

Сидоров А.В.

УДК 336.21

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

***Аннотация.** Кредитные отношения опосредуют функционирование и развитие как производства и обмена, так в сфере конечного потребления. В этой сфере возникает специфическая форма кредита – потребительский кредит, необходимый для удовлетворения потребительских потребностей физических лиц и семей (домохозяйств). Потребительский кредит очень распространен за границей, и смог набрать большую популярность и в нашей стране. Развитость потребительского кредита характеризует уровень жизни населения. Расширение масштабов кредитования сферы конечного потребления влияет на формирование цивилизованных отношений на потребительском рынке страны. В условиях сегодняшнего рынка наибольшим спросом пользуется потребительское кредитование.*

***Ключевые слова:** Потребительский кредит, потребительский рынок, кредитные операции.*

***Анотація.** Кредитні відносини опосередковують функціонування і розвиток як виробництва та обміну, так у сфері кінцевого споживання. У цій сфері виникає специфічна форма кредиту - споживчий кредит, необхідний для задоволення споживчих потреб фізичних осіб і сімей (домогосподарств). Споживчий кредит дуже поширений за кордоном, і зміг набрати більшу популярність і в нашій країні.*

Розвиток споживчого кредиту характеризує рівень життя населення. Розширення масштабів кредитування сфери кінцевої потреби впливає на формування цивільних відносин. В умовах ринку найбільший попит є у споживчому кредитуванні.

***Ключові слова:** споживчий кредит, споживчий ринок, кінцева потреба.*

***Summary.** Credit relations mediate the functioning and development of both production and exchange, so in final consumption. In this area, there is a specific form of credit - consumer credit needed to meet consumption needs of individuals and families (households). Consumer credit is very popular abroad, and was able to gain a lot of popularity in our country. Development of consumer loan characterizes the level of living of the population. Scaling lending sphere final consumption affects the formation of civilized relations in the consumer market. In today's market, the highest demand consumer lending.*

***Keywords:** consumption banks credits, markets conditions, consumption.*

Введение. Кредитные отношения опосредуют функционирование и развитие как производства и обмена, так в сфере конечного потребления. В этой сфере возникает специфическая форма кредита – потребительский кредит, необходимый для удовлетворения потребительских потребностей физических лиц и семей (домохозяйств). Потребительский кредит очень распространен за границей, и смог набрать большую популярность и в нашей стране. Приведенная актуальность обуславливает **цель статьи** – определение основных направлений оптимизации потребительского кредитования коммерческими банками. Основы потребительского кредитования в коммерческом банке рассмотрены такими учеными как Васюренко О.В. [2, с 201], Тиркала Р.И., Герасименко Ю. [4, с.23], Щибиволок З.И. [9, с.18]. Автор, Герасименко Ю. считает, что потребительский кредит отражает отношения между кредитором и заемщиком по поводу кредитования конечного потребления. Он отличается от ссуд, предоставляемых предприятием для производственных целей или для приобретения активов, порождающих движение средств [4, с. 20]. В работах автора Щибиволок З.И. сказано, что потребительский кредит не только обеспечивает социальные потребности общества, но и повышает платежеспособный спрос населения. Это, в свою очередь, положительно влияет на развитие экономики страны, облегчая процесс реализации продукции, ускоряя получение прибыли предприятий и доходов государственного бюджета [9, с. 56].

Вид структуры и качества кредитного портфеля банка в значительной мере зависит от его стабильности, репутации и финансового успеха. Поэтому банку необходимо анализировать качество займов, проводить независимую экспертизу больших кредитных проектов и средств, выявлять случаи отклонения от законной кредитной политики, считает автор И. Огородник [7, с. 23]. Шевченко Р.И. «Банковские операции», где потребительский кредит – это кредит, который предоставляется населению предприятиями торговли, банками и другими финансовыми учреждениями для приобретения потребительских товаров длительного пользования и услуг и возвращается в рассрочку.

Результаты. Кредит является одной из самых развитых товарно-денежных форм, поэтому имеет сложную структуру, анализ которой должен включать характеристику его свойств и отражать его целостность. Потребительский кредит исторически возник в начале развития кредитных отношений, когда у одних субъектов ощущался избыток предметов потребления, а у других возникла потребность во временном их использовании.

В процессе погашения потребительских ссуд населения сокращается на соответствующую сумму платежеспособность, что необходимо учитывать при определении объема и структуры товарооборота, платных услуг, динамики доходов и расходов населения, денежной массы в обращении. Коммерческие банки постоянно стремятся предоставлять своим клиентам новые, наиболее удобные кредитные услуги в сфере потребительского кредитования. В Украине новыми видами денежных банковских потребительских кредитов считаются чековый кредит и банковские кредитные карточки [3, с. 15].

Технологии банковских кредитных операций с физическими лицами в сфере потребительского кредитования в принципиальном плане аналогичны другим видам кредитных операций. Потребительские кредиты предоставляются на коммерческой основе соблюдения всех принципов кредитования в границах кредитных ресурсов банка. Однако имеют место и определенные особенности [2, с. 167]. Таким образом,

потребительский кредит отражает отношения между кредитором и заемщиком по поводу кредитования конечного потребления. Он отличается от ссуд, предоставляемых предприятием для производственных целей или для приобретения активов, порождающих движение средств, для населения кредит ускоряет получение определенных благ, которые оно могло бы иметь только в будущем – при условии накопления суммы денежных средств, необходимых для покупки данных товарно-материальных ценностей или оплаты услуг, строительства и др. Потребительские кредиты физическим лицам возросли в 2010 году на 17 %, в 2011 году снизились на 27,90 %. Резерв на обесценивание в 2010 году по сравнению с 2009 годом возрос на 80,09 %, в 2011 году по сравнению с 2010 годом возрос на 66,64 %. Общая сумма кредитов в 2009 году по сравнению с 2011 годом возросла на 60,37 %, в 2011 году по сравнению с 2010 годом кредиты снизились на 2,64 % в 2011 году. Это объясняется изменением кредитной политики банка, который считает приоритетным кредитование на потребительские нужды. Основную часть в структуре кредитов занимают стандартные кредиты, выданные банком. Доля сомнительных кредитов в совокупном кредитном портфеле банка пока еще не очень высока, однако если эта доля и дальше будет расти, то это может оказаться критичным для банков Украины. Рост безнадежной задолженности вызван главным образом техническими проблемами, что связано с сокращением возможности по рефинансированию своих заимствований.

В мировой практике проблема привлечения банками средств для долгосрочных ипотечных кредитов решается в основном в рамках двух основных моделей: депозитарной модели учреждения ипотеки (привлеченные средства клиентов помещаются на расчетные счета и депозиты) и модели ипотечного банка (продажа долговых и заемных обязательств на вторичном рынке частным инвесторам). Обе модели мобилизации ресурсов могут быть использованы в рамках одного кредитного института, отличаясь по способу привлечения и срокам согласования с активными операциями по долгосрочному кредитованию.

Привлекаемые через систему строительных сбережений денежные средства относительно дешевы и направляются на предоставление также относительно дешевых жилищных кредитов, поскольку данные финансовые потоки носят замкнутый характер и практически не зависят от изменения стоимости ресурсов на общем финансовом рынке страны. Однако даже в этих странах (с учетом активной стимулирующей роли государства) кредитных средств, привлекаемых через жилищные накопительные системы, недостаточно для финансирования всего рынка долгосрочных ипотечных кредитов. Наибольшее развитие подобная модель получила в США, где правительство создало ряд национальных финансовых институтов типа «Фэнни Мэй» FNMA - Federal National Mortgage Association (Федеральная национальная ипотечная ассоциация), «Джинни Мэй» GNMA - Government National Mortgage Association (Правительственная национальная ипотечная ассоциация), «Фредди Мак» FHLMC - Federal Home Loan Mortgage Corporation (Федеральная корпорация ипотечного кредитования), которые регулируют и направляют вторичный рынок ценных ипотечных бумаг, либо непосредственно покупая ипотечные кредиты у банков, либо предоставляя свои гарантии по ценным ипотечным бумагам, выпускаемым банками (табл. 1).

Таблица 1. Основные экономические показатели ипотечного кредитования иностранных банков.

Банки	Доля кредита	Срок кредитования	Ставка кредитования
Ипотечные банки США	80-90%	15-20 лет	3-4%
Ипотечные банки Германии	50-70%	15-20 лет	15-20 лет
Ипотечные банки Франции		3-20 лет	
Ипотечные банки Венгрии		Ипотечные банки Венгрии	

Источник: [1, с. 3]

Таким образом, за счет участия государства в процессах ипотечного кредитования достигаются сразу две цели: во-первых, решается задача государственной поддержки жилищного строительства; во-вторых, снижаются кредитные риски, т.е. достигается большая стабильность банковской системы.

В настоящее время ипотека в странах ЕЭС является мощным фактором развития экономики. В странах ЕЭС до 80% всех залогов являются ипотечными. Процент за ипотечный кредит существенно ниже, чем за другие виды банковских кредитов. В странах ЕЭС действуют государственные системы оценки и переоценки объектов недвижимости. Принято, что кадастровая (нормативная) стоимость объекта равна примерно 75% от его рыночной стоимости. Переоценка всех объектов производится раз в 5-6 лет. Ежегодно стоимость объектов индексируется на величину инфляции.

Выводы: Организация процесса потребительского кредитования является важнейшим инструментом достижения стратегических целей коммерческого банка. От ее успешной реализации во многом зависит финансовый результат банковского учреждения. Основными направлениями для увеличения потребительского кредитования коммерческого банка :

- Создание гибкой системы оперативного реагирования на потребности клиентов в банковских услугах (путем оценки количества сертифицированных VIP-менеджеров с полномочиями, достаточными для принятия решений по большинству операций данного клиента).
- Расширение и развитие работы со значимым количеством TOP-100 компаний Украины (оценка развития по годам с учетом количества клиентов, объемов доходов, остатков на счетах, доли основных показателей на рынке)
- Предоставление широкого спектра стандартных услуг на базе маркетингового исследования рынка;
- Внедрение инновационных услуг и продуктов (оценка развития по годам, с учетом количества клиентов, объемов доходов, остатков на счетах, доли основных показателей на рынке)
- Предоставление широкого спектра стандартных услуг на базе маркетингового исследования рынка;
- Внедрение инновационных услуг и продуктов потребительского кредитования;

- Индивидуальные операции для VIP-клиентов — физических лиц (оценка развития по годам с учетом количества клиентов, объемов доходов, остатков на счетах, количества локальных и международных платежных карт, доли основных показателей на рынке).
- активизации работы кредитного бюро, которые выступают эффективным инструментом предупреждения банковского кредитного риска, а также своего рода дисциплинирующим механизмом при предоставлении кредита заемщику.

Источники и литература:

1. Бригхем Ю. “Финансовый менеджмент”. Ю.Бригхем, Л. Гапенски – М.: Экономическая школа, 2009, Т.2. – 669 с.
2. Васюренко О. В. Банківські операції. О. В. Васюренко / . – К. : Товариство „Знання”, КОО, 2009. – 243 с.
3. Гамидов Г. М. Банковское и кредитное дело Г. М. Гамидов / – Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009. – 94 с.
4. Герасименко Ю. Система комерційних банків України: підсумки півріччя. Вісник НБУ. Ю Герасименко // – 2003. – №9. – 11–25 с.
5. Дзюблук О. Проблеми підвищення ефективності кредитних операцій комерційних банків. О. Дзюблук, Ю Герасименко, О. Кіреєв . – 2007. – № 9. – 55 с.
6. Лянге С. Банковские риски С. Лянге // – Коммерсант Украины. – 2006 – № 2. – С.12–79
7. Огородник И. Л. Региональные подразделения коммерческих банков Украины в системе банковских учреждений. И. Л. Огородник // Экономика и управление. – 2006. – № 6. С. 12–32
8. Шевченко Р. И. Банковские операции. Р. И. Шевченко / Учебно-методическое пособие К: КНЭУ, 2009.– 276 с.
9. Щибиволок З. И. Анализ банковской деятельности З. И. Щибиволок: Учебное пособие. – К.: Знание, 2006. – 311 с.

Болкунов И.А.

УДК 338.48

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ КРЫМА

***Аннотация.** Рассмотрены особенности управления персоналом в туристическом бизнесе в условиях нестабильного спроса. Для нестандартных формы найма персонала следует определить перечень профессий, для которых такая форма занятости приемлема. Использование новых форм найма позволяет сосредоточиться на управлении тем персоналом, который определяет качество туристической услуги. Сезонность приводит к необходимости построения различных схем управления персоналом для постоянных, условно-постоянных и временных (сезонных) сотрудников.*

***Ключевые слова:** туризм, сезонность, управление персоналом.*

***Анотація.** У статті розглянуто особливості управління персоналом у туристичному бізнесі в умовах нестабільного попиту. Для нестандартних форм найму персоналу слід визначити перелік професій, для яких така форма зайнятості прийнятна. Використання нових форм найму персоналу дозволяє зосередитися на управлінні тим персоналом, який визначає якість туристичної послуги. Сезонність призводить до необхідності побудови різних схем управління персоналом для постійних, умовно-постійних і тимчасових (сезонних) співробітників.*

***Ключові слова:** туризм, сезонність, управління персоналом.*

***Summary.** In the article features of personnel management in the tourist business in uncertain demand conditions have been considered. The clearly expressed seasonality of the activity leads to expansion of the scope of the non-standard forms of employment and the use of contingent labor. With such flexible forms of recruitment there should be identified the list of occupations for which this form of employment is acceptable, reasonable, and will not reduce the quality of tourist services. In the case of contingent labor, the composition of functions of personnel management is much narrower and requires less effort. New forms of recruitment allow the personnel management service employees to focus on managing that staff that determines the quality of tourist services. Seasonality complicates the classification of staff as a control object, leads to the need to build different control schemes for permanent staff, conditional permanent and temporary (seasonal) employees. Each control scheme has its own functional content. Those companies will benefit that will try to make each, even temporary staff member part of a team, try to get them involved in corporate events and will be able to motivate them. In this case, the company will be able to avoid the negative effects of seasonal and non-standard recruitment.*

***Keywords:** tourism, seasonality, personnel management.*

Постановка проблемы. Сегодня персонал рассматривается как основной ресурс организации, в значительной степени определяющий успех всей ее деятельности. Эффективное управление персоналом превращается в одну из важнейших задач туристической организации. В условиях экономического кризиса, эффективность деятельности в туристическом бизнесе в значительной степени зависит от системы менеджмента предприятия, профессионализма персонала предприятия.

Анализ основных исследований и публикаций. Вопросам управления персоналом предприятий посвящены работы таких ученых как Богиня Д.П., Веснин В.Р., Глазов М.М., Кибанов А.Я., Маслов Е.В.,