

Захисту прав і законних інтересів вкладників банків, зміцненню довіри до банківської системи України, стимулюванню залучення коштів у банківську систему повинен сприяти Закон України "Про систему гарантування вкладів фізичних осіб", ухвалений Верховною радою України від 23 лютого 2012 р. №4452-VI. Відповідно до цього Закону, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб гарантує кожному вкладникові банку відшкодування коштів за його вкладом, включаючи відсотки, нараховані на день прийняття рішення НБУ про віднесення банку до категорії неплатоспроможних та початку процедури виведення Фондом банку з ринку, але не більше суми, встановленої адміністративною радою Фонду на дату прийняття такого рішення не залежно від кількості вкладів в одному банку. Останнє насторожує вкладників. Тому, на наш погляд, важливо законодавчо встановити мінімальну межу гарантованого відшкодування коштів за вкладами фізичних осіб, що буде стимулювати тривале накопичення коштів на рахунках у банках. Оскільки основними вкладниками є небагаті верстви населення, які роками заощаджують кошти на освіту, будівництво та/або купівлю житла, розвиток малого бізнесу тощо, а для цього потрібні не малі кошти, то гарантії Фонду повинні бути зрозумілими, істотними і стабільними.

Ефективному формуванню і використанню кредитно-інвестиційного потенціалу повинна сприяти виважена цінова політика на банківські продукти. Вона повинна враховувати економічні інтереси банків, стимулювати вкладників і бути доступною для позичальників. Кредит повинен не тільки сприяти простому і розширеному відтворенню, а бути окупним за строк кредитування. За такої цінової політики не має бути проблем ні з акумулюванням тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб, ні з їх ефективним використанням.

Висновки. В умовах крайньої потреби модернізації економіки, забезпечення конкурентоспроможності та ефективного функціонування підприємств реального сектору економіки країни важливо максимально використати наявний економічний потенціал суб'єктів господарювання і кредитно-інвестиційний потенціал банківської системи України.

Виокремлення терміна "кредитно-інвестиційний потенціал", визначення його суті, ролі й місця у відтворювальному процесі, забезпечення необхідних передумов для зміцнення ресурсної бази і можливостей потенціалу повинно сприяти більш повному задоволенню потреб суб'єктів господарювання в кредитах для поточних та інвестиційних потреб, а також у споживчих та іпотечних кредитах фізичних осіб.

Ефективне використання кредитно-інвестиційного потенціалу як внутрішнього джерела соціально-економічного розвитку України має сприяти наповненню бюджетів усіх рівнів і зменшенню потреби в зовнішніх запозиченнях.

Література

1. Воробйова О.І. Теоретичні основи кредитно-інвестиційного потенціалу банків України / О.І. Воробйова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 13. – С. 27-32.
2. Воробйова О.І. Кредитно-інвестиційний потенціал банків України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О.І. Воробйова. – Донецьк. – 2011. – 39 с.
3. Гмиря В.П. Кредитно-інвестиційний потенціал банківського сектору регіону / В.П. Гмиря. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=18&z=2089>. – С. 1/5-5/5.
4. Хрусталева Е.Ю. Модель кредитно-інвестиційного потенціалу російського банківського сектору / Е.Ю. Хрусталева, А.Н. Омельченко. – М. : Изд-во "Деньги и кредит". – 2011. – С. 23-29.

5. Ляхова О.О. Кредитно-інвестиційний портфель банків та його вплив на фінансування інвестиційних проектів в Україні / О.О. Ляхова, Т.П. Шокало // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 5-6. – С. 58-61.
6. Словник іншомовних слів / за ред. акад. О.С. Мельничука. – К. : Головна редакція УРЕ. – 1985. – 996 с.
7. Економічна енциклопедія. – У 3-х томах / ред. кол., відп. ред. С.В. Мочерний. – К. : Вид. центр "Академія", 2002. – Т. 3. – 2002. – 468 с.
8. Харевич А.С. Кредитний потенціал банківської системи: теоретико-методологічні аспекти / А.С. Харевич. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.nauka.com.ua/?op=18&z=1398>.
9. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку. – Том 2. Механізми грошового та фондового ринків і їх вплив на розвиток економіки України / за ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К. : Вид-во "Фенікс", 2008. – 442 с.
10. Рыкова И.Н. Оценка инвестиционного потенциала региональных банков (на примере Республики Татарстан) / И.Н. Рыкова, Е.В. Андеянова // Деньги и кредит : теорет., науч.-практ. журнал. – 2011. – № 12. – С. 32-36.
11. Аганбегян А.Г. О новой роли банков в формировании России (субъективные заметки) / А.Г. Аганбегян // Деньги и кредит : теорет., науч.-практ. журнал. – 2011. – № 1. – С. 27-36.
12. Гуцал І. Участь банків у забезпеченні регіональної інноваційно-інвестиційної стратегії / І. Гуцал // Управлінські інновації. – 2012. – № 1. – С. 108-112.
13. Луців Б.Л. Інвестиційний потенціал банківської системи України / Б.Л. Луців, Т.Б. Стечишин // Фінанси України : журнал. – 2009. – № 9. – С. 67-77.

Мосциховский Ю.И. Теоретические подходы к определению кредитно-инвестиционного потенциала банковской системы Украины

Проанализированы существующие теоретические подходы к определению сущности кредитно-инвестиционного потенциала банковской системы Украины и предложено авторское определение данного понятия. Определено динамику кредитно-инвестиционного потенциала банковской системы и его роль в социально-экономическом развитии экономики Украины. Предложены пути повышения эффективности использования имеющегося экономического потенциала субъектов хозяйствования и кредитно-инвестиционного потенциала банковской системы Украины.

Ключевые слова: банковская система, кредитно-инвестиционный потенциал банковской системы Украины, кредитный потенциал банка, инвестиционный потенциал банка.

Mostsihovskyy Yu.I. Theoretical approaches to determining the nature of credit-investment potential of banking system of Ukraine

The existing theoretical approaches to determining the nature of credit and investment potential of Ukraine's banking system and proposes the author's definition of this concept. Outlines the dynamics of credit and investment potential of the banking system and its role in social and economic development of Ukraine. Directions efficient use of available economic capacity of undertakings and credit and investment potential of the banking system of Ukraine.

Keywords: banking system, the credit-investment potential of banking system Ukraine, credit potential of the bank, investment potential of the bank.

УДК 336.717.061

Доц. О.М. Музичка, канд. екон. наук – Львівська КА

УДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У СФЕРІ РОЗДРІБНОГО БІЗНЕСУ

Розкрито особливості та основні підходи до визначення суті роздрібного банківського бізнесу, роздрібного кредитного портфеля та принципів його формування. Визначено рівні ієрархічної структури кредитного ризику роздрібних банківських продуктів та напрями оптимізації ризику кредитного портфеля банків. Виокремлено основні компоненти, конкретизовано базові характеристики та висвітлено перспективні напрями розвитку кредитної діяльності банків у сфері роздрібного бізнесу.

Ключові слова: роздрібний банківський бізнес, кредитування, роздрібні клієнти, ризик роздрібною портфеля банку, кредитоспроможність позичальника.

Постановка проблеми. У контексті розвитку сучасного банківського бізнесу посилюється інтерес до роздрібною кредитування як з боку банківських установ, так і їх клієнтів. Видача кредитів є найбільш динамічним та перспективним сектором роздрібною банківського бізнесу. Поряд із тим, на сьогодні надання роздрібною кредитів пов'язане з низкою ризиків для банків та ставить перед фінансовими установами низку питань, несвоєчасне або неякісне вирішення яких може зробити роздрібною кредитування не вигідним бізнесом або поставити під загрозу сам факт існування банку, що актуалізує цю проблему. Важливість побудови ефективних механізмів роботи банків із роздрібною клієнтами зумовлена зростаючим значенням ринку роздрібною кредитних послуг у розвитку економіки України. Як свідчить світовий досвід, ці тенденції у розвитку діяльності вітчизняних банків не є тимчасовими, а мають довготривалу перспективу, що визначає високу актуальність дослідження цієї сфери банківської діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування та розвитку роздрібною ринку банківських послуг розглянуто в роботах таких дослідників, як О.В. Васюренко, В.С. Вікулов, І.В. Волошин, Н.Б. Куршакова, Н.О. Спіцин, В.Т. Севрук, Ю.В. Харитонов та інші. Однак, зважаючи на широку популярність та активне поширення кредитної діяльності банків у сфері роздрібною бізнесу, виникає необхідність конкретизації її суті та визначення перспективних напрямів розвитку.

Метою роботи є конкретизація суті та обґрунтування напрямів удосконалення кредитної діяльності банків у сфері роздрібною бізнесу в контексті підвищення прибутковості та мінімізації ризиків.

Виклад основного матеріалу. Сучасний ринок роздрібною банківських послуг є високодинамічним та забезпечує формування вагомої частки банківських доходів. Поруч із цим, у сучасній економічній літературі наводять різні підходи до визначення суті роздрібною бізнесу, типова ситуація існує й у практичній діяльності банків, а звідси, й різний суб'єктний склад його учасників. Треба зазначити, що узагальнення наявних теоретичних підходів дозволило виокремити три основні підходи до змісту цього поняття:

- 1) роздрібною банківництво – це "робота банків з індивідуальними клієнтами; банківські послуги для фізичних осіб; робота банків з населенням" [4, с. 505];
- 2) у контексті другого підходу коло клієнтів, що користуються роздрібною банківництвом, помітно розширюється. Чимало авторів замість фізичних осіб це коло зводять до "широкої клієнтури" [8, с. 734]. В іншому джерелі коло клієнтури роздрібною банківництва конкретизується як приватні клієнти, в тому числі малі та середні підприємці. Під малими і середніми підприємствами автор розуміє такі, на яких зайнято, як правило, менше 500 осіб [2, с. 377, 380]. Подібного трактування дотримуються і окремі вітчизняні фахівці. Зокрема, І.О. та Я.О. Спіцини під роздрібною ринком у банківській діяльності розуміють "ринок окремих осіб (індивідуалів), а також представників малого бізнесу" [10, с. 135]. Своєю чергою, оптовий ринок вони трактують як ринок організацій [10, с. 154].
- 3) роздрібною банківництво ототожнюється з роздрібною операціями банків, тобто з операціями на невеликі суми [9, с. 435].

Згідно з міжнародними стандартами та вимогами Базеля II, роздрібною кредитний портфель охоплює операції з юридичними та фізичними особами, які відповідають таким критеріям: 1) орієнтаційному – кредитну операцію проводять з підприємством малого бізнесу, приватним підприємцем без створення юридичної особи або фізичною особою; 2) продуктовому – вимоги банку за операцією набувають однієї з таких форм: а) відновлювані кредитні лінії (в т.ч. кредитні лінії за картковими продуктами та овердрафти); б) строкові кредити фізичним особам (кредити фізичним особам з поступовим погашенням відповідно до графіка погашення, кредити на придбання автомобілів та операції з автомобільного лізингу, кредити на навчання, приватне фінансування); в) кредити малому бізнесу та надані зобов'язання з кредитування; 3) диверсифікованості – питома вага кредиту не має перевищувати 0,2 % від загального кредитного портфеля банку; 4) розміру – максимальний розмір одного кредиту не повинен перевищувати еквівалент 1 млн євро [3].

Клієнтами банків у роздрібною діяльності є окремі фізичні особи, групи осіб, окремі домогосподарства, які функціонують у даній країні, тобто вони можуть бути не тільки резиденти, але й нерезиденти, невеликі фірми, організації, суб'єкти малого бізнесу. Класифікуючи роздрібною позичальників за юридичним статусом, в економічній літературі їх також поділяють на безумовно-роздрібною (фізичні особи) та умовно-роздрібною (суб'єкти малого бізнесу) [6].

На нашу думку, кредитна діяльність банків у сфері роздрібною бізнесу є процесом надання кредитів фізичним особам та суб'єктам малого підприємництва. Поряд із тим, треба зазначити, що на практиці вітчизняні банки по-різному підходять до розуміння суб'єктного складу даного ринку, окремі з яких розглядають їх лише як фізичних осіб, інші – як фізичних осіб, так і суб'єктів малого бізнесу.

Важливим у контексті характеристики роздрібною кредитування є розуміння суті роздрібною кредитного портфеля банку, який, на думку А.В. Літвінової та А.А. Євлевої, можна охарактеризувати як динамічне поєднання роздрібною кредитних вимог й того обсягу ресурсів, який потенційно може бути спрямований на фінансування роздрібною сфери діяльності банку в розрізі видів продуктів, об'єднаних у діючі, потенційні та пруденційні підпортфелі з метою забезпечення приросту кредитного потенціалу банку та задоволення потреб клієнтів [6].

Під час управління портфелем роздрібною кредитних продуктів необхідно враховувати технологічні особливості обслуговування таких клієнтів та особливих принципів:

- 1) принципу стандартизації, який передбачає наявність сформованої технології банківських процесів, зафіксованої у внутрібанківських документах та яка реалізується впродовж певного часового інтервалу;
- 2) принципу однорідності, який базується на сегментації роздрібною клієнтів у групи за однорідними характеристиками з урахуванням їх індивідуальних вимог до конкретних банківських продуктів.

На сьогодні можна виокремити чотири найвагоміші та відносно незалежні сегменти кредитної діяльності банків у сфері роздрібною бізнесу: 1) споживче кредитування, що включає в себе позики на першочергові потреби та на купівлю товарів тривалого користування; 2) позики на придбання автомобілів (автокредитування); 3) іпотечне кредитування – кредитування під заставу нерухомості; 4) кредитування малого бізнесу і приватних підприємців. Комплексну характеристику кредитної діяльності банку у сфері роздрібною бізнесу наведено на рис.

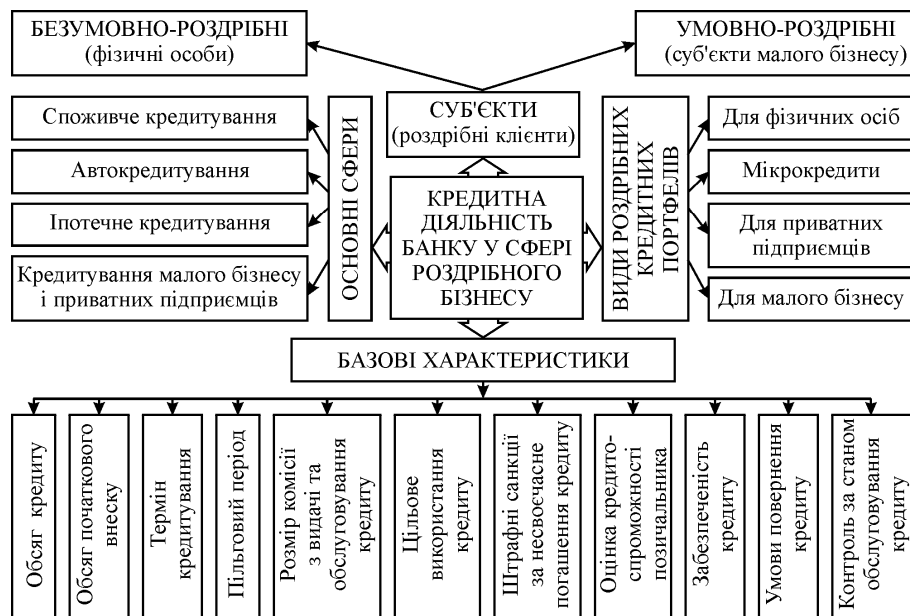


Рис. Складові компоненти кредитної діяльності банку у сфері роздрібногo бізнесу

На сучасному етапі основним напрямом вітчизняного роздрібногo банківського бізнесу є обслуговування саме фізичних осіб, які займають вагомi позиції в загальній чисельності клієнтів банків, обсязі банківських депозитів та наданих кредитів. Завдяки такій структурі роздрібногo бізнесу його основні специфічні риси визначаються особливостями обслуговування особистих потреб саме клієнтів-фізичних осіб та відрізняють роздрібну діяльність банку від корпоративної, пов'язаної з обслуговуванням середніх і великих юридичних осіб-підприємств, організацій, фірм, їх об'єднань.

До особливостей сучасного роздрібногo бізнесу в контексті обслуговування фізичних осіб можна віднести такі.

По-перше, фізичні особи – це особлива група клієнтів з індивідуальними потребами та інтересами, які необхідно враховувати в процесі їх обслуговування.

По-друге, роздрібний бізнес є засобом задоволення споживчих потреб населення і його розвиток підвищує платоспроможний попит, прискорює реалізацію товарів і послуг, сприяє економічному зростанню.

По-третє, всі види роздрібногo банківськогo діяльності мають соціальний характер і сприяють підвищенню життєвого рівня населення.

По-четверте, роздрібне банківництво в Україні є головним механізмом капіталізації заощаджень населення і їх трансформації в інвестиції.

Згідно з оприлюдненим консолідованим звітом НБУ, у III кварталі 2013 р. портфель кредитів банків, виданих фізичним особам у національній валюті, зріс на 8,06 млрд грн. Це найістотніший приріст з початку 2013 р.: у I кварталі банки збільшили роздрібний портфель на 3,67 млрд грн, а в II – на 4,51 млрд грн. Більшу частину зростання портфеля – на 5,86 млрд грн (72,7% приросту) забезпечили

найбільші установи, зокрема, ПАТ "Дельта Банк" (+1,65 млрд грн) і ПАТ КБ "Приватбанк" (+1,59 млрд грн) [1].

Високу популярність роздрібногo кредитування в Україні можна пояснити такими причинами:

- висока дохідність бізнесу, яка забезпечується за рахунок встановлення більш високої ціни на роздрібні кредити порівняно із вартістю кредитів для корпоративних клієнтів;
- простота та уніфікованість процедур роздрібногo кредитування, що дає змогу впровадити короткого терміну розповсюдити його у філіальній мережі банківських установ;
- можливість забезпечення більш глибокої диверсифікації кредитного портфеля банку загалом та відповідне зменшення кредитних ризиків;
- можливість залучення роздрібних позичальників до інших послуг банку [3].

Специфіка сучасного роздрібногo банківськогo бізнесу проявляється, перш за все, у наданні стандартизованих продуктів і послуг (програми споживчого кредитування, експрес-кредити, платіжні картки) з урахуванням масового попиту на них, що дає змогу підтримувати належний рівень дохідності і прибутковості роздрібногo банкінгу.

Важливим фактором розвитку роздрібногo кредитування є динамічне розширення територіальної мережі банківських установ. Так, згідно з дослідженням Незалежної асоціації банків (на базі статистики Нацбанку), найбільше живуть у борг мешканці Києва та Київської області – 40,5% всіх позик, оформлених фізичними особами в країні. На другому місці перебувають боржники Дніпропетровської області – 7,7%, а на третьому – Донецької (7,3%). Щодо розмірів кредитів, то як і в першому випадку, лідирує столичний регіон, де в середньому на одного жителя припадає 17,1 тис. грн позики, за ним – Одеська область (5,7 тис. грн), і закриває трійку Дніпропетровська область (4,5 тис. грн). Найменше беруть кредити жителі західних регіонів, за винятком Львівської та Івано-Франківської областей [7].

Ефективне функціонування системи роздрібногo кредитування істотним чином визначає ступінь розвитку банківськогo сектора та задоволення споживчих потреб. На сучасному етапі проблемними аспектами у цій сфері є: висока ризиковість операцій, істотний обсяг простроченої заборгованості, низька якість кредитного портфеля банків та недостатність капіталу, що обумовлює застосування дієвих заходів реагування.

Кредитний ризик роздрібних банківських продуктів необхідно розглядати як ймовірність втрат внаслідок дії зовнішніх і внутрішніх факторів, які виникають внаслідок прийняття відповідних управлінських рішень, пов'язаних із кредитуванням фізичних осіб та суб'єктів малого підприємництва.

В ієрархічній структурі кредитного ризику роздрібних банківських продуктів можна виділити 4 рівні: 1) рівень позичальника, де ризики безпосередньо визначаються поведінкою позичальника, який порушує умови кредитного договору; 2) індивідуальний рівень, де ризики пов'язані з неправомірними чи некомпетентними рішеннями працівників кредитного відділу; 3) мікрорівень, де ризики пов'язані з рішеннями кредитного комітету банку; 4) макрорівень, де ризики визначаються зовнішніми по відношенню до банку макроекономічними і нормативно-правовими умовами діяльності. При цьому рівень позичальника і макрорівень є зовнішніми по відношенню до банку факторами ризику, а мікро- та індивідуальний рівні – внутрішніми чинниками ризиковості.

Оптимізація ризиків роздрібною портфеля банку забезпечується шляхом використання спеціальних механізмів визначення окремих параметрів кредитної операції залежно від індивідуальних ознак кредиту, характеристик позичальника та забезпечення, зокрема шляхом: визначення максимальної суми кредиту; встановлення ціни на кредит, яка б забезпечила банку необхідний рівень доходності та дозволила компенсувати кредитні ризики; встановлення вимог до термінів та умов надання і погашення кредитів, валюти кредитування та забезпечення за кредитами.

На нашу думку, пріоритетним напрямом розвитку та удосконалення ринку роздрібною кредитування є формування і підвищення ефективності інфраструктури кредитних процесів з метою мінімізації ризиків та забезпечення прибутковості кредитної діяльності, відповідно до якого в контексті реалізації стратегії кредитної діяльності банків у сфері роздрібною бізнесу доцільно:

- 1) удосконалити нормативно-правову базу, зокрема закони, які захищають права кредиторів;
- 2) удосконалити методичний інструментарій оцінки кредитоспроможності позичальників з метою зниження ризиків неповернення кредитів, а основний акцент при прийнятті рішення про надання кредиту необхідно робити на кредитній історії, аналізі доходів і в останню чергу – на забезпеченні;
- 3) забезпечити дотримання принципів, пов'язаних з умовами банківського кредитування та здійснити адаптацію міжнародного досвіду кредитування до вітчизняної банківської практики;
- 4) сформувати ефективну інфраструктуру бюро кредитних історій;
- 5) скоротити частку кредитних коштів у готівковій формі, що сприятиме зменшенню витрат обігу, і посиленню контролю за цільовим використанням кредиту;
- 6) встановити плаваючі ставки за кредитами, розмір яких буде переглядатися щомісячно з прив'язкою до облікової ставки НБУ;
- 7) запровадити високопрофесійні юридичні служби, спроможні ефективно оцінювати усі правові аспекти взаємодії банків із клієнтами і у разі необхідності реалізовувати права банку у судовому порядку;
- 8) використовувати інструменти маркетингу, а саме сегментації та кластерного аналізу з метою зменшення витрат банків на ринку роздрібною кредитування;
- 9) визначити основні методологічні підходи до управління кредитними ризиками в напрямі планування розподілу кредитних вкладень на довгостроковий період на основі зваженої кредитної політики, визначеної загальноекономічними умовами, а не агресивною кредитною політикою.

Висновки. Кредитна діяльність банків у серії роздрібною бізнесу є найбільш динамічним сегментом банківської діяльності в Україні, що сприяє задоволенню потреб фізичних осіб, підвищенню їх платоспроможного попиту та життєвого рівня. Низка окреслених проблем, що існує у сфері роздрібною кредитування, потребує подальших розробок щодо впровадження ефективних методів управління роздрібною банківським бізнесом і розробки дієвих заходів, здійснюваних як на макрорівні, так і на рівні окремих банківських установ.

Література

1. В Україні у III кварталі 2013 р. роздрібний кредитний портфель банків виріс на 8 млрд грн. – НБУ. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://finance.rbc.ua/ukr/v-ukraine-v-iii-kvartale-2013-g-rozrichnyu-kreditnyu-portfel-05112013091900>.
2. Дериг Ханс-Ульрих. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века : пер. с нем. / И.Ф. Концевская. – М. : Изд-во "Международные отношения". 1999. – 384 с.

3. Дугін І.М. Концептуальні основи управління портфельними кредитними ризиками під час роботи з роздрібними позичальниками / І.М. Дугін. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://dspace.uabs.edu.ua/jsps/bitstream/123456789/900/1/16.12.pdf>.

4. Економіка. Фінанси. Банки. Інвестиції. Кредити: Англо-український словник / уклад.: С.Я. Єрмоленко, В.І. Єрмоленко. – К. : Вид-во "Школа", 2002. – 720 с.

5. Комісарчик О.В. Теоретичні аспекти роздрібною банківництва / О.В. Комісарчик // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 15. – С. 75-83.

6. Литвинова А.В. Портфель розничных кредитных продуктов: сущность, элементы, принципы формирования / А.В. Литвинова, А.А. Иевлева. [Электронный ресурс]. – Доступный с <http://www.teoia-practica.ru/-9-2013/economics/litvinova-ieвлеva.pdf>.

7. Найактивніші боржники живуть у Києві та Київській області. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://tsn.ua/groshi/eksperti-rozpozvili-de-v-ukrayini-nauybilshe-vidayut-kreditiv-316769.html>.

8. Пивовар А.Г. Большой англо-русский финансово-экономический словарь. – Изд. 2-ое, [перераб. и доп.] / под ред. В.И. Осипова. – М. : Изд-во "Экзамен", 2003. – 960 с.

9. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М. : Изд-во ИНФРА-Р, 2003. – 608 с.

10. Спицын И.О. Маркетинг в банке. / И.О. Спицын, Я.О. Спицын. – Тернополь : Изд-во АО "Тарнекс". – К. : ЦММС "Писпайп", 1993. – 656 с.

Музыка А.М. Совершенствование кредитной деятельности банков в сфере розничного бизнеса

Раскрыты особенности и основные подходы к определению сущности розничного банковского бизнеса, розничного кредитного портфеля и принципов его формирования. Определены уровни иерархической структуры кредитного риска розничных банковских продуктов и направления оптимизации риска кредитного портфеля банка. Выделены основные компоненты, конкретизированы базовые характеристики, изложены перспективные направления развития кредитной деятельности банков в сфере розничного бизнеса.

Ключевые слова: розничный банковский бизнес, кредитование, розничные клиенты, риск розничного портфеля банка, кредитоспособность заемщика.

Muzychka O.M. Improvement credit activity of banks in retail banking

The features and fundamental approaches to determining the merits of the retail banking business, retail loan portfolio contents and principles of its formation. The levels of the hierarchical structure of the credit risk of retail banking products and lines of credit risk optimization portfolio. Author determined major components specified basic characteristics and highlights promising avenues of credit activity of banks in the retail business in terms of both macro -and microeconomic levels.

Keywords: retail banking, lending, retail customers, the retail portfolio risk, the credit-worthiness of the borrower.

УДК 334.722-022.51:338.43(477)

Аспір. О.Б. Назаркевич¹ –
Львівський НУ ім. Івана Франка

МАЛЕ АГРАРНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Проаналізовано стан і проблеми розвитку малих аграрних підприємств в Україні. Досліджено перспективи розвитку особистих селянських господарств як підприємницьких структур. Розглянуто основні проблеми, що постають у процесі розвитку малого підприємства в Україні. Проаналізовано типи малих сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: підприємництво, особисте селянське господарство, мале аграрне підприємництво, фермерське господарство

¹Наук. керівник: проф. Л.С. Гринів, д-р екон. наук