кредитоспроможності фізичних осіб, розроблена Ощадбанком і заснована на значному досвіді його роботи з населенням [77].

Оцінка кредитоспроможності тут здійснюється кредитним відділом установи банку з залученням юридичної служби і служби безпеки банку. Так, юридична служба дає правову оцінку кредитних угод, що укладаються з позичальником, а служба безпеки – оцінку його дієздатності, надійності, відповідності представлених даних фактичному стану справ, реальності цільового використання кредиту, ступеня довіри до позичальника.

Кредитний відділ банку аналізує здатність клієнта одержувати дохід, достатній для своєчасного погашення позички, наявність у позичальника майна, яке у разі потреби може служити забезпеченням погашення кредиту. Важливе місце при цьому займає тривалість трудових взаємин клієнта з останнім роботодавцем, стабільність і величина одержуваного доходу, рівень витрат. Доходи визначаються за трьома напрямками: доходи від заробітної плати, доходи від заощаджень і цінних паперів, інші доходи.

До основних статей витрат позичальника відносяться: виплата прибуткових та інших податків, аліментів, комунальні платежі, виплачувана заборгованість за іншими кредитами, виплати з страхування життя і майна.

Остаточна платоспроможність клієнта оцінюється за допомогою двох коефіцієнтів $ДО_1$ та $ДО_2$:

$$ДО_1 = \frac{МПП}{П} \quad (2.1.)$$

де МПП – сума місячного платежу за кредитом із урахуванням відсотків;

П – сума місячного доходу позичальника.

Коефіцієнт $ДО_1$ характеризує здатність клієнта здійснювати щомісячні виплати банку за кредитом. Максимально припустиме значення даного показника 0,24.

$$ДО_2 = \frac{МПП + МР}{П} \quad (2.2.)$$

де МР – сума місячних витрат клієнта, крім платежів за даним кредитом.

Коефіцієнт $ДО_2$ показує ступінь впливу витрат, включаючи витрати на погашення позички, на бюджет клієнта. Кредит видається за умови, якщо витрати не

перевищують 50% доходів позичальника. При значенні коефіцієнта $DO_2 \geq 0,5$ допускається збільшення коефіцієнта DO_1 на відповідну кількість пунктів.

Розглянута методика Ощадбанку ґрунтується на експертних оцінках працівників різних служб банку, що обумовлює суб'єктивний підхід у процесі ухвалення рішення про надання кредиту. У цьому зв'язку нам уявляється доцільним використовувати методики, в основу яких були б покладені показники кредитоспроможності індивідуального позичальника з зазначенням ваги кожного показника в балах. Це істотно підвищило б об'єктивність прийнятого рішення.

Очевидно, що єдиної уніфікованої для всіх комерційних банків методики оцінки кредитоспроможності їхніх клієнтів немає і не може бути. Тому, кожен український банк повинен розробити власну методику аналізу кредитоспроможності індивідуальних позичальників з урахуванням рівня конкуренції, кредитної політики банку, територіальних, економічних, політичних, соціальних, демографічних умов, у яких він перебуває. Причому ці методики повинні постійно корегуватися в міру зміни умов діяльності банку.

Реалізація кредитної політики відбувається на основі розробленої банком системи надання повноважень на видачу позичок. У АБ „Експрес-банк”, наприклад, система повноважень на видачу споживчих позичок виглядає наступним чином. Кредитний комітет головного банку приймає рішення на видачу кредитів в еквіваленті сум, що перевищують 100 тис дол. США; заступники голови правління банку, що курирують індивідуальний бізнес, – до 100 тис. дол. США; начальники управлінь, що надають споживчі кредити, – до 10 тис. дол. США; кредитні комітети регіональних управлінь і філій – відповідно до затвердженого правлінням банку ліміту, що залежить, у першу чергу, від величини підрозділу.

Система делегування повноважень покликана скоротити час, необхідний для прийняття рішень з видачі кредиту. З метою підвищення якості прийнятого рішення щодо видачі кредиту банки часто використовують систему "подвійного підпису", наприклад, кредитного працівника і його начальника.

У цілому лімітування повноважень структурних підрозділів банку з видачі споживчих кредитів залежить від цілого ряду факторів: обсягу кредитних опера-

цій банку і частки серед них споживчих, організаційної структури управління, рівня кваліфікації і досвіду персоналу, наявності проблемних позичок і т.п.

Посадові інструкції співробітників відділів, що виконують кредитні операції, визначають їхні повноваження й обов'язки з надання, оформлення, обліку, контролю за використанням позичок і управління ними. Посадові інструкції покликані забезпечити стандартизацію операцій, швидкість і якість прийнятих рішень, знизити зловживання з боку банківських службовців і т.д.

Важливе значення в кредитному процесі має встановлення переліку і форм документів, що використовуються на кожному етапі виконання кредитної операції чи підлягають обов'язковому збереженню в кредитній справі клієнта. Ці документи можна розділити на чотири групи:

- надані позичальником;
- оформлені банківськими службовцями і призначені для внутрішньобанківського користування;
- договори;
- звітність перед НБУ й іншими органами контролю.

Особливе місце займають документи, які банки вимагають від індивідуальних позичальників для одержання кредиту й оформлення кредитного договору. Так, „Експрес-банк” встановив наступний перелік документів, які повинні надавати фізичні особи:

- заява на одержання кредиту;
- паспорт;
- довідка про присвоєння ідентифікаційного коду;
- анкета позичальника;
- довідка з місця постійної роботи позичальника із зазначенням посади та отримуваного доходу (середньомісячного заробітку) і розміру відрахувань з нього. Індивідуальний підприємець подає декларацію про доходи, завірену податковою адміністрацією. Пенсіонери подають до банку довідку про розмір пенсії з органу, що призначив пенсію;

- документи, що підтверджують інші доходи, для визначення платоспроможності позичальника;
- документи, що підтверджують право власності на майно позичальника або майнового поручителя;
- письмове повідомлення відділення „Експрес-банк” за місцем проживання (постійної прописки) позичальника про відсутність у нього заборгованості за раніше отриманими кредитами;
- письмовий розрахунок погашення кредиту (економічне обґрунтування);
- інші документи, які підтверджують вартість забезпечення, цільове використання кредиту.

Цей перелік документів є, у цілому, типовим і для інших банків.

Особливе місце займає класифікація за видами кредитних продуктів фізичним особам, що проводиться з урахуванням спеціалізації банку в окремій області споживчого кредитування, існуючої системи бухгалтерського обліку. Наприклад, „Експрес-банк” виділяє наступні види кредитних продуктів населенню:

- короткострокові кредити на купівлю товарів, оплату навчання, лікування і т.д.;
- довгострокові кредити на купівлю автомобілів, гаражів, будівництво, ремонт і т.д.;
- іпотечні кредити;
- кредити під заставу депозитів;
- кредити по пластикових картках;
- кредити під поручительство не менше ніж двох осіб.

Як свідчить практика, вітчизняні банки недостатньо уваги надають об'єкту споживчого кредитування, що представляє собою конкретний вид товарно-матеріальних цінностей чи витрат споживчого характеру, під які надається позичка. Крім того, об'єкти можуть виділятися в залежності від причин утворення витрат, від характеру регулювання.

На нашу думку, беручи до уваги сфери використання кредиту в кругообігу коштів населення й існуючу систему бухгалтерського обліку, вітчизняним комерційним банкам варто виділяти наступні два укрупнених об'єкти споживчого кредитування населення:

- кредити на поточні потреби;
- кредити на інвестиційні потреби.

Організаційні і технічні умови кредитування визначаються методом кредитування, що містить у собі: форму позичкового рахунку, порядок видачі і погашення кредиту, способи контролю за цільовим використанням і своєчасним погашенням кредиту [70, с. 159].

Вітчизняні банки використовують два методи кредитування приватних осіб: у разовому порядку і на умовах кредитної лінії.

Переважно банки застосовують перший метод, сутність якого полягає в тому, що питання про надання позички зважується в кожному випадку в індивідуальному порядку.

Другий метод кредитування полягає у наданні банком позички позичальнику в межах визначеного ліміту кредитування. Позичальниками в основному виступають фізичні особи зі стабільним фінансовим становищем. Як правило, користувачами даної послуги виступають власники кредитних карток.

Головним фактором, що впливає на розмір ліміту кредитування, виступає дохід позичальника за попередній період. Наприклад, „Експрес-банк” величину ліміту кредитування обмежує 50% сукупного доходу (заробітна плата, премії і т.д.) позичальника за останні 3 місяці, що передують поточному.

Метод кредитування обумовлює форму позичкового рахунку. У практичній діяльності українських банків при наданні кредитів приватним особам використовуються простий позичковий рахунок і поточний рахунок із правом на овердрафт. Перший застосовується при обох методах кредитування, другий – тільки при кредитній лінії.

У процесі кредитування фізичних осіб важливого значення набуває кредитний моніторинг, що включає контроль за цільовим використанням, станом пога-

шення кредиту, рівнем фінансового стану позичальника, підтримкою на необхідному рівні реальної вартості забезпечення, дотримання інших вимог, передбачених кредитним договором.

У випадку появи проблемних моментів з боку позичальника банки використовують наступні заходи:

- одержання додаткових гарантій;
- розробка спільних програм з позичальником щодо усунення недоліків;
- реалізація забезпечення;
- продаж інших активів позичальника;
- застосування юридичних заходів.

При цьому необхідно забезпечити тісне співробітництво кредитного підрозділу, у якому знаходиться кредитна справа, з юридичним відділом і відділом безпеки. Доцільною є подальша передача кредитної справи під контроль Кредитного комітету, що у подальшому щомісяця розглядає результати по даній справі до повного погашення кредиту чи ухвалення рішення про його закриття за рахунок фактично сформованого страхового фонду банку.

Проведене нами дослідження сучасної української і зарубіжної банківської практики показало, що в інтересах посилення банківського контролю в процесі кредитування населення доцільно використовувати всю сукупність елементів системи банківського кредитування, представлених на практиці формалізовано у виді відповідних внутрішньобанківських документів.

Таким чином, сучасна система споживчого банківського кредитування населення містить у собі сукупність взаємозалежних елементів, і ефективна її практична реалізація спирається на теоретично обґрунтовану модель оптимальної кредитної політики.

2.2. Аналіз стану банківського кредитування населення на поточні потреби

Одним з показників добробуту народу виступає рівень поточних споживчих витрат населення, що забезпечуються на основі збільшення грошових доходів населення, роздрібного товарообороту, розвитку сфери послуг, споживчого кредитування. Немаловажне значення має і банківське кредитування населення на поточні потреби.

Динаміку кредитування населення на споживчі потреби доцільно розглянути на прикладі АБ „Експрес-банк” у Львівській обл. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1.

Короткострокові споживчі кредити у національній валюті, надані АБ „Експрес-банк” у Львівській обл. за 2008-2012 рр.

Рік	Видано на споживчі потреби і купівлю товарів, тис. грн.	Кількість позичальників	Погашено, тис. грн.	Залишки заборгованості, тис. грн.
2008	5094	5528	2946	2350
2008	20530	16342	14070	6460
2010	41803	31451	38669	47225
2011	43486	49075	47074	44113
2012	76695	52709	31295	48111

З 2008 по 2012 рр. спостерігається поступовий ріст позичок, які надаються фізичним особам на поточні потреби, що пов'язано зі збільшенням числа позичальників і середнім розміром наданого кредиту, що у свою чергу пояснюється покращенням платоспроможності фізичних осіб, яке викликало зменшення ризику неповернення кредитів і питомої ваги проблемних кредитів у портфелі АБ „Експрес-банк” у Львівській обл..

В даний час вітчизняні банки видають наступні кредити населенню на поточні потреби:

- овердрафти;

- кредити по пластикових картках;
- позички на придбання товарів широкого і тривалого користування (короткострокові до 1 року і довгострокові понад 1 рік);
- позички на невідкладні потреби;
- позички під заставу цінностей і цінних паперів.

Кредити за овердрафтом відносяться до розряду нових банківських продуктів, що надаються клієнтам вітчизняними банками. Сутність овердрафту полягає в тому, що банк оплачує розрахункові документи клієнта на суму, яка перевищує кредитовий залишок на його рахунку, внаслідок чого утворюється дебетове сальдо, тобто оплата здійснюється за рахунок кредиту. Максимальний розмір кредиту обмежується лімітом, котрий встановлюється у договорі між банком і позичальником на основі руху минулих і майбутніх грошових надходжень і платежів клієнта, відкоригованих на рівень його фінансового стану.

Наприклад, АБ „Експрес-банк” ліміт кредитування обмежує 75% середньомісячного кредитового обороту коштів по поточному рахунку клієнта за минулі 6 місяців.

Сума кредиту постійно змінюється, тому що клієнт у будь-який момент може скористатися овердрафтом і погашення здійснюється за рахунок усіх коштів, що надходять на рахунок клієнта

У результаті дебетове сальдо на рахунку клієнта змінюється на кредитове і навпаки. Часто банки обмежують термін існування дебетового сальдо, зазвичай від декількох тижнів до кількох місяців. Позичальникам, котрі мають високу кредитоспроможність, банк може дозволити овердрафт, що має безперервний характер. У цьому випадку необхідно забезпечити з боку банку більш жорсткий контроль за фінансовим станом клієнта.

Відсотки за користування овердрафтом, як правило, нараховуються і сплачуються щомісяця. Нарахування відсотків здійснюється на суму залишку на рахунку за овердрафтом на кінець дня за фактичну кількість днів користуванням кредитом.

За надання овердрафту банки одержують і непроцентні доходи. Так, АБ „Експрес-банк” планує отримання можливих комісій за встановлення ліміту кредитування (0,1 - 1% від розміру ліміту), за зобов'язання з невикористаної частини кредиту (від 0 до 10% від договірної частини), за відкриття позичкового рахунку.

Ще однією особливістю використання овердрафту на практиці є те, що відповідно до договору, угода між банком і позичальником може бути розірвана у будь-який момент. Це дозволяє кредитору знизити ризик неповернення кредиту і допускати видачу кредиту без забезпечення, хоч в основному банки вимагають забезпечення у виді застави чи поручительства третіх осіб.

Можна виділити цілий ряд переваг овердрафту як для банків, так і для клієнтів-приватних осіб. Для клієнтів, це:

- овердрафт цілком вбудовується в структуру відповідних фінансових потреб клієнта;
- клієнт оплачує лише фактично використаний обсяг кредиту, а не договірну його суму;
- ним можна скористатися у будь-який момент;
- переважно не вимагає додаткових гарантій.

Для банків це:

- низькі адміністративно-управлінські витрати банку на оформлення і видачу позички;
- процентна ставка, зазвичай, вища, ніж за іншими кредитами;
- контроль за діяльністю клієнта полегшується тим, що більшість його платіжних операцій буде проходити за рахунком, відкритому у банку-кредиторі;
- можливість періодичного перегляду порядку надання послуг за овердрафтом чи розриву угоди з клієнтом у будь-який момент;
- крос-селенг, тобто банк має можливість запропонувати інші свої послуги клієнту.

Зважаючи на очевидні переваги овердрафту, практика кредитування фізичних осіб у Львівській обл. свідчить про певне зростання його використання банківськими установами. Так, на 1.01.2012 р. загальний обсяг заборгованості за овердрафтом склав 27054,7 тис. грн..

Як і овердрафт, кредити за пластиковими картками в Україні також відносяться до нових банківських продуктів. Банківська пластикова кредитна картка дозволяє її власнику при купівлі товарів і послуг, а також при одержанні готівки користуватися кредитом. По позичковому рахунку власника картки визначається ліміт кредитування з урахуванням його фінансового становища і сум можливих надходжень і списань з рахунку.

Найбільш розповсюдженою операцією, яка виконується з допомогою кредитної картки, є оплата товарів і послуг. Українські громадяни особливо охоче використовують кредитні картки при поїздках за рубіж, що дозволяє їм, крім загальних переваг, властивих карткам, одержати можливість вивезти іноземну валюту без одержання спеціального дозволу.

Українські банки здійснюють кредитування населення за допомогою використання кредитних карток міжнародних платіжних систем Visa, American Express і Master Card / Eurocard.

На початок 2012 року українські банки випустили понад 34 млн. платіжних карток — це означає, що на кожного дорослого жителя України припадає в середньому по одній пластиковій картці. Тому банки почали активніше пропонувати карткові кредити. Попит споживачів на цей продукт значно зріс — клієнти, які використали стандартний споживчий кредит, зацікавлені в більш простій процедурі звернення за кредитними коштами і в можливості використовувати кредит безліч разів, що забезпечує кредитна карта. Клієнт максимально просто, будь-якої зручної миті може скористатися кредитом банку й витратити кошти нецільовим чином, тобто не в конкретному магазині, а взагалі. Відсутня й необхідність заповнювати документи щоразу при оформленні кредиту в банку.

Для банку видача кредитних карток вигідна, оскільки дозволяє диверсифікувати ризики серед великої кількості клієнтів. Просувати цей продукт банки

змусила й така обставина, як подорожчання каналів видачі споживчих кредитів у торгових точках, аж до рейдерства з боку торговців відносно умов роботи кредитора з торговими мережами. А кредитна карта — найзручніший канал видачі споживчого кредиту, не прив'язаний до конкретної торгової точки. За оцінками директора Української міжбанківської асоціації членів платіжних систем (ЕМА) Олександра Карпова, в 2006 році обороти за картковими рахунками зросли до 140 млрд. грн. (з 96 млрд.). Частки лідерів ринку, емітентів кредитних карт (першої трійки) — Приватбаку, «Авалю» та Надрабанку — істотно не змінилися. Серед лідерів також Укрсоцбанк, Укрсиббанк, Ощадний банк України.

У результаті збігу інтересів сторін (самих фінустанов та клієнтів) карткове кредитування набуло активного розвитку. За оцінками ЕМА, протягом 2012 року українські банки випустили не менше 4,5 мільйонів кредитних карток (з кредитними лініями й овердрафтами). Загальна кількість «кредиток» на 1 лютого 2013 року склала 7,23 млн. Щомісячний приріст їх кількості (без урахування Приватбанку) протягом останніх 6 місяців 2012 року складав 250 тис. карт. Загальний обсяг кредитних лімітів по першій десятці банків (без урахування Приватбанку) склав \$0,8 млрд. Утримувачі карток рідко використовують свої кредитні ліміти повністю — від 25 до 60% з усіх відкритих. Окремо рахують кредитово-картковий портфель Приватбанку — \$1,5 млрд. Фактично використовувані кошти на 01.01.2013 року — \$0,635 млрд.

Незважаючи на масштаби емісії карток, цей продукт досі не став настільки масовим і популярним у населення, як звичайні споживчі кредити. Банки не пропонують кредити всім підряд, оскільки кредитна карта видається клієнтові без додаткового забезпечення у вигляді застави. А перевірити кожного клієнта неможливо, оскільки кредитні бюро не працюють на повну силу. З цієї ж причини карткові кредити залишаються одними з найдорожчих. Процентні ставки в різних банках варіюються від 25—45% на рік за гривневим кредитом. Є й супутні витрати — банк стягує відсоток за кожне переведення в готівку кредитних коштів (у власній мережі 1—2%, в чужій — до 5%), щомісячне погашення відсотків, щомісячна або щорічна комісія за кредитне обслуговування.

Частіше кредитні карти пропонуються в рамках зарплатних проектів або новим клієнтам під час оформлення ними іншого банківського продукту, наприклад депозиту, який автоматично стає заставою. При cross-selling (перехресних продажах) фінустанови використовують два варіанти надання послуги — встановлення ліміту (овердрафту) на існуючу карту або емісію кредитної карти в комплекті із зарплатовою. Лідерські позиції в цьому бізнесі збережуть банки, що лідирують у секторі зарплатних проектів, оскільки кількість зарплатних карт в Україні складає близько 75% від загальної емісії пластикових карток.

Наприклад, АБ „Експрес-банк” веде активну політику овердрафтного кредитування в рамках зарплатних проектів. У клієнтів банку є можливість отримати від 50% від середньомісячної зарплати, до 40% річного доходу. Крім того, банком ведеться активна підготовка до запуску масового кредитного продукту на базі платіжних карток, у тому числі й з використанням пільгового періоду для клієнта. Карта з «пільговим періодом» (grace period) дозволяє впродовж 2—3 місяців після відкриття картки отримувати кошти під умовну процентну ставку в розмірі 0,1—0,01%, якщо клієнт у поточному місяці до дати платежу (зазвичай 20—25 число поточного місяця) погашує всю суму заборгованості, яка виникла на кінець попереднього місяця. Якщо позичальник не встигає цього зробити, доведеться сплатити штраф, а відсотки будуть нараховані за звичайною (або навіть завищеною) ставкою.

Карткове кредитування не є альтернативою споживчому кредитуванню, цей вид займе свою окрему нішу на ринку. Поки що масовому розвитку карткових продуктів заважає непоінформованість громадян, необ’єктивна система оцінки потенційних позичальників, відсутність зручного й швидкого способу погашення кредиту (наприклад, через кіоски самообслуговування або депозитні банкомати), і як наслідок усього цього — дорожнеча таких кредитів.

Потрібно відзначити, що у світовій практиці по картках банки-емітенти не використовують спеціального забезпечення у виді депонування коштів клієнтів.

Окрім цього, до основних факторів, що стримують розвиток кредитування за допомогою кредитних карток в Україні, відносяться:

- високі комісійні і тарифи комерційних банків за обслуговування;
- жорсткі вимоги банків до кредитоспроможності позичальників і умов кредитів;
- низька платоспроможність населення;
- нерозвиненість інфраструктури ринку пластикових карток.

Вирішення названих проблем буде сприяти більш широкому практичному застосуванню пластикових карток при споживчому кредитуванні населення в Україні.

Серед банківських кредитів населенню на поточні потреби важливе місце займають позички на придбання товарів широкого споживання. Об'єктами кредитування в основному виступають транспортні засоби, побутова техніка, меблі і т.д. На відміну від інших видів позичок на поточні потреби населенню, дані кредити можуть видаватися як на короткостроковий, так і на довгостроковий період. Зазвичай максимальний термін цих кредитів обмежується 2-3 роками. Хоч бувають і винятки. Так, у кредитному портфелі Об'єднаного комерційного банку є позички на купівлю автомобілів з терміном погашення 5 років.

Видача кредитів на купівлю товарів тривалого користування можливе як у готівковій, так і в безготівковій формі, хоча вітчизняні банки переважно використовують для цих цілей розрахунковий чек, що дозволяє забезпечити цільове використання кредиту.

Погашення кредиту здійснюється в терміни, передбачені кредитним договором. Як правило, погашення основної суми боргу, як і сплата нарахованих відсотків за кредит, здійснюється позичальником щомісяця, починаючи з наступного місяця після його одержання.

У випадку виникнення в позичальника тимчасових фінансових труднощів, що тягне неможливість погашення заборгованості за кредитом у встановлений термін, банк може в окремих випадках пролонгувати погашення кредиту. Термін можливої пролонгації зазвичай обмежується декількома місяцями. Так, „Експрес-

банк” обмежує пролонгацію погашення короткострокових кредитів 3 місяцями, а довгострокових - 6 місяцями.

Як і по інших видах кредиту, в основі визначення розміру кредиту на купівлю споживчих товарів лежать вартість об'єкта кредитування, платоспроможність позичальника і вартість забезпечення.

Наприклад, „Експрес-банк” при кредитуванні під заставу транспортних засобів обмежує величину видаваного кредиту 80% від ліквідаційної вартості (ціна, за якою можна реально протягом одного місяця реалізувати заставу).

На наш погляд, для встановлення чіткої залежності між величиною кредиту і рівнем платоспроможності індивідуального позичальника можна рекомендувати використовувати показник платоспроможності (P), що розраховується Ощадбанком Росії [73]:

$$P = D * K * T \quad (2.1)$$

де: D - середньомісячний дохід (чистий) за 6 місяців за винятком всіх обов'язкових платежів;

K – коефіцієнт, що залежить від величини D :

$K = 0,3$ при D в еквіваленті до 500 дол. США,

$K = 0,4$ при D в еквіваленті від 501 до 1000 дол. США,

$K = 0,5$ при D в еквіваленті від 1001 до 2000 дол. США,

$K = 0,6$ при D в еквіваленті понад 2000 дол. США,

T – термін кредитування (у місяцях).

Дохід D в еквіваленті визначається в такий спосіб: Дохід у рублях /Курс долара США, встановлений Центральним банком Російської Федерації на момент звертання позичальника в банк. Зважаючи на те, що середньомісячна заробітна плата у перерахунку на долари США у Російській Федерації майже у 2 рази більша, ніж в Україні [53, с. 15], на нашу думку, вітчизняним банкам було б доцільно, у разі використання цієї методики, корегувати значення D на коефіцієнт 0,5.

Максимальний розмір кредиту (Sp), виходячи з рівня платоспроможності позичальника (P), дорівнює:

$$Sp = P / (1 + (r + T / 12 * 100)) \quad (2.2)$$

де: r - річна процентна ставка за кредит.

Надалі величина кредиту корегується з урахуванням інших важливих факторів: наданого забезпечення, інформації, представленої у висновках інших підрозділів банку, залишку заборгованості за раніше отриманими кредитами.

Кредит під заставу цінних паперів видається під заставу акцій, облігацій і інших цінних паперів, які котируються на фондових біржах чи організованих позабіржових фондових системах. Особливим рядком виділяються акції, емітентом яких виступає сам банк-кредитор.

Наприклад, АБ „Експрес-банк” видає кредити в розмірі 90 % номінальної вартості закладених цінних паперів, якщо їх емітентом є він же.

Передані у заставу цінні папери приймаються банком на збереження. Їх видача позичальнику провадиться після повного погашення заборгованості за позичкою. Якщо позичальник не погашає позичку в строк, банк має право реалізувати отримані в заставу цінні папери. Тому що цінні папери, як правило, мають високу ліквідаційну вартість, банк не вимагає додаткового забезпечення.

У зв'язку з низькою платоспроможністю основної частини населення актуальними для вітчизняних комерційних банків є кредити під заставу цінностей, представлених переважно виробами з дорогоцінних металів.

Розглянемо порядок кредитування під заставу майна у виді брухту коштовних металів, здійснюваного АБ „Експрес-банку” з квітня 2012 р. (рис. 2.2).

Для одержання кредиту позичальник надає банку заявку на видачу кредиту, у якій вказується сума, термін користування кредитом і вид забезпечення.

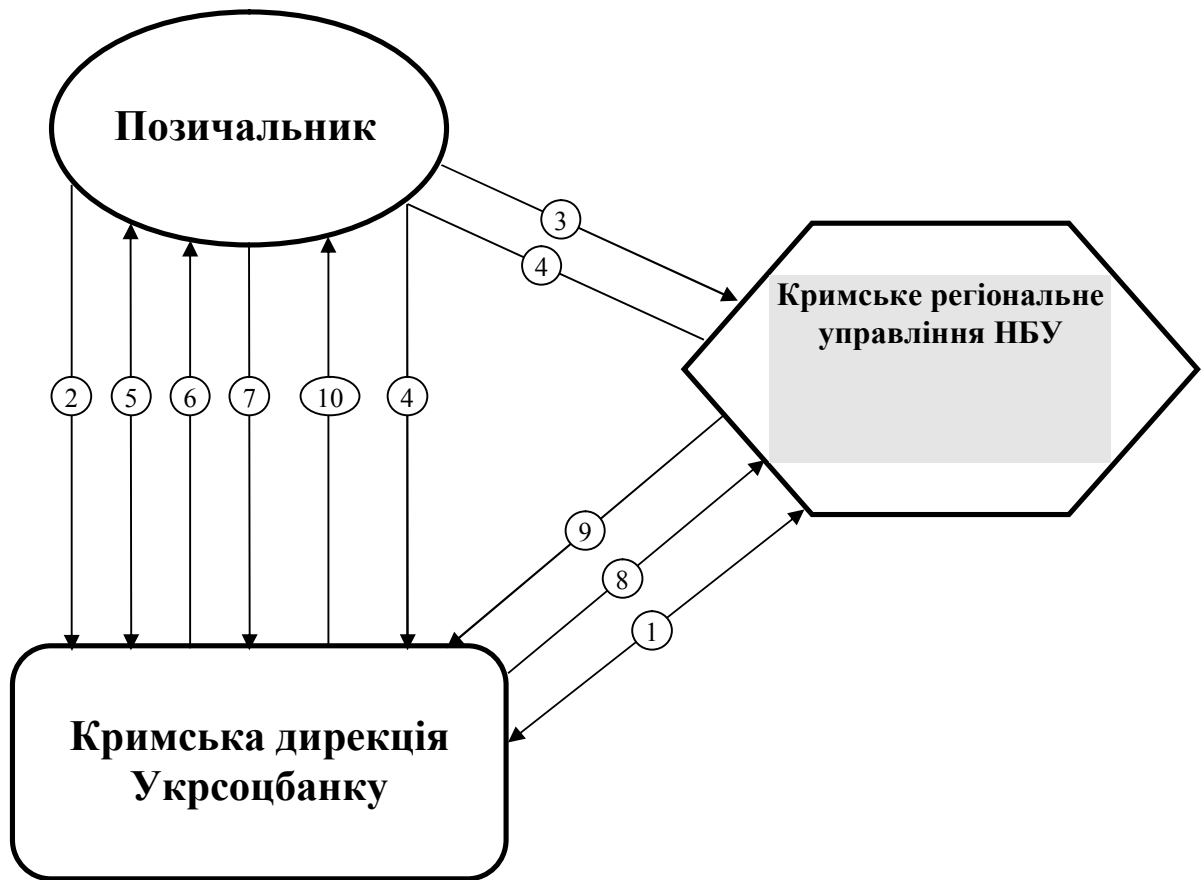


Рис. 2.2. Кредитування фізичних осіб під заставу майна у виді лому дорогоцінних металів:

- 1 – договір про співробітництво щодо оцінки та реалізації лому;
- 2 -- клопотання на видачу кредиту;
- 3 – передача на експертизу лому дорогоцінних металів;
- 4 – видача КРУ НБУ довідки про якість та вартість лому та передача її разом з ломом в КД Укрсоцбанку;
- 5 – підписання кредитного договору, договору застави та зобов'язання з погашення кредиту;
- 6 – видача кредиту;
- 7 – погашення кредиту;
- 8 – передача лому дорогоцінних металів КРУ НБУ на реалізацію, в разі не погашення кредиту;
- 9 – переказ коштів від реалізації лому;
- 10 – передача позичальнику залишків лому та грошових коштів після погашення заборгованості по позиці.

Ця заявка розглядається і візується начальником відділу по роботі з фізичними особами, юрисконсультом та керівником банку.

З метою максимального зниження ризику банк здійснює видачу кредиту позичальнику під реальну (відповідно до діючих тарифів, установлених Міністерством фінансів України) вартість застави у виді брухту дорогоцінних металів на су-

му, що не повинна бути меншою від суми кредиту, відсотків за користування ним і витрат, пов'язаних з реалізацією цього майна.

У випадку позитивного рішення про видачу кредиту позичальник, у супроводі працівника кредитного відділу, надає на експертизу брухт дорогоцінних металів у КРУ НБУ. Послуги з оцінки брухту оплачує позичальник.

Після видачі довідки КРУ НБУ про якість брухту, вагу і вартість, працівник КД Укрсоцбанку в присутності позичальника поміщає брухт і отриману довідку в банківський мішок, який прошивається і пломбується відповідальною особою. Після оцінки майна, запропонованого в забезпечення кредиту, позичальник підписує кредитний договір і договір застави, а також зобов'язання з установленим графіком погашення відсотків за користування кредитом. При цьому майно, передане у заставу, поміщається в грошове сховище банку.

Кредит за бажанням позичальника може бути виданий як готівкою з каси банку, так і безготівковим перерахуванням на поточний рахунок позичальника.

Нарахування відсотків провадиться щомісяця, починаючи з дня видачі кредиту з позичкового рахунку і по останній день місяця. Процентна ставка порівняно висока. Так, улітку 2011 року вона дорівнювала 26% річних, тоді як по інших видах споживчих кредитів вона коливалася в межах 20-24 %, що пояснюється, перш за все, мізерними розмірами кредитів.

Для вкладників і акціонерів банку при видачі кредитів під заставу брухту дорогоцінних металів установлюються пільги у вигляді зниження процентної ставки за користування кредитом, а саме:

- для акціонерів банку – на 2 процентних пункта;
- для вкладників – на 1 процентний пункт.

У випадку невиконання позичальником своїх зобов'язань за кредитом чи відсотками по закінченні терміну дії кредитного договору майно, передане у заставу, переходить у власність банку.

На наступний робочий день після закінчення терміну дії кредитного договору банк передає в необхідній кількості (на загальну суму заборгованості) майно НБУ, згідно з укладеним договором на реалізацію дорогоцінних металів у вигляді

брухту. Витрати на оцінку брухту при передачі НБУ несе банк і відшкодовує їх у подальшому за рахунок коштів від реалізації застави.

Коштами, отриманими від реалізації майна, банк здійснює погашення заборгованості за кредитом і відсотками. Брухт дорогоцінних металів, що залишився після повного погашення заборгованості за кредитом і відсотками, а також після відшкодування витрат з оцінки брухту, повертається позичальнику.

Максимальний термін кредитування складає до 6 місяців, зазвичай 2-3 місяці. За перші 3 місяці надання такої послуги АБ „Експрес-банк” видав: 14 кредитів (червень 2011 р. - 5, липень - 4, серпень - 5).

Даний кредит має наступні переваги для позичальника:

- можливість одержання дрібних позичок;
- швидкість отримання;
- не потрібно підтвердження платоспроможності.

Для банку можна виділити такі переваги:

- простота оформлення;
- досить висока процентна ставка;
- висока гарантія погашення кредиту;
- швидка реалізація застави (до 3 днів) у випадку несвоєчасного погашення кредиту позичальником;
- можливість крос-селенгу.

Правда, дана послуга має свої недоліки. Особливо чітко вони виявляються для позичальника. Це – висока вартість кредиту; вартість забезпечення, що обумовлена виходячи з ціни брухту виробів дорогоцінних металів, істотно нижча його ринкової вартості. Усунути другий недолік могло б співробітництво банку з яким-небудь ювелірним магазином, котрий зміг би спочатку оцінити майно за ринковою вартістю, а у випадку несвоєчасного погашення кредиту – реалізувати його. Але в цьому випадку, з одного боку, зростуть витрати позичальника на оцінку майна, а, з іншого – підвищується ризик банку-кредитора.

Необхідно відзначити, що банки, які надають подібні кредити, мають ряд переваг перед своїми основними конкурентами, на цьому сегменті ринку – ломбардами. Так, процентна ставка по банківських кредитах нижча, а гарантія збереження майна вища, сплата відсотків за кредит щомісячними платежами набагато привабливіша, ніж та, що практикується ломбардами – виплата відсотків у момент одержання позички. У свою чергу, ломбарди мають перевагу у швидкості оформлення і видачі позички.

Усе зазначене підтверджує необхідність більш широкого кредитування вітчизняними комерційними банками населення під заставу виробів із дорогоцінних металів.

Проведене дослідження показало необхідність подальшого удосконалення порядку кредитування населення на поточні потреби, розробки нових видів кредитів, широкого впровадження існуючих кредитних продуктів, запровадження більш різноманітних умов кредитування.

2.3. Кредитування населення небанківськими кредитними установами

У колишньому Радянському Союзі на кредитуванні населення спеціалізувалися такі небанківські кредитні установи, як ломбарди, каси взаємодопомоги і торговельні організації. Не значні кредити надавали своїм клієнтам органи Держстраху, а своїм працівникам – підприємства та господарські організації. З переходом України на ринкові методи господарювання ломбарди ще більш активізували свою діяльність, а до них додалися кредитні спілки і різного роду фінансові компанії, що займаються продажем товарів споживчого призначення в кредит.

Згідно до чинного законодавства ломбардною діяльністю мають право займатися державні підприємства й організації, а також повні товариства. На право здійснення даною діяльністю ломбард зобов'язаний одержати відповідну ліцензію Міністерства фінансів України, а для проведення операцій з прийому до застави, продажу дорогоцінних металів і дорогоцінних каменів, ювелірних, побу-

тових й інших виробів з них необхідно отримати свідоцтво про реєстрацію в інспекції пробірного нагляду Міністерства фінансів.

Ломбарди видають громадянам кредити, забезпечені заставою предметів домашнього споживання й особистого користування. Найчастіше забезпеченням виступають вироби з дорогоцінних металів і дорогоцінних каменів. Розмір позички зазвичай не перевищує 90% оцінної вартості застави, що разів в два нижче ринкової вартості. Це пояснюється тим, що вироби з дорогоцінних металів оцінюються за державними розцінками, затвердженими Міністерством фінансів України. Наприклад, ВО "Львівське об'єднання "Укрювелірторг" видає ломбардні позички на 1 місяць у розмірі 75% оцінної вартості застави.

Максимальний термін кредитування обмежується, як правило, 3 місяцями в державному ломбарді і 1-2 місяцями - у приватному. Від термінів користування кредитом залежать і відсотки, що сплачуються позичальником: чим більше термін – тим нижчі відсотки. Так, на одномісячні позички ВО "Львівське об'єднання "Укрювелірторг" у липні 2012 р. нараховувало 3% на місяць, що без урахування складних відсотків складає 36% річних.

Крім високих ставок відсотків за кредитами, ще одним недоліком для позичальників є сплата відсотків у момент одержання позички, що ще більш підвищує реальну вартість кредиту.

Згідно статті 10 Закону України "Про заставу", ломбард зобов'язаний страхувати прийняте в заставу майно за рахунок заставника за оцінкою, що за згодою сторін проводилася при прийнятті майна у заставу. Розмір страховки визначається у договорі застави. У середньому – це кілька відсотків від оціночної вартості застави.

У випадку неповернення позичальником позички у встановлений термін ломбард, як правило, надає для викупу застави так званий пільговий період (перезастава) від 1 місяця в державному ломбарді до 2 днів – у приватному.

Незважаючи на цілий ряд незручностей для позичальників, ломбарди зайняли свою нішу на ринку споживчого кредиту завдяки швидкості надання кредиту (протягом 10-15 хвилин), простоті оформлення кредитної угоди (кредитний

договір і договір застави), можливості одержання населенням позичок невеликого розміру і на короткий термін і т.д.

Початком відродження кредитного руху в Україні можна вважати приїзд у лютому 1992 р. делегації Всесвітньої Ради Кредитних Спілок і Української світової кооперативної ради. Піонерами цього руху виступили кредитні спілки "Самопоміч" (м. Кривої Ріг), "Вигода" (м. Стрий Львівської обл.).

Кредитна спілка – це громадська організація, головною метою якої є фінансовий і соціальний захист її членів шляхом залучення їхніх особистих заощаджень для взаємного кредитування. Отже, коло власників і клієнтів спілки обмежується членством.

Прийнятий Верховною Радою 20 грудня 2001 р. Закон України "Про кредитні спілки" закріпив кооперативну природу даних кредитних установ.

Станом на 30.09.12 р. до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 760 кредитних спілок (рис. 2.3).

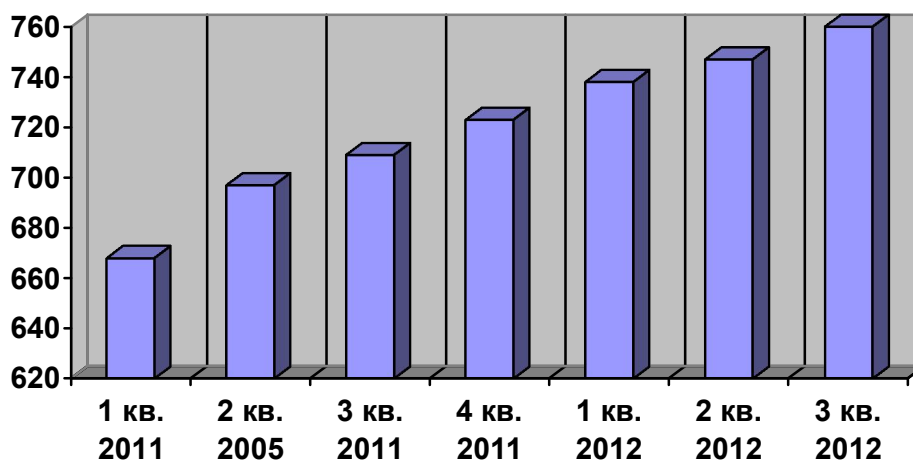


Рис. 2.3. Кількість кредитних спілок у Державному реєстрі фінансових установ (станом на кінець періоду)

З початку року кількість членів кредитних спілок збільшилася майже на 40% і на 30.09.12 становила 1 721 тис. осіб, з яких 563 тис. осіб (32,7%) – члени КС, які мають чинні кредитні договори та 120,0 тис. осіб (7%) – члени спілок, які мають внески на депозитних рахунках.

За результатами звітнього періоду, як і раніше більшість кредитних спілок об'єднує невелику кількість членів (до 500 осіб); третина спілок об'єднує від 500 до 3 тис. осіб, 74 кредитні спілки залучили від 3 тис. до 10 тис. членів і 26 кредитних спілок об'єднують понад 10 тис. членів (рис.2.4).

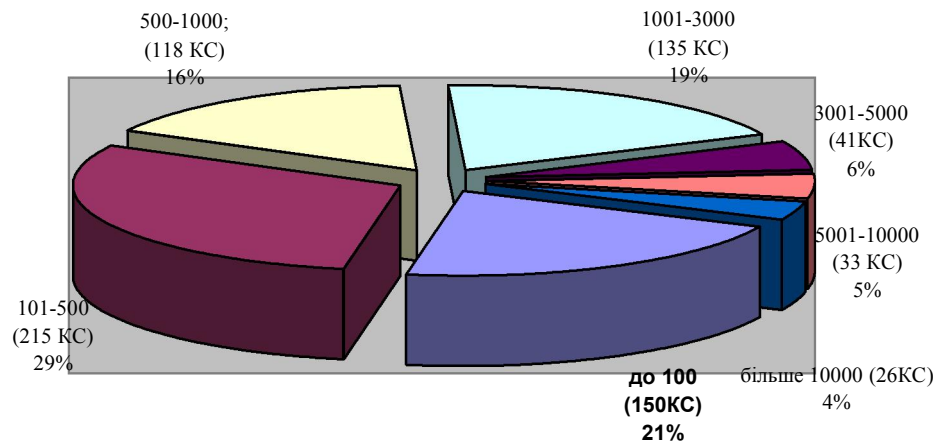


Рис. 2.4. Групування КС за кількістю членів станом на кінець III кв. 2012 року

Загальний обсяг активів кредитних спілок протягом 9 міс. 2012 року зріс майже на 50 % та становив на кінець звітнього кварталу 2 905,8 млн. грн., з яких 90% (2 621,7 млн. грн.) – це продуктивні (активи, використання яких дає кредитній спілці економічні вигоди у вигляді доходу) та решта 10% (284,0 млн. грн.) – непродуктивні активи (активи, які забезпечують діяльність кредитної спілки, але не дають доходу).

Майже 57% кредитних спілок мають обсяг активів до 1 млн. грн. і лише 53 спілки володіють активами, які перевищують 10 млн. грн. Загальний обсяг капіталу кредитних спілок зріс протягом звітнього кварталу на 55% і станом на 30 вересня 2012 року становив 1 038,8 млн. грн.

Найбільшу питому вагу в його складі становить пайовий капітал (821,1 млн. грн.). Сукупний балансовий нерозподілений дохід кредитних спілок становив 13,2 млн. грн., тоді як на кінець 2011 року кредитні спілки мали 7,6 млн. грн. непокритих збитків. Станом на 30.09.12 непокритий збиток мали 125 кредитних спілок (17% від загальної кількості КС, що подали звітність).

Загальна сума доходів, отримана кредитними спілками за 9 місяців 2012 року, становила 541,6 млн. грн., а загальна сума витрат – 419,4 млн. грн. Таким чином, фінансовий результат складає 122,2 млн. грн., з яких 35,4 млн. грн. було спрямовано на формування резервного капіталу, 56,8 млн. грн. – на нарахування процентів на додаткові пайові внески та 30,0 млн. грн. залишилось у вигляді нерозподіленого доходу.

Протягом 9 міс. 2012 року кредитними спілками своїм членам було надано кредитів на суму 2 211,9 млн. грн., тобто більше 90% обсягу кредитів усього 2005 року.

Станом на кінець III кв. залишок неповернених членами кредитів становить 2 212,5 млн. грн., тобто у середньому кожен член кредитної спілки, що має діючий кредитний договір має 3,9 тис. боргу за кредитом.

За строковістю повернення найбільша частка усіх кредитів (61%) отримана на строк від 3 до 12 місяців, найменшим попитом користуються короткострокові кредити зі строком повернення до 3 місяців (1,8% від загального обсягу виданих станом на 30.09.12 кредитів).

З початку року заборгованість за безнадійними кредитами знизилась на 8,4 тис. грн. і на кінець III кв. становила близько 823,2 тис. грн.

Разом зі стрімким розвитком кредитування своїх членів кредитні спілки активно залучають їх внески на депозитні рахунки. На кінець III кв. 2012 року на депозитних рахунках членів кредитних спілок було вкладів на загальну суму 1 644,2 млн. грн., що перевищує показник початку року на 43%. Найбільше внесків (близько 64%) було залучено на період від 3 до 12 місяців, найменше (2,5%) становлять внески до запитання.

У звітному періоді, порівняно з 2011 роком кредитні спілки дещо знизили річні відсоткові ставки як за кредитами, так і за депозитами. Середньозважена річна відсоткова ставка за якою кредитні спілки кредитували своїх членів протягом звітного періоду 2012 року становила 34,1%, в той же час середньозважена річна відсоткова ставка за депозитами членів кредитних спілок становила 22,3% (рис.2.5).

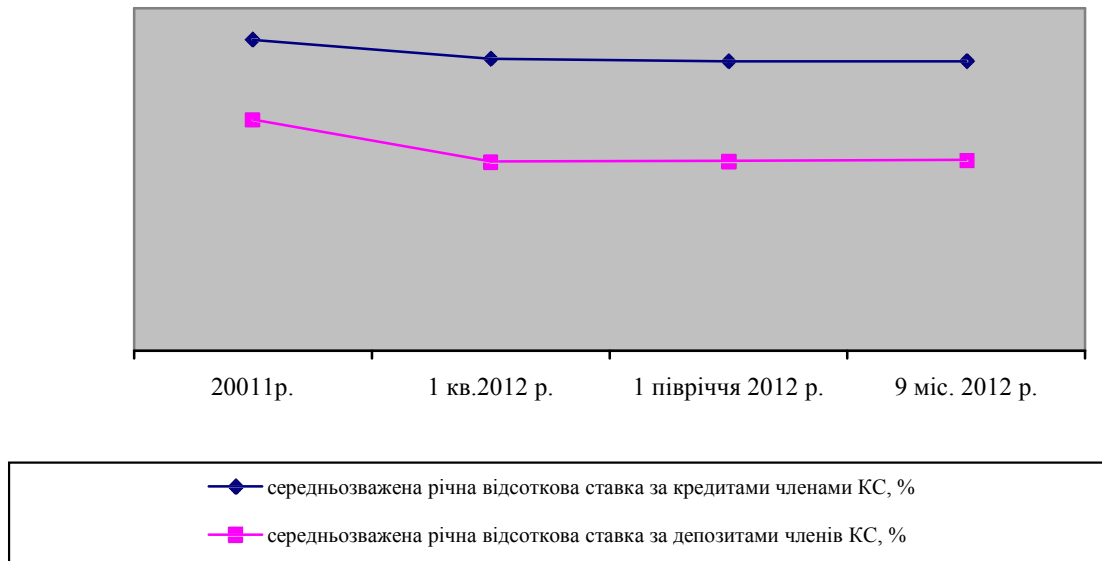


Рис.2.5.Динаміка середньозважених відсоткових ставок за кредитами та депозитами кредитних спілок їх членам

Підводячи підсумок усьому розглянутому вище, слід відзначити, що рух кредитних спілок в Україні продовжує набирати оберти. І деякі з них власними силами, деякі за допомогою міжнародних організацій, НАКСУ поступово наближаються до оцінки, коли таку організацію можна з упевненістю назвати цілком відповідній ідеї кредитної кооперації.

Висновки до розділу 2.

У цілому, аналіз практики кредитування комерційними банками та небанківськими кредитними інститутами населення на споживчі потреби в Україні дозволив зробити ряд висновків.

По-перше, сучасна практика кредитування приватних осіб на споживчі потреби різними комерційними банками має ряд загальних особливостей проблемного характеру. Це:

- недостатнє методичне забезпечення організації кредитування (як правило, відсутні загальнодержавні та внутрішньобанківські положення про кредитування населення на споживчі потреби, а тому більшість банків керується загальними положеннями про кредитування);

- недоліки процесу кредитування (труднощі з забезпеченням повернення кредиту; проблеми з нецільовим використанням позичок і т.д.);
- використання готівкових коштів при видачі і погашенні позички, що веде до росту витрат обігу і ускладнення контролю за цільовим використанням кредиту;
- ріст рівня конкуренції у банківській сфері змушує українські банки надавати нетрадиційні види кредитів на поточні потреби, якими є, наприклад, кредити під заставу брухту із дорогоцінних металів.

По-друге, у кредитуванні населення на споживчі потреби в Україні зростаючу роль займають такі небанківські кредитні установи, як ломбарди і, особливо, кредитні спілки. Аналіз діяльності дозволяє нам відмітити наступне:

- дуже високі темпи росту кредитів, що надаються населенню (близько 2,5 тис. разів за останні 5 років), що обумовлюється зростаючою довірою населення до кредитних спілок та широкою підтримкою їх діяльності міжнародними організаціями;
- кредити переважно носять короткостроковий характер і спрямовані в основному на задоволення поточних потреб позичальників;

По-третє, нестабільна ситуація в країні (незрозуміла економічна політика, інфляція, політична і соціальна нестабільність) накладає свій негативний відбиток на розвиток кредитування населення на споживчі потреби.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУ В УКРАЇНІ

3.1. Основні напрями розвитку банківського кредиту на споживчі потреби

Значну роль в одержанні прибутку банків має кредитування фізичних осіб, тому що стабільність кредитних відносин з індивідуальним клієнтом, розмаїтість форм кредитування багато в чому визначають ефективність функціонування банку. Одним із засобів розширення обсягів операцій з надання кредитів населенню при одночасному зниженні кредитного ризику є розробка та впровадження кредитних продуктів. Це може бути досягнуто шляхом ревізії і доопрацювання діючих схем кредитування вітчизняних банків з урахуванням значного практичного досвіду з надання кредитів індивідуальним позичальникам банками країн з ринковою економікою.

У цьому напрямі доцільно розширити перелік видів кредитів, які надаються за пластиковими картками, на одержання освіти, на придбання товарів широкого і тривалого користування і т.ін.

Як зазначалося в п. 2.3 однією із перешкод розвитку кредитування за допомогою кредитних карток є доволі жорсткі вимоги банків до забезпечення за цими кредитами. Конкуренція на ринку пластикових карток, на наш погляд, поступово призведе до відмови від страхових депозитів і переведення акценту на удосконалення інших засобів мінімізації кредитного ризику. У цьому напрямі буде корисним, ґрунтуючись на практичному досвіді АБ „Експрес-банк”, розгляд методичних аспектів розрахунку кредитного ліміту за пластиковими картками.

Дана методика дозволяє прийняти об’єктивне рішення про надання на особисту пластикову картку кредиту з встановленням ліміту кредитування (LIMIT), який залежить від величини кредитного ризику та середнього кредитового обороту за картковим рахунком:

$$\text{LIMIT} = 0,5 * \text{CR} * k, \quad (3.1)$$

де CR – сума середнього на місяць обороту за кредитом карткового рахунку;

k – поправочний коефіцієнт, що враховує кредитний ризик і клієнтську історію власника карти.

Коефіцієнт k визначається за наступною формулою:

$$k = 1 + \frac{S - S_{\min}}{S_{\max} - S_{\min}}, \quad (3.2)$$

де S – сума балів, отримана за методом скорингу;

S_{\min} – мінімальна сума балів, за якої припустиме встановлення ліміту;

S_{\max} – максимально можливе число балів.

Використання методу скорингу дозволяє швидко та формалізовано прийняти рішення з оцінки кредитного ризику за кредитами індивідуальним позичальникам, що широко обґрунтовується і в зарубіжній економічній літературі, наприклад, німецькими економістами К. Хойц та М. Шульте.

Так можна виділити наступні переваги методу скорингу:

- об'єктивність прийнятого рішення;
- чітка структуризація та систематизація;
- зрозумілість;
- доведеність правильності прийнятого рішення;
- швидкість обробки;
- можливість надати ризику кількісний вираз.

Розглянемо детальніше методику скорингу оцінки кредитного ризику за пластиковими картками, що використовується АБ „Експрес-банк”. Цільовою групою клієнтів для надання кредитних продуктів на основі пластикових карт виступають фізичні особи, котрі роблять часті поїздки за кордон (як правило, з діловою метою) і активно користуються картою для розрахунків у торговій і сервісній мережі. Виходячи з цієї цільової групи, обрані 10 параметрів, що характеризують історію карткового рахунку клієнта. Кожному параметру привласнена вага. У

залежності від значення, що приймає параметр для даного карткового рахунку, формується бальна оцінка параметра. Сума добутків бала на вагу за кожним параметром дає кінцевий результат у виді суми балів.

Рішення про можливість надання ліміту кредитування приймається в залежності від підсумкової суми балів. Максимально можливе число балів – 16 ($S_{\max} = 16$). Граничний бал прийнятий у розмірі 10 балів ($S_{\min} = 10$). При розрахунку використовуються наступні параметри:

1. Число додаткових карток.
2. Термін клієнтської історії (дата випуску першої картки клієнта).
3. Кількість VIP-транзакцій. Причому під VIP-транзакцією розуміють витрати клієнта з оплати послуг авіакомпаній і готелів (у торговельних точках, що мають код MCC в інтервалі 3501-3760).
4. Сума VIP-транзакцій.
5. Середня за місяць кількість транзакцій за картковим рахунком. Під транзакціями розуміється дебетовий оборот по картковому рахунку клієнта, за винятком обороту з списання будь-яких комісій, відсотків, трансфертів між прив'язаними картами, тобто враховуються тільки "чисті" витрати клієнта.
6. Середня на місяць сума транзакцій за картковим рахунком.
7. Кількість допущених несанкціонованих овердрафтів.
8. Сума нарахованих банком штрафних санкцій за овердрафт.
9. Частка транзакцій зі зняття готівки у загальній сумі транзакцій.
10. "Активність картки" – відношення числа місяців, у яких за картою була, принаймні, хоча б одна транзакція, до загального числа місяців за розглянутий період.

В табл. 3.1 наведена приблизна методика оцінки кредитного ризику на основі методу скорингу.

Спираючись на цю методику і використовуючи накопичений досвід в області підготовки та реалізації кредитування індивідуальних позичальників, кожний комерційний банк буде спроможний самостійно розробити власну методику скорингу з оцінки кредитного ризику за пластиковими картками.

Таблиця 3.1

Методика скорингу з оцінки кредитного ризику за особовими пластиковими картками

№	Параметр	Вага	Інтервал	Бали	Результуючий бал (бал*вага)
1	Число додаткових карток	10%	1-3	0	0
			понад 3	5	0,5
2	Термін клієнтської історії	10%	1-180 днів	-20	-2
			понад 180 днів	20	2
3	Кількість VIP-транзакцій	10%	1-3	0	0
			понад 3	5	0,5
4	Сума VIP-транзакцій	10%	0-1000	-20	-2
			понад 1000	20	2
5	Середня за місяць кількість транзакцій	10%	1-4	-40	-4
			понад 4	20	2
6	Середня на місяць сума транзакцій	10%	0-500	-40	-4
			понад 500	20	2
7	Кількість допущених овердрафтів	10%	1	5	0,5
			понад 1	-10	-1
8	Сума штрафних санкцій за овердрафт	10%	0-3	20	2
			понад 3	-20	-2
9	Частка зняття готівки у загальній сумі транзакцій	10%	0-50%	-20	-2
			понад 50%	20	2
10	"Активність картки"	10%	0-37%	20	2
			понад 37%	-40	-4

Одним з видів банківських кредитів населенню на придбання житла є бриджинг-позички, які є кредитами на купівлю нового житла замість старого [17, с. 284]. Дані позички одержали широке поширення в країнах Заходу, особливо в США.

На наш погляд, в Україні також існує потреба у впровадженні вітчизняними банками кредитування населення на умовах бріджинг-позичок, що уможливлується наступним:

- фінансування купівлі нового житла здійснюється за рахунок трьох джерел: власних грошових коштів позичальника, виручки від продажу старого житла і кредиту банку. Тому розмір кредиту відносно невеликий, а це, у свою чергу, зменшує ризик неповернення кредиту;

- термін бріджинг-позичок менший від звичайних іпотечних кредитів, що в умовах гострого дефіциту довгих пасивів в українських банках має немаловажне значення;

- висока забезпеченість кредиту, що може бути, крім застави нерухомості, яка купується, доповнена гарантією агентства нерухомості, котре здійснює за дорученням клієнта угоди з купівлі-продажу нерухомості;

- бріджинг-позички дозволяють позичальникам переїхати в нове житло до продажу старого, що зводить до мінімуму можливі незручності і переживання.

Пристаювавши процес видачі і погашення бріджинг-позичок до умов України, ми одержали технологічну процедуру кредитування, що може бути представлена як типова форма (табл. 3.2). Як видно із табл. 3.2, у процесі оформлення бріджинг-позички і її обслуговування виконуються наступні дії:

1. Банк розробляє умови кредитування та необхідну документацію і підшуковує агентства нерухомості для подальшого співробітництва з видачі бріджинг-позичок. У договорі про спільне обслуговування клієнтів обумовлюється порядок взаємодії, права й обов'язки банку та агентства нерухомості.

2. Потенційний позичальник звертається до банку-кредитора або агентства нерухомості, де визнає основні вимоги щодо отримання бріджинг-позички. У ході бесіди з позичальником приймається попереднє рішення про можливість кредитування купівлі житла.

Таблиця 3.2

Схема видачі та погашення бриджинг-позички

Вид операції	Позичальник-покупець житла	Банк-кредитор	Агентство нерухомості	Продавець
Укладання договору про спільне обслуговування клієнтів				
Прийняття попереднього рішення про можливість кредитування на умовах бриджинг-позички				
Перевірка документів і оцінка вартості старого житла				
Підбір нового житла та оцінка його вартості				
Оцінка кредитоспроможності позичальника та прийняття рішення про кредитування				
Внесення авансового платежу та укладення договору купівлі-продажу нового житла				
Доручення на продаж старого житла				
Укладення кредитного договору				
Укладення договору поруки				
Відкриття банком позичкового рахунку та доручення позичальника на перерахування суми кредиту на рахунок продавця житла				
Реєстрація договору купівлі-продажу та оформлення справки-характеристики в МБТІ			(11)	
Укладення договору застави житла				
Страховання нерухомості на користь банку	(13)			
Перерахування суми кредиту на рахунок продавця				
Погашення частини кредиту за рахунок продажу старого житла				
Погашення кредиту: А) позичальником				
Б) за рахунок реалізації застави: - оформлення у нотаріуса виконавчого надпису та вимога банку погасити заборгованість з кредиту				
- внесення страхового депозиту на суму заборгованості за кредитом та передача банком документів на заставу				
- реалізація застави Агентством нерухомості та погашення кредиту				
- повернення банком страхового депозиту				

3. Позичальник надає агентству нерухомості необхідні документи на наявну нерухомість, що підлягає наступному продажу. На основі наданих документів агентство нерухомості здійснює оцінку об'єкта нерухомості.

4. Підбір нерухомості, яка буде придбана в кредит, здійснюється або самим позичальником на первинному чи вторинному ринку житла, або з допомогою агентства нерухомості, яке в подальшому провадить експертизу наданих продавцем документів та оцінку нерухомості. Експертні оцінки обох об'єктів нерухомості передаються кредитному підрозділу банку.

5. На цьому етапі в активну роботу вступає і банк-кредитор, який на основі представлених позичальником документів та заповненої заявки на одержання кредиту здійснює оцінку його кредитоспроможності. Бажано, щоб кредитний підрозділ провів незалежну експертну оцінку нерухомості, що купується, на умовах бриджинг-позички. Вартість цієї нерухомості та платоспроможність позичальника будуть лежати в основі визначення розміру та строку кредиту.

Беручи до уваги, що вітчизняні комерційні банки видають кредити під заставу нерухомості, як правило, в розмірі 50% її ринкової вартості, ми також пропонуємо зберегти дане співвідношення, але після внесення платежу в погашення кредиту за рахунок продажу старого житла.

У підтвердження своїх серйозних намірів, а також в додаткове підтвердження своєї платоспроможності позичальник повинен прийняти грошову участь в фінансуванні купівлі нового житла шляхом внесення авансу продавцю в розмірі не менш ніж 20% вартості нерухомості за умови, що вартість старої нерухомості не менша 30%.

Таким чином, первісний максимальний розмір кредиту може сягати 80% вартості нерухомості, що купується позичальником. Але вже через декілька місяців, за які агентство нерухомості здійснює продаж старого житла, розмір кредиту зменшиться до 50% вартості нової нерухомості.

В узгодженні умов видачі кредиту, крім кредитного підрозділу, приймає участь служба безпеки, яка розглядає особистість позичальника та перевіряє документи на нерухомість.

Якщо позичальник платоспроможний і відповідає стандартам та критеріям, які пред'являються умовами кредитування, банк приймає позитивне рішення про видачу бриджинг-позички, про що інформуються позичальник і агентство нерухомості.

6. При посередництві агентства нерухомості позичальник і продавець оформляють у нотаріуса договір купівлі-продажу нерухомості. При цьому позичальник передає продавцю аванс у встановленому розмірі.

Для того, щоб банк із позичальником могли швидко оформити договір застави нерухомості, потрібно в договорі купівлі-продажу передбачити пункт, за яким право власності на квартиру переходить покупцю з моменту підписання договору обома сторонами.

7. Одночасно агентство нерухомості і позичальник підписують договір доручення про продаж агентством нерухомості старої нерухомості. У договорі обов'язково робиться розпорядження позичальника агентству нерухомості про перерахування банку-кредитору вирученої суми, за винятком комісійних, у погашення кредиту. Потрібно передбачити, що термін надходження суми від реалізації нерухомості не повинен перевищувати 2 місяців з дня видачі кредиту.

8. Тепер настає черга підписання кредитного договору між банком та позичальником.

9. Для більш повного забезпечення кредиту та підвищення відповідальності агентства нерухомості щодо виконання операцій технології бриджинг-позички, доцільно укласти договір поручительства, згідно якого агентство нерухомості виступає поручителем за фінансовими зобов'язаннями позичальника перед банком-кредитором.

10. На виконання кредитного договору працівник кредитного відділу дає розпорядження бухгалтерії на відкриття позичкового рахунку для позичальника. Найбільш вдало кредитор може прослідкувати цільове використання кредиту, якщо його видача буде відбуватись шляхом оплати банком розрахункових документів позичальника з позичкового рахунку. Тому, якщо продавець не має поточного рахунку, то банк повинен його відкрити.

Одночасно позичальник дає письмове розпорядження банку на перерахування коштів з його позичкового рахунку на поточний рахунок продавця нерухомості.

11. Для подальшого укладання договору застави оформлений договір купівлі-продажу реєструється агентством нерухомості в МБТІ, а також оформляється довідка-характеристика на продану нерухомість.

12. Згідно Закону України "Про заставу" договір застави між банком і позичальником на придбану нерухомість потрібно оформити у нотаріуса. У договорі застави повинен бути присутнім пункт про передачу оригіналів договорів купівлі-продажу і технічного паспорта майна, переданого у заставу, на відповідальне збереження в банк до виконання позичальником фінансових зобов'язань за кредитним договором. До укладання договору застави позичальник зобов'язаний надати банку довідку про свою прописку і прописку членів його сім'ї.

13. Після укладання договору застави позичальник повинен застрахувати придбану нерухомість не менш, ніж на суму кредитного договору за мінусом вартості старого житла, включаючи відсотки за весь термін користування кредитом, на користь банку. Такий розмір страхової суми зумовлений тим, що протягом майже всього терміну, на який виданий кредит, позичальник користуватиметься сумою, зменшеною на вартість старої нерухомості.

14. Кошти з позичкового рахунку позичальника на підставі його доручення перераховуються на поточний рахунок продавця.

15. Після реалізації старої нерухомості агентство нерухомості спрямовує виручену суму на погашення частини заборгованості позичальника за кредитом.

16. В цілях зведення до мінімуму кредитного ризику, погашення позичальником заборгованості за кредитом провадиться шляхом щомісячної сплати відсотків, а починаючи з 3-го місяця користування кредитом – щомісячного погашення основного боргу.

У додатку А на умовному прикладі наведений розрахунок сум в погашення кредиту за технологією бриджинг-позички.

17. Важливе значення у випадку несвоєчасного виконання позичальником взятих на себе зобов'язань має проведення кредитором чітких та ефективних дій з відшкодування заборгованості за кредитом. При настанні такої ситуації банк оформляє в нотаріуса виконавчий надпис на договорі застави і письмово повідомляє поручителя (агентство нерухомості) про невиконання фінансових зобов'язань позичальником з вимогою погасити заборгованість.

18. Як компенсацію банку вкладених ресурсів до повного погашення заборгованості за кредитом агентство нерухомості відкриває в банку депозитний рахунок на своє ім'я на суму цієї заборгованості. Для реалізації майна, переданого у заставу, кредитор надає агентству нерухомості всі необхідні документи і вони разом здійснюють всі належні юридичні процедури:

- звертаються до районного державного виконавця для прийняття відповідного рішення згідно зі ст. 24 Закону України "Про виконавче провадження" [3];
- агентство нерухомості організовує та проводить торги з реалізації нерухомості, що перебуває під заставою, у відповідності зі ст. 61 і ст. 62 цього ж Закону.

19. За рахунок суми, одержаної від реалізації майна, яке передане у заставу, погашається заборгованість позичальника перед банком, а також компенсуються агентству нерухомості витрати, пов'язані з реалізацією об'єкта нерухомості.

20. При повному погашенні заборгованості за кредитом до закінчення терміну дії строкового ощадного вкладу банк повертає агентству нерухомості кошти, які знаходяться на депозитному рахунку.

Таким чином, запропонована технологічна схема з видачі та обслуговування бриджинг-позичок ґрунтується на чинному законодавстві, у достатній мірі відповідає потребам та захищає інтереси учасників і цілком може бути використана у практичній діяльності вітчизняних комерційних банків.

Аналіз зарубіжної практики банківського кредитування під заставу нерухомості дозволив виявити ще один вид кредиту, який має суттєві потенційні можливості для широкого впровадження в умовах сучасної української дійсності – кредит із зворотнім ануїтетом [55, с. 354].

Даний кредит надається літнім домовласникам у виді щомісячних постійних платежів протягом усього терміну дії кредитного договору під заставу нерухомості. Після закінчення цього терміну здійснюється або повне погашення позички, або додаткове фінансування. У випадку смерті домовласника позичка погашається за рахунок реалізації нерухомості.

Потреба у банківських кредитах із зворотнім ануїтетом в нашій країні зумовлюється наступними міркуваннями:

1. Як правило, літні домовласники живуть за рахунок мізерних доходів, яких недостатньо для фінансування їх насущних потреб.

2. В свою чергу, ця група населення за своє життя накопичує достатньо майна, яке їм не буде потрібне після смерті.

3. Видача кредиту невеликими рівномірними платежами дуже зручна для такої категорії позичальників.

4. Для банківських установ цей кредит відрізняється достатньою забезпеченістю.

5. Дуже часто нужденність літніх людей штовхає їх брати позички в лихварів під заставу своєї нерухомості, сплачуючи дуже високі проценти. При цьому, в результаті шахрайства, зазвичай, вони втрачають своє житло та інше майно. Ще трагічніші випадки трапляються, коли літні люди заповідають житло особам, які взяли їх доглядати до смерті. Тому потрібно створити умови для цивілізованого доступу до такого виду кредиту літнім особам.

Важливим питанням, яке виникає при видачі кредитів із зворотнім ануїтетом, є визначення загального розміру кредиту та постійних платежів, з допомогою яких він надходить до позичальника.

Виходячи з того, що у більшості випадків погашення даного виду кредиту відбувається за рахунок продажу нерухомості, яка виступає заставою, то буде доцільно обмежувати максимальний розмір кредиту, включаючи нараховані відсотки, визначеним відсотком ринкової вартості житла позичальника. При цьому, потрібно враховувати вік позичальника, стан здоров'я, можливе забезпечення житлом після реалізації заставленої нерухомості та т.ін.

На наш погляд, розмір кредиту із зворотнім ануїтетом разом із нарахованими процентами не повинен перевищувати 30% чистої вартості нерухомості, яка виступає заставою за кредитом. Чиста вартість нерухомості визначається як ринкова, зменшена на величину витрат банку на її реалізацію. У випадку непогашення кредиту у встановлений строк перед кредитором виникає два основні варіанти вирішення цієї проблеми:

1. Продаж нерухомості, переданої у заставу. У випадку смерті позичальника банк не має проблем із погашенням кредиту за рахунок продажу нерухомості. В іншому разі можлива реалізація заставленої нерухомості, причому необхідна частина іде на погашення кредиту, а все інше, за мінусом відшкодування витрат, використовується на купівлю чи оренду більш дешевого житла. Для забезпечення виконання цієї операції умовами кредитування потрібно встановити мінімальну вартість нерухомості, яка приймається у заставу, виходячи з того, що 70% чистої її вартості буде достатньо для купівлі нового житла. Якщо ж позичальник не потребує нового житла, то реалізація застави не зустрине ніяких перепон. Так як банк самостійно не має права реалізовувати нерухомість, то буде доцільно залучити до цієї операції ріелторську компанію.

2. Укладання нового кредитного договору на загальну суму заборгованості за попереднім кредитом, включаючи нараховані проценти. Цей варіант більш ризикований, адже постійно буде зростати частка заборгованості за кредитом в чистій вартості наданої у заставу нерухомості. Тому в цьому випадку бажано вимагати від позичальника надання додаткових гарантій повернення кредиту.

Для розрахунку сум постійних платежів з видачі кредиту ми пропонуємо скористатися формулами з визначення нарощених сум постійних фінансових рент, наведених у довідковому посібнику "Финансово-экономические расчеты" [96, с. 48-49].

Нарощена сума (р-термінова рента, $p=m$) рівняється:

$$S = R * \frac{S_{mn; j/m}}{m}; \quad (3.3)$$

$$\frac{S_{mn;j/m}}{m} = \frac{(1+j/m)^{mn} - 1}{j}, \quad (3.4)$$

де S – нарощена сума;

R – член постійної ренти (розмір річного платежу);

$S_{mn;j/m}$ – коефіцієнт нарощення, значення якого визначається за спеціальними таблицями;

m – число разів нарахувань процентів за рік;

j – річна номінальна ставка складних процентів;

n – термін ренти в роках;

p – число платежів за рік.

Із формул (3.1) і (3.2) випливає, що розмір річного платежу (p -термінова рента, $p=m$) дорівнює:

$$R = S / \frac{S_{mn;j/m}}{m}, \quad (3.5)$$

$$R = S / \frac{(1+j/m)^{mn} - 1}{j}, \quad (3.6)$$

Таким чином, у практичній діяльності при визначенні розміру річного платежу за кредитом із зворотнім ануїтетом доцільно користуватися або формулою (3.3), застосовуючи при цьому спеціальні таблиці для визначення коефіцієнтів нарощення річної ренти ($S_{mn;j/m}$), які можна взяти із довідника [94, с. 228-242], або формулою (3.4). При цьому загальна сума виданого кредиту, включаючи нараховані відсотки, є нарощеною сумою ренти (S). Основна сума заборгованості за кредитом (S_{ocz}) складає величину:

$$S_{\text{ocz}} = R * n \quad (3.7)$$

Розмір нарахованих відсотків (S_B) розраховується як різниця між нарощеною сумою та основною заборгованістю:

$$S_B = S - S_{\text{ocz}} \quad (3.8)$$

Для визначення щомісячних платежів з видачі кредиту (R_m) розмір річного платежу (R) розділимо на 12 місяців:

$$R_M = R/12 \quad (3.9)$$

Беручи розглянуті вище умовні позначення, можна відобразити ріст основної заборгованості за кредитом із зворотнім ануїтетом та нарахованих відсотків схематично, як це показано на рис. 3.1.

Розмір платежів за кредитом прямо залежить від вартості наданої у заставу нерухомості, яка в умовах значних темпів інфляції, котрі властиві Україні, буде постійно зростати в номінальній сумі, вираженій у національній грошовій одиниці. Зважаючи на це, а також на довгостроковий характер кредитування, буде більш розсудливо кредити із зворотнім ануїтетом видавати у стійкій іноземній валюті.

У зв'язку з тим, що в Україні існує заборона на видачу кредитів фізичним особам в іноземній валюті, це можна зробити через пластикові кредитні картки,

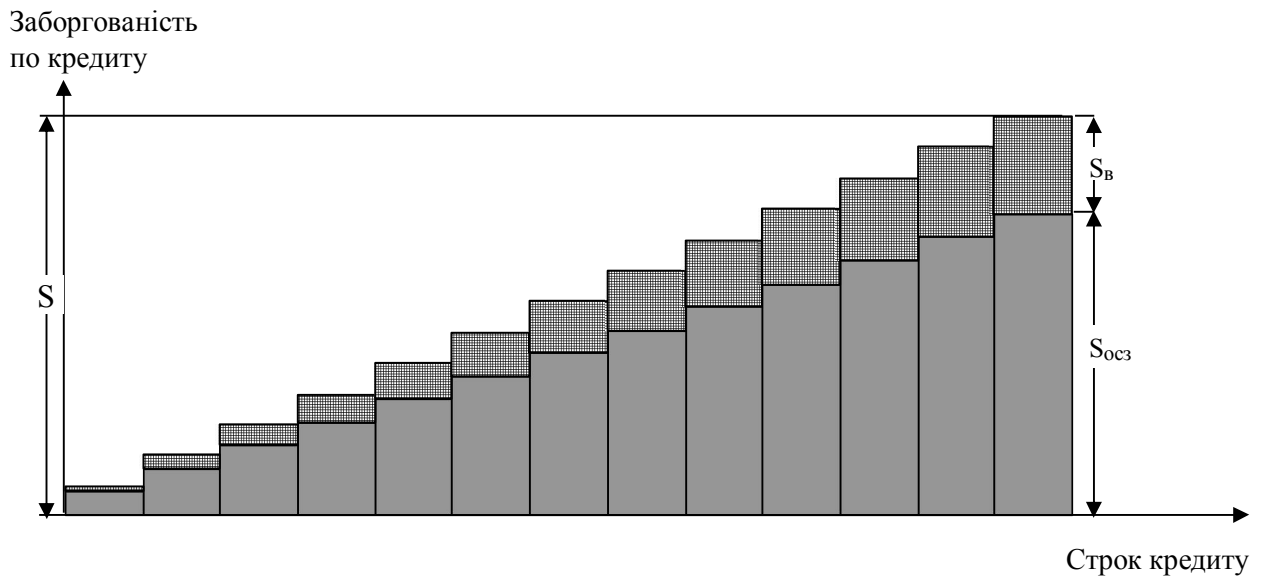


Рис. 3.1. Схема зростання заборгованості за кредитами із зворотнім ануїтетом

дебетуючи картковий рахунок позичальника на визначену величину у кожному періоді, зазначеному у кредитному договорі.

Потрібно відмітити, що це буде суперечити, як правило, короткостроковому характеру кредитування за кредитними картками. Проте, якщо існує заборона на виконання деяких операцій, то виникає бажання її обійти. Наприклад, „Експрес-банк”, згідно своєї програми "Житло в кредит", видавав довгострокові кредити в

іноземній валюті з допомогою пластикових кредитних карток VISA Electron Service.

Розглянемо на умовному прикладі порядок розрахунку платежів з кредиту із зворотнім ануїтетом. Нехай чиста вартість нерухомості, що пропонується позичальником до застави, складає суму, еквівалентну 6 тис. дол. США. Максимальна заборгованість за кредитом може сягати $S=6000*0,3=1800$ дол. США. Строк кредиту $n=5$ років. Пропонується щомісячна виплата платежів за кредитом, та щомісячне нарахування складних відсотків у розмірі $j=15\%$ річних, при $p=m=12$.

Згідно формули (3.6) річна сума платежів за кредитом дорівнює: $R=1800/(((1+0,15/12)^{12*5}-1)/0,15)\approx 243,86$ дол. США. Відповідно розмір щомісячного платежу за формулою (3.9) може сягати $R_m=243,86/12\approx 20,32$ дол. США.

Якщо значення R_m ми округлимо до 20 дол. США., то річна сума платежів за кредитом буде дорівнювати $R=20*12=240$ дол. США. За формулами (3.3) і (3.4) визначимо розмір загальної заборгованості за кредитом, включаючи нараховані відсотки: $S=240*((1+0,15/12)^{12*5}-1)/0,15\approx 1771,49$ дол. США, де за формулою (3.7), на основну суму заборгованості за кредитом припадає $S_{\text{осз}}=240*5=1200$ дол. США, а на нараховані відсотки $S_v=1771,49-1200=571,49$ дол. США.

Таким чином, за даним кредитом із зворотнім ануїтетом позичальник протягом 5 років буде одержувати кожного місяця суму, еквівалентну 20 дол. США, за що в кінці строку кредиту повинен буде сплатити 1771,49 дол. США.

Проведене нами дослідження виявило можливі шляхи подальшого розвитку та удосконалення взаємовідносин вітчизняних комерційних банків і населення на основі впровадження нових кредитних продуктів, серед яких мають бути і бриджинг-позички та кредити із зворотнім ануїтетом, а також модернізації форм і методів кредитування, доопрацювання умов надання і погашення кредитів, використання зарубіжного досвіду.

3.2. Підвищення ролі небанківських кредитних установ в кредитуванні населення на споживчі потреби

Основне місце в організації небанківського споживчого кредитування населення займають торговельні підприємства, що здійснюють продаж товарів споживчого призначення в кредит, і спеціалізовані фінансово-кредитні інститути.

На нашу думку, значні потенційні можливості практичного застосування в сучасних умовах України має такий альтернативний вид продажу дорогих товарів народного споживання в кредит, як консорціумна система взаємного кредитування.

Ця система понад 30 років функціонує в Бразилії й Аргентині, швидко поширюючись в інших країнах Латинської Америки. Вона добре прищепилася й у колишніх постсоціалістичних країнах Європи: Угорщині, Чехії і Польщі. Наприклад, в Аргентині оборот консорціумної системи складає 2% ВВП країни, 50% автомобілів, що виробляються в країні, продаються через консорціуми.

В Україні на принципах консорціумної системи кредитування побудована діяльність Автоклубу АвтоЗАЗ-DAEWOO компанії "АІСЕ Україна".

Під консорціумною системою розуміється система економічних відносин із приводу перерозподілу частини тимчасово вільних коштів фізичних і юридичних осіб між собою в часі і просторі на основі взаємокредитування. Таким чином, кожен учасник консорціумної системи одночасно виступає як кредитором, так і позичальником.

На рис. 3.2 представлена схема функціонування консорціумної системи кредитування. Її учасники шляхом відповідних грошових внесків формують фонд системи, що використовується для придбання товарів, заздалегідь обумовлених умовами системи. Загальна сума коштів фонду в кожний конкретний проміжок часу (F_j), визначається як сума внесків усіх його учасників:

$$F_j = \sum_{i=1}^k S_{ji}, \quad j = \{1, \dots, t\}, \quad (3.10)$$

де k - кількість учасників,

i – змінна, що змінюється від 1 до k ,

t - загальна кількість внесків, яку повинен внести кожен учасник,

S_{ji} - сума внеску i -го учасника в j -й проміжок часу.

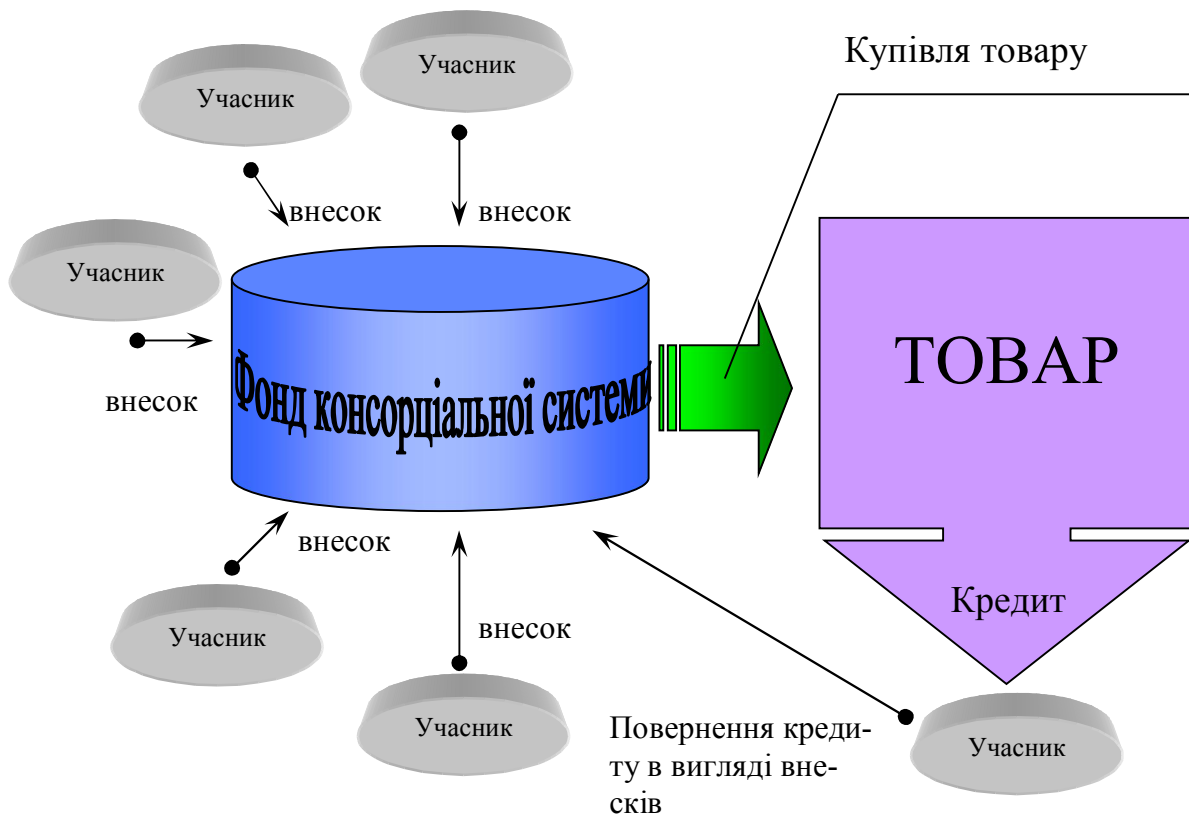


Рис. 3.2. Схема функціонування консорціумної системи.

Розмір загального внеску кожного учасника обумовлюється при створенні фонду і вноситься рівномірними платежами. Але кожен учасник може вносити більше коштів, ніж передбачено щомісячною нормою. Також умовами системи обмежується кількість учасників, що зможуть одержати товар за рахунок коштів фонду в кожен конкретний проміжок часу. Усе це, а також вартість товару, визначає термін існування фонду і величину внесків.

При отриманні товару за рахунок коштів фонду учасник продовжує платити періодичні внески, поки $j < t$, тобто поки сума всіх його внесків (F_i) не буде дорівнювати

$F_i = \sum_t S_{ij}$. Причому, консорціумна система зможе нормально функціону-

вати, якщо $F_1=F_2 = \dots = F_i=F_{i+1} = \dots = F_t$, тобто якщо всі учасники платять вчасно й у повному обсязі. У випадку невиконання даної вимоги вступає в дію фонд страхових внесків, за рахунок якого і покриваються системою не внесені вчасно суми. Тоді сума коштів фонду дорівнює:

$$F_j = \sum_{i=1}^k S_{ij} + a, j=\{1, \dots, t\}, (3.11)$$

де a - доплата за рахунок страхового фонду системи за кожного з учасників, хто вніс не повний платіж чи не вніс його взагалі.

Як показує досвід Польщі, а також системи Автоклубу, розмір одноразового страхового внеску буде достатнім для покриття ризику несвоєчасного виконання учасником своїх зобов'язань зі сплати внесків у розмірі 3% від ціни товару, що купується.

Кількість учасників, що користуються коштами фонду в кожен проміжок часу, буде дорівнює $m=k/t$, тобто залежить прямо пропорційно від загальної кількості учасників і обернено пропорційно від загального числа внесків кожного учасника.

Економічний зміст m – це швидкість оборотності системи, тобто пропускна здатність системи з реалізації товарів у кредит у даний проміжок часу. На практиці доцільно забезпечувати ціле значення m .

Наприклад, загальна сума виплат для кожного учасника 8400 у.о. (вартість автомашини), система розрахована на п'ять років ($t=60$ місяців) і виплати відбуваються щомісяця, а загальна кількість учасників $k=120$ чоловік.

Величина щомісячного внеску складає $S=8400/60=140$ у.о. Загальний розмір фонду за кожен період згідно формули (3.10) буде дорівнює 16800 у.о., що дозволить щомісяця 2 учасникам системи ($m=k/t=120/60=2$) одержувати автомобіль.

Що ж відбувається з коштами учасника, який є учасником системи? Нехай учасник на j -м внеску одержав право на одержання товару. При цьому, розмір власних коштів учасника у фінансуванні покупки складе $j*S$, а величина позичкових коштів – $(t-j)*S$.

Очевидно, що чим більше внесків сплатив учасник до одержання товару, тим більшу частину складуть власні кошти в складі його вартості. Поки $j \cdot S$ більше $(t-j) \cdot S$, то це значить, що він в більшому ступені є кредитором, чим позичальником системи. Саме в цьому виявляється основний недолік консорціумної системи: усі власні кошти, що тимчасово заморожені, могли б принести дохід, наприклад, у вигляді банківського відсотка за депозитними внесками. І чим більше частка власних коштів у вартості товару на момент його одержання, тим менша ефективність для даного учасника від участі у системі. Однак усе це є платою за шанс на право безкоштовно використовувати позикові кошти, сформовані за рахунок внесків інших учасників.

Одним з основних недоліків консорціумної системи продажів є також можливість значної розбіжності в часі між вступом у систему й одержанням товару. Це викликає, по-перше, втрати від утрачених можливостей інвестування вкладених коштів; по-друге, товари, що купуються, можуть утратити свою актуальність, морально і технічно застаріти.

Ще одним недоліком є наявність цінового ризику, викликаного зміною цін на товар, що купується, за час існування системи. Тобто, укладаючи договір, учасник системи може, як виграти, так і втратити через коливання цін на цю групу товарів.

Однак існує і ряд позитивних моментів, таких як: не потрібна додаткова застава, можливість одержання безпроцентного кредиту, простота вступу в систему, відносно невеликий розмір внесків і т.д.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

- у консорціумній системі учасники виступають як у ролі кредиторів, так і позичальників;
- консорціумна системи є незалежною від ситуації, що складається, на кредитному ринку;
- у консорціумній системі немає регламентованого часу нагромадження;

- кошти, одержувані консорціумною системою, надаються на безпроцентній основі, але сума, що повертається, збільшується на величину адміністративних витрат.

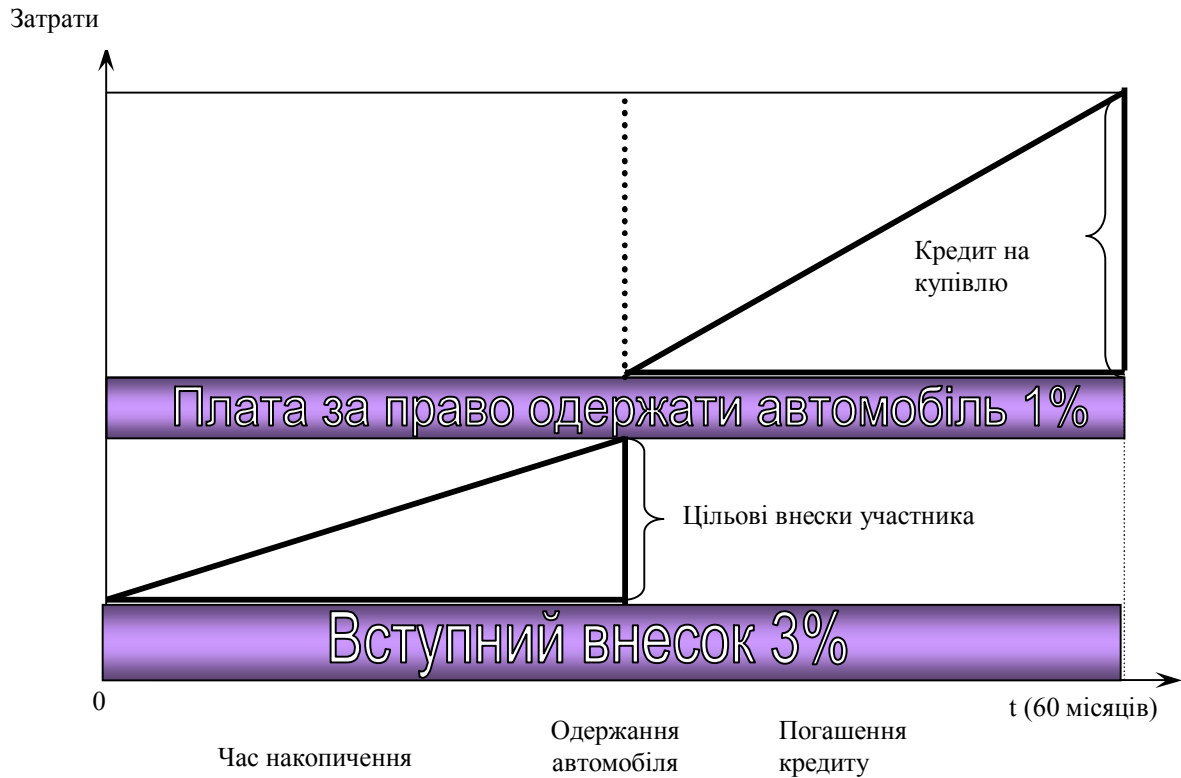


Рис. 3.3. Модель функціонування консорціумної системи на прикладі Автоклубу компанії "AICE Україна".

Вартість одного автомобіля еквівалентна 60-и щомісячним внескам. Компанія створює групи по 120 чоловік. Величина щомісячного внеску для кожного з них дорівнює одній шістдесятій ціни автомобіля. Оскільки щомісяця група вносить 120 внесків, компанія може придбати для неї два автомобілі на місяць. Але внески, які вносяться учасниками, можуть бути більшими за встановлені, а тому є можливість додатково розігрувати автомобілі у лотерею. А це додатковий стимул.

Компанія щомісяця надає право на одержання цих автомобілів членам групи в Асигнаційному акті – відкритому для всіх бажаючих заході, що проводиться в присутності нотаріуса.

Розглянемо досвід практичного використання консорціумної системи взаємодіювання на прикладі системи Автоклуб компанії "АІСЕ Україна", що дозволяв придбавати автомобілі виробництва СП "АвтоЗАЗ-DAEWOO".

У ході Асигнаційного акта право на одержання першого автомобіля розігрується у лотерею. Право на одержання другого автомобіля визначається на аукціоні, де переможцем стає учасник, котрий вніс найбільшу кількість внесків в перерахунку на щомісячні.

У момент надання права на одержання автомобіля учасник системи має можливість вибору моделі в рамках однієї і тієї ж марки. Якщо буде обрана модель більшої вартості чи автомобіль з додатковим технічним оснащенням, необхідно оплатити різницю в ціні до моменту одержання автомобіля. Якщо обрана модель має меншу ціну, то різниця буде використана для погашення внесків, починаючи з останнього, у зворотному порядку.

Крім того, учасник системи сплачує:

- вступний внесок – 3% від ціни автомобіля, що діє на момент підписання договору;
- плату за право на одержання автомобіля – 1% від ціни автомобіля, що діє на момент надання права на одержання;
- адміністративні витрати – 0,33% від ціни автомобіля на місяць, що діє на момент оплати внеску;
- страховий внесок – 0,065%.

Результати Асигнаційного акту оприлюднюються у пресі протягом 15 днів після його проведення. Крім того, результати додатково повідомляються кожному учаснику системи поштою.

У випадку підвищення або зниження ціни автомобіля, розмір вже оплачених внесків не змінюється, оскільки ці внески в момент внесення були використані для придбання автомобілів, уже наданих покупцям.

Суми платежів обчислюються в гривнях, але зв'язку з тим, що вартість машин береться в доларовому еквіваленті і щоб уникнути впливу падіння курсу національної валюти на розмір внесків, існує поправочний коефіцієнт k :

$$k = \frac{\text{Поточний курс ГРН/USD}}{\text{Курс ГРН/USD на момент підписання контракту}}$$

Розглянемо результати діяльності системи Автоклуб за період з червня 2005 р. по січень 2007 р. Так, усього було укладено 713 контрактів із продажу автомобілів на умовах консорціумної системи. З них у Києві укладено 428, Львові – 57, Одесі – 37, Харкові – 32, Дніпропетровську – 23, Донецьку - 18 контрактів, а в інших містах України не більш 10 контрактів. Як видно, основна активність громадян з вступу в систему спостерігалася у великих індустріальних центрах України.

Особливий інтерес має діяльність Київського представництва Автоклубу, на котре припадає 60% укладених контрактів. З табл. 3.6 видно, що 128 контрактів виявилися проблемними, що складає майже 30% усіх контрактів.

Можна виділити цілий ряд причин, які вплинули на ефективну діяльність системи Автоклуб, серед них доцільно відзначити:

Таблиця 3.3

Структура проблемних контрактів Київського представництва Автоклубу за червень 2010 р. – січень 2013 р.

Причини проблемності контрактів	Кількість, шт.
Несвоєчасні платежі	25
Відмова від контрактів через неможливість виконання обов'язків за контрактом учасником Автоклубу, в т.ч. з причини зниження курсу національної валюти	80
Виникнення претензій до Автоклубу	67
Смерть клієнта	6
Виникнення страхового випадку	1
Усього проблемних контрактів	16
	128

1. Відсутність власних представників у регіонах. Більшість представництв Автоклубу, крім міста Києва, існували у виді представника Автоклубу, що одночасно працював менеджером з продаж у дилера СП "АвтоЗАЗ-DAEWOO". Виникав нонсенс: одна й та ж людина працювала на двох конкурентів, що пропонували альтернативні умови купівлі автомобіля. Хоч це сприяло зниженню витрат Автоклубу, але явно не стимулювало просування товару на ринку.

2. Слабка рекламна підтримка на периферії. Реклама Автоклубу віддавалася на відкуп дилерам, що здійснювали рекламу діяльності Автоклубу паралельно з рекламою своєї діяльності. Це призводило до неправильного вибору цільової аудиторії. Адже ті покупці, що можуть дозволити собі придбати автомобіль, заплативши відразу ж повну вартість чи на умовах розстрочки платежу, відносяться до більш заможної групи населення у порівнянні з потенційними клієнтами консорціумної системи.

3. Недостатня матеріальна зацікавленість представників у регіонах. Дилер одержує від Автоклубу за кожного залученого ним учасника системи в найкращому випадку (у залежності від моделі, на яку уклав контракт учасник системи) близько 380 грн. Для порівняння: за проданий автомобіль дилер одержує маржу (комісійні) у розмірі приблизно від 930 до 2800 грн. (у залежності від моделі), якщо машина продана в розстрочку, і від 1270 до 3350 грн., якщо машина була продана за повну вартість.

4. Невисокий попит покупців на автомобілі СП "АвтоЗАЗ-DAEWOO".

5. Недовіра населення до фінансових посередників. Голосні скандали з банкрутствами кредитно-фінансових інститутів у першій половині 90-х років також наклали негативний відбиток на залучення клієнтів до консорціумної системи.

На відміну від України, у Польщі консорціумна система з продажу автомобілів AUTOSYSTEM-DAEWOO досягла відчутних результатів. Система була утворена ще в 1991 р. У 2006 р. в Польщі учасниками системи консорціуму були більш 200000 осіб. До 2006 р. мережа AUTOSYSTEM-DAEWOO нараховувала близько 400 відділень і філій по всій Польщі.

Необхідно відзначити, що, незважаючи на різноманітні альтернативні можливості купівлі автомобіля в кредит, щомісяця понад 600 нових клієнтів приєднуються до системи консорціуму.

Така ситуація – результат не тільки вигідної системи сплати внесків, але й високої довіри суспільства до системи консорціуму і до компаній, які уже дев'ять років займаються цим бізнесом. Доказом цього служить той факт, що 10% із клієнтів, що вступають у систему роблять це повторно, тобто з метою придбання нової машини замість старої, теж купленої в системі. Позитивний вплив зробило і зростання польської економіки, що дозволило значній частині населення здійснювати заощадження.

Консорціумна система AUTOSYSTEM-DAEWOO у Польщі показала високий ступінь надійності. Так, за останні 8 років діяльності не було ніяких судових позовів, скарг або публічних звинувачень, висунутих учасниками системи, дилерами чи представниками виробників, які поставляють продукцію для системи. Частина учасників, котрі одержали машини і заборгували з оплатою, незначна (менше 1%). Значною мірою це обумовлено тим, що перш ніж стати боржником системи, учасники вже підтвердили свою платоспроможність регулярністю внесення платежів.

Таким чином, практичний досвід Польщі підтверджує доцільність використання такого різновиду продажу товарів населенню в кредит, як консорціумна система.

Вивчивши діяльність вітчизняної системи АВТОКЛУБ і спираючись на результати функціонування польської системи AUTOSYSTEM-DAEWOO, а також світовий досвід, ми можемо запропонувати наступні шляхи удосконалювання і подальшого розвитку консорціумної системи в Україні:

1. Необхідно створити законодавче забезпечення консорціумної системи продаж. Зокрема, слід дати тлумачення "консорціумної системи", закріпити основні права та обов'язки сторін, створити умови для їх виконання. Це дозволить більш цивілізовано організувати діяльність із продажу товарів на умовах консо-

рціумної системи суб'єктами господарювання і підвищити до неї довіру населення.

2. З огляду на специфіку діяльності, яка ґрунтується на взаємному кредитуванні, досить тривалий термін дії консорціумних систем, нестабільну економічну ситуацію в країні, що впливає на підвищення ризиків як для учасників, так і для організаторів системи, було б доцільно віднести установи, котрі організовують подібні системи, до розряду фінансово-кредитних установ. Це дозволить забезпечити підвищений контроль за діяльністю даних установ, знизити можливі зловживання і шахрайство, регламентувати окремі операції системи, наприклад, із створення і використання страхового фонду, створюваного за рахунок спеціальних внесків і покликаною покривати можливі збитки від неналежного виконання учасниками узятих на себе зобов'язань.

3. Проблеми функціонування Автоклубу "АвтоЗАЗ-DAEWOO" носили найчастіше маркетинговий і організаційний характер, а, отже, зміна стратегії і тактики просування послуг на ринку, пропонувані консорціумною системою, може привести до більш значних результатів.

4. Як показує світовий досвід, консорціумна система досягла найбільших успіхів при продажі недорогих автомобілів, на які спостерігається стійкий попит. На наш погляд, оптимальним варіантом в умовах України було б за допомогою консорціумної системи реалізовувати автомобілі російської марки ВАЗ, тим більше, що зборка цих автомобілів зараз здійснюється й у нашій країні. Перевагою автомобілів ВАЗ у порівнянні з автомобілями компанії DAEWOO є більш високий попит при більш низькій ціні, що могло б збільшити кількість контрактів, які укладаються, зменшити розмір щомісячних внесків кожним учасником і час існування системи.

5. З огляду на недостатній розвиток в Україні традиційних видів кредитів населенню на купівлю товарів було б доцільно використовувати консорціумну систему при продажі товарів побутового призначення, особливо меблів, холодильників, телевізорів, пральних машин і т.п. При цьому удалося б уникнути таких факторів, що стримують активність торговельних підприємств і кредитних інсти-

тутів з кредитування населення на зазначені цілі, а саме: високого рівня процентних ставок, низької кредитоспроможності індивідуальних позичальників, відсутності вільних кредитних ресурсів і т.д.

Таким чином, консорціумна система має перспективи і буде сприяти подальшому розвитку споживчого кредитування в Україні. А тому проблеми консорціумної системи в подальшому повинні глибоко вивчатись з метою їх вирішення і сприяння реалізації продукції українських підприємств та задоволення потреб споживачів.

Особливе місце в системі небанківського споживчого кредитування займають кредитні спілки. В Україні кредитні спілки поступово завойовують свою нішу на ринку кредитів населенню.

Роки діяльності кредитних спілок в Україні підтвердили, що в нашій країні створено більше перешкод, ніж стимулів для розвитку цих установ.

Головною проблемою є відсутність необхідного законодавчо-нормативного середовища і закріплення кооперативної природи кредитних спілок. Оптимальним вирішенням цієї проблеми є здійснення наступних заходів:

- 1) внесення в Цивільний кодекс змін, що стосуються основних засад організації кооперативних неприбуткових товариств;
- 2) прийняття законів "Про кредитні товариства" і "Про кредитні спілки";
- 3) прийняття нормативної бази, яка б регламентувала окремі моменти діяльності кредитних спілок [31, с. 204-209].

Законодавча влада України зробила перші кроки у цьому напрямку, прийнявши Закон України "Про кредитні спілки" за № 2908-III від 20.12.2001 р., згідно якого кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки. Отже, формою організації для кредитних спілок замість громадської організації став неприбутковий фінансовий кооператив.

На захист правильності зазначеного виступає й світовий досвід. Адже законодавство більшості країн закріплює за кредитними спілками статус неприбутко-

вих кредитно-фінансових кооперативів, що цілком відповідає суті цих установ, які виступають формою взаємодопомоги й самозахисту своїх членів шляхом надання їм фінансово-кредитних послуг.

Регулювання і нагляд за діяльністю кредитних спілок покладено на спеціально уповноважений орган виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг. Причому, він при виконанні наглядових функцій повинен тісно співпрацювати з НАКСУ. На захист такої позиції можна висунути наступні доводи:

1. Держава має достатній досвід з виконання наглядових функцій стосовно кредитних інститутів.

2. НАКСУ ще не зайняла належне місце у вітчизняній системі кредитних спілок. Хоч і потрібно відзначити велику консультативно-методичну допомогу, посередництво в наданні міжнародними програмами й організаціями фінансової й технічної допомоги кредитним спілкам, лобіювання їхніх інтересів у законодавчій владі і т.д. Важливо було б поступово перетворити НАКСУ в центральну кредитну спілку, що приймала б на депозити вільні кошти кредитних спілок та для підтримки ліквідності видавала їм кредити. При державній підтримці НАКСУ необхідно терміново провести заходи щодо створення системи страхування депозитів кредитних спілок (як це зроблено для комерційних банків), що дозволить захистити інтереси вкладників і підвищити довіру населення до цих інститутів.

Таким чином, на цей державний орган доцільно покласти реєстрацію, призупинення діяльності кредитних спілок, контроль за їх діяльністю, створення нормативної бази (за допомогою НАКСУ). Посилення контролю за діяльністю кредитних спілок, з одного боку, підвищить їхню надійність, з іншого боку, дозволить виявити ті організації, що скоріше створені для уникнення від оподаткування прибутку, ніж для соціального захисту своїх членів.

Наглядним прикладом є діяльність львівської кредитної спілки "Південна". За час існування з 2010 р. до початку 2013 р. члени даної кредитної спілки не внесли жодної гривні у виді пайових і ощадних внесків, формуючи усі свої пасиви за рахунок благодійної допомоги. Так, згідно форми 1-КРС на 1.11.2012 р. пасиви

складали 20900 грн. і усі вони відображалися за статтею "інші фонди", на 1.01.2013 р. тенденція не змінилася – 77650 грн. пасивів сформованих за рахунок "інших фондів". Причому практично всі ці кошти спрямовані в довгострокові кредити.

Можливість вищевказаної ситуації пояснюється, насамперед, тим, що кредитні спілки створюються у формі об'єднання громадян, для яких передбачені пільги з оподаткування, що стосуються благодійної діяльності. Цей приклад є ще одним доказом на користь узяття за основу організації кредитних спілок кооперативних товариств.

Важлива роль повинна надаватися нормативам, що регламентують окремі операції. Так, якщо звернутися до діяльності львівських кредитних спілок, то побачимо, що деякі з них здійснюють не зовсім типову для них діяльність.

Львівська кредитна спілка "Довіра" протягом 2010-2012 рр. свої активні операції в основному здійснювала шляхом вкладення в державні цінні папери, що явно суперечить суті цих неприбуткових організацій, які мають одержувати основний дохід від своїх же членів. Наприклад, із звіту за формою 1-КРС на 1.10.2010 р. випливає, що "Довіра" 12712,7 грн. уклала у державні цінні папери, при цьому цілком була відсутня кредитна діяльність щодо своїх членів. Через рік вкладення в державні цінні папери виросли до 14734 грн. при наданих кредитах своїм членам у сумі усього 1200 грн. У наступному році, коли впав попит на ОВДП, ця кредитна спілка припинила свою діяльність. Цей приклад, як і приклад з кредитною спілкою "Південна", свідчить, що зараз кредитні спілки іноді використовуються тіньовою економікою для уникнення оподаткування та для відмивання коштів, деякі кредитні спілки приймають у свої члени громадян, які тут же вносять величезні внески у статутний фонд спілки і тут же отримують кредит на купівлю будинку, дорогої квартири чи автомобіля. Цим самим приховується джерело доходів при здійсненні великих витрат.

Інвестиції у цінні папери не є метою діяльності кредитних спілок і виступають засобом збереження коштів у період зниження попиту на позички. Тому необхідно запровадити норматив, що обмежує вкладення кредитної спілки в дер-

жавні цінні папери на рівні біля 20% від розміру активів. Ця величина дозволить кредитним спілкам мати достатню кількість ліквідних вторинних активів, якими виступають державні цінні папери, а також буде стимулювати основну діяльність кредитних спілок – активні операції шляхом кредитування своїх членів.

Необхідно відзначити високий рівень ризикованості структури балансу кредитних спілок. Так, згідно зведеного звіту ЛРУ НБУ про діяльність львівських кредитних спілок на 1.01.2012 р. величина сукупних активів останніх складає 1405575,4 грн., кредитів виданих – 1378650 грн., а готівки в касі й залишків на поточному рахунку – 23690,6 грн. Звідси частка кредитів в активах складає біля 98,1% при питомій вазі первинних активів у сукупних активах на рівні 1,6%. Наприклад, згідно рекомендацій НАКСУ, значення першого показника вважається нормальним, якщо не перевищує 80%.

Така ситуація пояснюється насамперед бажанням кредитних спілок максимально використовувати наявні ресурси у високоприбуткових активних операціях з метою покриття своїх витрат. Адже, як правило, активи кредитних спілок украй незначні. Ще одна причина – це відсутність належного досвіду в керівників кредитних спілок в області управління ризиками.

Тому було б доцільно зобов'язати контролюючий орган на підставі звітності проводити розрахунок показників, які характеризують фінансовий стан кредитних спілок та дотримання вимог щодо управління ризиками і виносити рішення рекомендаційного характеру з усунення виявлених проблемних ситуацій. При цьому має бути тісне співробітництво між державним контролюючим органом з НАКСУ, що давно працює в даному напрямку і має розроблену методику розрахунку фінансових показників.

Як показує досвід США, у 90-роки багато уваги надавалося підвищенню ступеня капіталізації кредитних спілок. Зокрема, міністерство фінансів США наполегливо рекомендувало запровадити оцінний норматив співвідношення власних коштів і активів, який повинен складати не менше 6% [92, с. 72]. З огляду на позитивні результати застосування подібного показника в практиці діяльності вітчиз-

зняних комерційних банків, можливо, мало б рацію запровадити його і для кредитних спілок України.

У більшості країн кредитні спілки мають право виконувати повний перелік банківських операцій. Наприклад, у США і Канаді кредитні спілки, крім залучення різних видів внесків і видачі кредитів, вкладають кошти в державні й інші високонадійні цінні папери, здійснюють розрахункове обслуговування, виступають агентами з договорів страхування, займаються консультуванням з податкового й фінансового менеджменту, а також виконують безліч послуг нефінансового характеру для своїх членів. Настільки широкий перелік послуг, звичайно, сприятливо позначився на кількісному і якісному рості кредитних спілок у цих країнах.

З метою посилення соціального захисту шляхом взаємодопомоги населення, а також для підвищення конкурентноздатності варто дозволити вітчизняним кредитним спілкам виконувати більш широкий перелік операцій, особливо щодо розрахункового обслуговування й придбання для своїх членів товарів і будівництва житла. Так, українські кредитні спілки "Добробут" і "Товариство взаємного кредиту" заявляли про готовність будівництва житла для своїх членів із наступним наданням у кредит. Це також сприяло б вирішенню досить актуальної для України житлової проблеми.

Актуальною проблемою для вітчизняних кредитних спілок виступають відносно великі витрати при незначних доходах, що пояснюється маленькими обсягами здійснюваних операцій. Знизити витрати можна через об'єднання кредитних спілок щодо спільної організації бухгалтерського обліку, реклами, правової, методичної й інформаційної підтримки, лобювання інтересів в органах влади і т.д.

Як свідчить світовий досвід, окрема кредитна спілка у конкурентній боротьбі з іншими учасниками грошового ринку приречена на поразку. І тільки за допомогою об'єднання кредитні спілки можуть захистити себе і запропонувати послуги, багато в чому на більш вигідних умовах, ніж їх основні конкуренти.

Державна підтримка організації об'єднань кредитних спілок, як на місцевому, так і на загальнодержавному рівні дозволить вітчизняній системі кредитних спілок вийти на більш високий рівень свого розвитку.

Ми розглянули тільки маленьку частку тих можливих шляхів, що будуть сприяти подальшому розвитку ідеї кредитних спілок в Україні. Безумовно, ще багато варто зробити для становлення цивілізованої системи кредитних союзів, наповнити їх культурою правового захисту, моральною відповідальністю кожного члена кредитної спілки.

Висновки до розділу 3

В результаті проведеного дослідження шляхів відновлення та подальшого розвитку споживчого кредиту в Україні можна зробити наступні висновки:

1. Зараз в нашій державі назріла об'єктивна необхідність відновлення споживчого кредиту, що обумовлюється наступним:

- аналіз впливу споживчого кредитування на рівень споживчих витрат населення на прикладі Львівської обл. засвідчив, що споживчий кредит недостатньо сприяв зростанню споживчих витрат, як це спостерігається в економічно розвинутих країнах. Це негативно впливає як на рівень життя населення, так і на виробництво споживчих товарів й інші важливі показники розвитку економіки;

2. Розширення обсягів операцій з надання комерційними банками кредитів населенню можливо шляхом розробки та впровадження кредитних продуктів на ґрунті ревізії і доопрацювання діючих схем кредитування вітчизняних банків з урахуванням значного практичного досвіду з надання кредитів індивідуальним позичальникам банками країн з ринковою економікою. Як засіб зниження кредитного ризику може бути використана розглянута методика скорингу з його оцінки за особовими пластиковими картками.

3. Як альтернативний напрямок небанківського кредитування населення на споживчі потреби доцільно ширше впроваджувати консорціумну систему взаємного кредитування, на що було покликане розроблення її теоретико-методологічних аспектів.

4. Позитивний ефект у підвищенні ролі кредитних спілок в кредитуванні населення на споживчі потреби може бути досягнутий за рахунок проведення таких заходів:

- створити необхідне законодавче і нормативне середовище діяльності кредитних спілок на кооперативній основі;
- встановити нормативи ризику діяльності кредитних спілок;
- дозволити кредитним спілкам виконувати більш широкий перелік операцій, особливо щодо розрахункового обслуговування й придбання для своїх членів товарів і будівництва житла, як це робиться в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Подальшому розвитку споживчого кредиту, покращенню системи його організації, якнайбільшому задоволенню потреб населення в позичках мають слугувати розроблені нами наступні практичні рекомендації з впровадження:

- пільгового державного кредиту малозабезпеченим верствам населення, молодим сім'ям та молодим самотніми громадянам на купівлю (будівництво) житла на основі відшкодування державою частини виплачуваного позичальником процента. В результаті проведеного аналізу з точки зору реальних витрат держави була підтверджена його більш висока ефективність у порівнянні з діючою системою державного житлового кредитування населення;
- бріджинг-позичок, які є кредитами на купівлю нового житла замість старого. Для полегшення використання на практиці цього виду кредиту нами розроблена типова технологічна процедура і типові положення про бріджинг-позички, які ґрунтуються на чинному законодавстві та у достатній мірі відповідають потребам і захищають інтереси учасників;
- кредиту із зворотнім ануїтетом, який надається літнім домовласникам у виді щомісячних постійних платежів протягом усього терміну дії кредитного договору під заставу нерухомості. Дана методика розрахунку загального розміру кредиту та сум постійних платежів з його видачі.

Проведене дослідження підтвердило, що сучасна українська практика кредитування населення на споживчі потреби вимагає свого подальшого удосконалення як у сенсі розширення об'єктів кредитування, так і диференціації умов надання позичок на основі вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду.

ВИСНОВКИ

Здійснене в магістерській роботі комплексне дослідження кредитування населення на споживчі потреби і засобів його удосконалення дає підстави сформулювати наступні узагальнюючі висновки.

В останній час мають місце тенденції до значного підвищення інтересу з боку банків і небанківських кредитно-фінансових установ до ринку споживчого кредиту, розширення видів кредитних послуг населенню, активного розвитку організації системи споживчого кредитування. Разом з тим існуючі теоретико-методологічні основи кредитування населення на споживчі потреби, спрямовані на вирішення його традиційних задач, не завжди відповідають потребам сучасного стану фінансово-кредитної системи.

Незважаючи на широке і різнобічне дослідження змісту споживчого кредиту, у вітчизняній економічній літературі відсутня єдність науковців щодо його суті. Для вирішення цієї проблеми ми проаналізували існуючі точки зору до сутності споживчого кредиту, що дозволило їх згрупувати у чотири підходи залежно від цільової спрямованості кредиту: кредитування населення на всі потреби, включаючи виробничі; кредитування населення на придбання споживчих товарів і послуг; кредитування населення на задоволення всіх споживчих потреб, включаючи затрати капітального характеру; кредитування невиробничих витрат фізичних і юридичних осіб.

Споживчий кредит у вузькому сенсі визначений, як надання державою, підприємствами, кредитними інститутами і окремими громадянами позикової вартості (у натуральній, товарній і грошовій формах) населенню для використання її на споживчі потреби на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка, та у широкому сенсі – те ж саме, але не тільки населенню, а й підприємствам (організаціям) для використання на невиробничі витрати.

Позитивний ефект у розвиток банківського споживчого кредитування можуть внести: покращання методичного забезпечення організації кредитування шляхом розробки відповідних внутрішньобанківських положень; спрощення процедури оформлення кредиту; скорочення частки готівкових коштів при видачі і

погашенні позички, що призведе до зменшення витрат обігу і посилення контролю за цільовим використанням кредиту; посилення уваги до таких кредитів населенню на поточні потреби, як овердрафт і кредити по пластиковим карткам; розширення обсягів та різновидів кредитів населенню на купівлю та будівництво житла; проведення маркетингових досліджень банків з метою вияву потреб населення в нових видах кредитів.

Окрім банків, кредитування населення на споживчі потреби здійснюють і небанківські спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, із яких значне місце посідають кредитні спілки. Аналіз їх діяльності на прикладі Львівської обл. виявив, з одного боку, різке зростання обсягів наданих кредитів населенню, що обумовлюється зростаючою довірою суспільства до кредитних спілок та широкою підтримкою їх діяльності міжнародними організаціями, а з іншого боку, цілу низку проблем і труднощів, властивих сучасному етапу становлення ринкових умов господарювання в Україні.

Позитивний ефект у підвищенні ролі кредитних спілок в кредитуванні населення на споживчі потреби можуть відіграти такі заходи: створення необхідного законодавчо-нормативного середовища і закріплення кооперативної природи кредитних спілок; дозвіл кредитним спілкам виконувати більш широкий перелік операцій, особливо щодо розрахункового обслуговування й придбання для своїх членів товарів і будівництва житла, як це робиться в багатьох зарубіжних країнах.

З метою розвитку споживчого кредиту, покращення системи його організації, максимального задоволення потреби населення в позичках мають слугувати розроблені нами наступні практичні рекомендації:

1. Сприяти поліпшенню житлових умов громадян, що є насущною потребою для нашої країни, може активізація роботи банків з надання бріджинг-позичок, які є кредитами на купівлю нового житла замість старого. В якості засобу підвищення ефективності роботи у даному напрямі пропонується типова технологічна процедура бріджинг-позички, які ґрунтуються на чинному законодавстві та у достатній мірі відповідають потребам і захищають інтереси учасників;

2. Одним із найбільш привабливих і перспективних напрямів банківського кредитування населення на споживчі потреби є надання кредитів під заставу не-

рухомості, серед яких певні перспективи можуть бути пов'язані з кредитом із зворотнім ануїтетом, який надається домовласникам похилого віку у вигляді щомісячних постійних платежів протягом усього терміну дії кредитного договору. Для цього нами розроблені теоретико-методичні підходи розрахунку загального розміру кредиту та сум постійних платежів з його видачі.

3. Значні потенційні можливості практичного застосування в сучасних умовах України має такий альтернативний вид продажу дорогих товарів народного споживання в кредит як консорціумна система взаємного кредитування. В даній роботі нами розроблені окремі методологічні аспекти покращення цього кредитування і визначені шляхи його поширення.

4. З метою підвищення надійності, стійкості і ступеня капіталізації кредитних спілок доцільно запровадити нормативи регулювання їх діяльності, серед яких можуть бути норматив співвідношення власних коштів і активів, який повинен складати не менше 6% та норматив інвестування, що обмежує вкладення кредитної спілки в державні цінні папери на рівні біля 20% від розміру активів.

Висловлені нами висновки та пропозиції можуть бути використані як напрями удосконалення практики роботи державних структур, банківських установ і небанківських кредитно-фінансових інститутів з кредитування населення на споживчі потреби за умов становлення та розвитку ринкових відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7.12.2000 р. № 2121-III.
2. Про вдосконалення шляхів розвитку молодіжного житлового будівництва: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1996 р. N 1300.
3. Про виконавче провадження: Закон України від 21.04.1999 р. № 606-XIV.
4. Про Державний бюджет України на 2000 рік: Закон України від 17.02.2000р. №1458-III.
5. Про затвердження Правил надання довгострокових кредитів індивідуальним забудовникам житла на селі: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 жовтня 1998 р. №1597.
6. Про кредитні спілки: Закон України від 20.12.2001 р. № 2908-III.
7. Про організацію житлового кредитування населення України: Постанова Кабінету Міністрів України від 2.06.2000 р. N 885.
8. Про першочергові заходи щодо реалізації державної молодіжної політики та підтримки молодіжних громадських організацій: Указ Президента України від 6.10.1999 р. N 1284/99.
9. Акимова Н., Петрова С., Карташева С. Кредиты населению: Не верь, не бойся, но проси // Деньги. – 2010. – № 6. – С. 32-35.
10. Александрова К. Банки идут "в народ" // Компаньон. – 2001. – № 22. – С. 32-35.
11. Алексеенко М. Споживчий кредит та забезпечення житлом населення України // Вісник НБУ. – 2005. – № 9. – с. 26-29.
12. Алексеенко М.Д., Ольшанский В.А. О сущности потребительского кредита // Финансы и статистика, 2006. – Вып.32. – С. 120-124.
13. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки. – М.: Финстатинформ, 2005. – 272 с. 13
14. Банки и банковские операции / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.:ЮНИТИ, 2007. – 471 с.
15. Банківська енциклопедія / Під ред. А. М. Мороза. – К.: Ельтон, 1993.– 328 с.

16. Банківські операції: Підручник / А.М.Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та інш.; За ред. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2000. – 384 с.
17. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: "Финансы и статистика", 2000. – 672 с.
18. Бекешкіна І. Кредитні спілки в Україні: вплив на рівень та якість життя. – К., 2011. – 72 с.
19. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: Пер. с англ. – 4-е издание. – М.: Дело ЛТД, 2010. – 687 с.
20. Бровкова Е.Г., Продиус И.П. Финансово-кредитная система государства. – К.: Сирин, 2006. – 224 с.
21. Бусов В.И. Проблемы организации ипотечного бизнеса в России // Деньги и кредит. – 2011. – № 2. – с. 58-60.
22. Василик О.Д. Державні фінанси України: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 1997. – 383 с.
23. Васюренко О.В. Менеджмент кредитних операцій в комерційних банках. – Х.: РВП "Оригінал", 1998. – 72 с.
24. Введение в банковское дело: Уч. пособие / Общ. ред.: Г. Асхауэр / Пер. с нем. – М.: Научная книга, 2006. – 640 с.
25. Воеводская Н.П., Пантелеев В.В. Жилищное кредитование // Деньги и кредит. – 2012. – №11. – С. 52-56.
26. Волощенко А., Силков А. Утром стулья – вечером деньги. Автомобиль в рассрочку // Капитал. – 2004. – № 9. – С. 149-151.
27. Волынский В.С. Потребительский кредит в условиях современного капитализма // Деньги и кредит. – 2012. – №2. – С. 58-65.
28. Вступ до банківської справи / Під. ред. М.І.Савлука. – К.: Лібра, 1998. – 344 с.
29. Гадзевич О. Кредитні спілки в становленні ринкових відносин в Україні // Банківська справа. – 2005. – № 5. – С. 61-62.
30. Гладких Д. Грошові доходи населення як фактор ринку кредитних ресурсів // Вісник НБУ. – 2005. – № 4. – С. 17-19.

31. Гончаренко В.В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика. – К.: "Наукова думка", 2004. – 240 с.
32. Гончаренко В.В. Кредитні спілки і кооперативні банки та особливості їх розвитку в Україні // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 47-50.
33. Гончаренко В.В. Особливості відродження кредитної кооперації // Фінанси України. –2005. – с. 82-90.
34. Гончаренко В.В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи // Финансовые услуги. – 2007. – № 1-2. – С. 12-19.
35. Гроші та кредит: Підручник / Відп. ред. М.І.Савлук. – К.: Либідь, 1992. – 331 с.
36. Гроші та кредит: Підручник / За ред. Б.Г. Івасіва. – К.: КНЕУ, 1999. – 404 с.
37. Гроші та кредит: Підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пудовкіна та ін.; За заг. ред. М.І.Савлука. – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.
38. Гуріненко К. Історія кредитно-кооперативного руху // Вісник кредитних спілок. – 2012, грудень.– С.8-9.
39. Деньги, кредит и банки: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. - М: Финансы и статистика, 2005. – 448 с.
40. Деньги, кредит, банки: Справ. пособие / Под общ. ред. Г.И. Кравцовой. – М.: Меркав, 2004. – 270 с.
41. Дестресс М. Ипотека и ипотечный кредит // Деньги и кредит. - 2005. - № 8. – С. 48-51.
42. Дорошенко І. Проблеми організації та проведення операцій з міжнародними платіжними картками // Банківська справа. – 2005. – № 3.– С. 64-65.
43. Загородній А. Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник – Львів: Вид-цтво Держ. ун. "Львівська політехніка", 1996. – 384 с.
44. Захаров В.С. Кредит в системе управления экономикой. – М.: Финансы, 1979. – 192 с.
45. Захаров В.С. Потребительский кредит. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 580 с.

46. Євтух О. "АБ „Експрес-Банк”: досвід роботи і його значення // Вісник НБУ. – 2005. – № 2. – с. 25-28.
47. Євтух О. Житлова іпотека: фінансово-економічний аспект // Вісник НБУ. – 2000. – № 4. – с. 51-52.
48. Євтух О.Т. Іпотека як інструмент позабюджетного житлового інвестування // Фінанси України. – 2011. – № 11. – с. 69-78.
49. Казимагомедов А.А. Кредиты и условия кредитования частных лиц за рубежом: Уч. пособие / СПб. университет экономики и финансов /. – СПб., 2005. – 102 с.
50. Казимагомедов А.А. Банковское обслуживание населения: зарубежный опыт. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 256 с.
51. Казнова М. Кредит як джерело фінансування соціальної сфери // Банківська справа. – 1999. – № 2. – С. 24-26.
52. Карасьова З., Чайка О. Кредитування фізичних осіб під заставу дорогоцінних металів за участю ломбарду // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 12-13.
53. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Прогресс, 2000. – 494 с.
54. Козловский А.А. Потребительский кредит в США. – М.: Наука, 2006. – 143 с.
55. Коммерческие банки / Рид Э., Коттер Р., Гилл Э. и др.; пер. с англ. Под ред. В.М. Усоскина. – 2-е изд. – М.: СП "Космополис", 1999. – 480 с.
56. Короткострокові кредити у національній валюті, надані населенню АБ "Експрес-банк" України // Бюлетень НБУ. – 2006. – № 12. – С. 77.
57. Кравець В. Платіжні картки для всієї України // Вісник НБУ. – 2006. – № 6. – С. 20-21.
58. Кредити, надані комерційними банками в економіку України в 2002-2006 роках // Бюлетень НБУ. – 2007. – №2. – С.94.
59. Кредити, надані комерційними банками в економіку України на кінець 2006 р. // Бюлетень НБУ. – 2007. – №2. – С.95.
60. Кредитование / Пер. с англ. – К.: Торгово-издат. бюро ВНУ, 2004. – 384 с.

61. Крол И.М. Некоторые вопросы развития теории кредита // Деньги и кредит. – 2004. – № 6.
62. Крук Ю. За пять лет "Киевгорстрой" и банк "Аркада" построили миллион квадратных метров жилья за средства населения // Факты. – 2007. – № 15. – С. 10.
63. Крупнов Ю.С. Проблемы планирования долгосрочного кредита в России: Учеб. пособие. – М.: МФИ, 2010. – 211 с.
64. Лаврушин О.И. Кредит как стоимостная категория социалистического воспроизводства. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 175 с.
65. Лагунін В.Д. Кредитування: теорія і практика: Навч. посіб. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2005. – 215 с.
66. Лазепко И.М., Пелячек Р.Т., Пилипенко А.Я., Усенко М.И. Производственное строительное-монтажное объединение (трест) в сельском хозяйстве. – К.: Наукова думка, 2005. – 271 с.
67. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран: В 2-х т. / Пер. с фр. - М.: Финстатинформ, 2006.
68. Мішта С.П. Механізм формування та використання ощадних ресурсів. – К., 2005. – 23 с.
69. Обзор экономического положения Европы. 2005 год. № 1. – Женева: ООН, 2006. – с. 57.
70. Облік та аудит у комерційних банках / А.М. Герасимович, Т.В. Кривов'яз, О.А. Мазур та інш.; За ред. А.М. Герасимовича. – Львів: Видавництво "Фенікс", 2007. – 512 с.
71. Операції в банку: Підручник. – К.: Либідь, 2006. – 288 с.
72. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением: Научн. пособ. М., 2011. – 246 с.
73. Правила кредитования физических лиц учреждениями Сбербанка России: Утв. Правлением Сбербанка России 10 июля 2005 г., № 229-р.
74. Правила торгівлі в розстрочку: Затв. постановою КМУ від 1.07.1998. № 997.

75. Положення НБУ «Про кредитування» Затв. Постановою Правління НБУ від 28.09.95 р. № 246.
76. Про соціально-економічне становище України // Державний комітет статистики України, січень 2001 р. – К, 102 с.
77. Про споживче кредитування громадян України: Положення Ощадбанку України. Затв. Постановою Правління Ощадбанку України від 2.03.2011 р., протокол № 8.
78. Рибай О.Й. Операції ощадного банку: Курс лекцій. – Львів: Центральна Європа, 1997. – 74 с.
79. Роуз П.С. Банковский менеджмент: предоставление банковских услуг / Пер. с англ. – М.: Дело Лтд., 2005. – 768 с.
80. Руководство по кредитному менеджменту: Пер с англ. / Под ред. Б. Эдвардса. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 464 с.
81. Рыбин В И. Кредит как экономическая категория. – М.: Мысль, 2005. – 252 с.
82. Рябченко Л.И. Ипотечного кредитование: проблемы и перспективы развития // Деньги и кредит. – 2010. - № 3. – С. 53-57.
83. Савченко А.Г., Пухтаєвич Г.О., Тітьонко О.М. Макроекономіка: Підручник. – К.: Либідь, 1999. – 288 с.
84. Сало І.В. Фінансово-кредитна система України та перспективи її розвитку. – К.: Наукова думка, 2005. – 178 с.
85. Смеян Ю. Кредитні спілки: облік, оподаткування, доходи, витрати // Галицькі Контракти. – 1997. – № 3. – С. 67-68.
86. Соложенцев Е.Д., Карасев В.В. О методике количественной оценки кредитного риска физических лиц // Деньги и кредит. - 1998. – № 2. – С. 76-79.
87. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2011. – 576 с.
88. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2012. – 645 с.

89. Сусіденко В.Т. Організація і методи управління кредитною діяльністю комерційного банку. – Вінниця: Логос, 2011. – 238 с.
90. Сусіденко В.Т. Стратегія управління кредитною діяльністю комерційних банків. – К.: КДТЕУ, 1998. – 348 с.
91. Сусіденко В. Практические аспекты обеспечения принципов банковского кредитования // Экономика Украины. – 2009. – № 7. – С. 24-29.
92. Сушкевич А.Г. Кредитные союзы США // США. Канада – экономика, политика, культура. – 2009. – № 1. – С. 61 – 65.
93. Сытник В.П., Кравец В.М., Михеев П.М., Грибков В.Н. и др. Положение о кредитовании. – К: Банк "Украина", 1998.– 144 с.
94. Типовий Статут кредитної спілки: Затв. Постановою Правління НБУ № 25 від 7.02.1994.
95. Управление капитальным строительством в условиях научно-технического прогресса. – К.: Наукова думка, 2008. – 283 с.
96. Четыркин Е.М., Васильева Н.Е. Финансово-экономические расчеты: справочное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 302 с.
97. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Л.А. Дробозина, Л.П. Окунева, Л.Д. Андросова и др.; Под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2005. – 479 с.
98. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. С 3-го изд. – М.: "Дело ЛТД", 2003. – 864 с.
99. Юргелевич С. Основні принципи іпотеки та іпотечне кредитування // Вісник НБУ. – 2006. – № 1. – С. 33-35.

ДОДАТКИ

Додаток А

Умовний приклад розрахунку сум в погашення кредиту за технологією бриджинг-ПОЗИЧКИ

Вартість нерухомості, що купується в кредит - 40000 грн.

Вартість старої нерухомості позичальника - 10000 грн.

Аванс позичальника - $40000 * 50\% / 100\% - 10000 = 10000$ грн., що $\geq 40000 * 20\% / 100\%$

Розмір кредиту - $40000 - 10000 = 30000$ грн., при чому $(30000 - 10000) \geq 40000 * 50\% / 100\%$

Строк кредиту - 3 роки, процентна ставка - 40 % річних.

Місяць	Заборгованість за кредитом	Погашення основної суми кредиту	Сплата процентів	Усього
1	30000	—	1000	1000
2	30000	10000	1000	11000
3	20000	590	667	1257
4	19410	590	647	1237
5	18820	590	627	1217
6	18230	590	608	1198
7	17640	590	588	1178
8	17050	590	568	1158
9	16460	590	549	1139
10	15870	590	529	1119
11	15280	590	509	1099
12	14690	590	490	1080
13	14100	590	470	1060
14	13510	590	450	1040
15	12920	590	431	1021
16	12330	590	411	1001
17	11740	590	391	981
18	11150	590	372	962
19	10560	590	352	942
20	9970	590	332	922
21	9380	590	313	903
22	8790	590	293	883
23	8200	590	273	863
24	7610	590	254	844
25	7020	590	234	824
26	6430	590	214	804
27	5840	590	195	785
28	5250	590	175	765
29	4660	590	155	745
30	4070	590	136	726
31	3480	590	116	706
32	2890	590	96	686
33	2300	590	77	667
34	1710	590	57	647
35	1120	590	37	627
36	530	530	18	548
Усього		30000	13634	43634