

with the existing problems of its reproduction. Definition prospects for human development should be developed in accordance with the basic stages of development of human capital, i.e. acquisition, use, accumulation and preservation. The use of this approach allows to define clearly the prospects for the development of human capital, taking into account the particular features and conditions on each phase.

Managing the development of human capital is useful to consider how the process of planning, organization, motivation and control phases of acquisition, use, accumulation and preservation of human capital to increase its quantitative and qualitative characteristics. These processes need to be investigated at the macro and micro levels, which is caused by the peculiarities of reproduction of human capital at each level. Monitoring the implementation of programs, strategies human capital development is based on the establishment of regulatory indicators, measurable targets and reasonable tolerance by comparing the diagnostic indicators of human capital with the proposed standards.

Keywords: *human capital; diagnosis of human capital; phase of the reproduction of human capital; formation; use; accumulation; preservation of human capital.*

REFERENCES

1. Antoniuk V. P. (2007), The creation and use of human capital in Ukraine: the socio-economic assessment and provision of, National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Industrial Economics, Donetsk, 348 p. (ukr).
2. Bekker H. (1975), Human capital, available at: <http://www.libertarium.ru/69974> (rus).
3. Hrishnova O. A. (2001), Human capital: the formation of a system of education and training, Kyiv, 254 p. (ukr).
4. Dobrynin A. Y., Diatlov S. A., Tsyrenova E. D. (1999), Human capital in transitive economy: the formation, evaluation, efficiency of use, Saint Petersburg, 453 p. (rus).
5. Zakharova O. V. (2010), Office of investing in human capital, methodology, evaluation, planning, Donetsk, 378 p. (ukr).
6. Prahalad C. K., Hamel G. (1990), The core competence of the corporation, *Harvard Business Review*, Vol. 68, No. 3, pp. 79-91 (engl).
7. Sveiby K. E. (1997), The New Organisational Wealth, in: *Managing and measuring Knowledge-Based Assets*, San Francisco (USA), 220 p. (engl).
8. Prosvirina I. I. (2004), Intellectual capital: a new look at the non-tangible assets, available at: <http://www.dis.ru/fm/arhiv/> (rus).
9. Shatalova T. S., Zaytseva N. V. (2010), The impact of human capital on an enterprise value, in: *Managing in a market economy*, Donetsk National University, Donetsk, pp. 311-318 (rus).
10. Vasilenko V. N., Blagodarnyy A. I., Boychenko E. B. (2012), Diagnosis of regional development: forms, approaches, techniques, Donetsk, 558 p. (rus).
11. Dmitriyeva O. G. (1992), Regional economic diagnostics, Publishing St. Petersburg University of Economics and Finance, Saint Petersburg, 127 p. (rus).
12. Constitution of Ukraine on June 28, 1996 № 254k/96-VR, available at: [//zakon2.rada.gov.ua/laws/show](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show) (ukr).

© Стрельцова Надія

Надійшла до редакції 18.11.2014

УДК 336.71

ХАРЧЕНКО АНАТОЛІЙ,

*викладач кафедри фінансів і кредиту Черкаського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України*

КЛАСИФІКАЦІЯ РОЗДРІБНОГО БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

У статті узагальнено та систематизовано існуючі в економічній літературі підходи до класифікації роздрібних банківських кредитів. Виконано порівняльний аналіз різних трактувань ознак класифікації роздрібних кредитів та їх відповідних видів. Запропонована авторська класифікація видів роздрібних кредитів, яка найбільш повно відображає все різноманіття видів роздрібного банківського кредитування та може застосовуватися для диверсифікації ризику кредитних вкладень, розробки різноманітних кредитних продуктів, для ефективної організації роздрібного кредитування, а також для розробки диференційованої системи оцінки кредитоспроможності приватних позичальників.

Ключові слова: *роздрібне кредитування; роздрібний кредит; споживчий кредит; кредитний продукт; роздрібний кредитний продукт; класифікація.*

Постановка проблеми. Різноманіття застосовуваних форм, видів і способів видачі кредитів узагалі та роздрібних кредитів зокрема є особливістю сучасної практики кредитування. Посилення конкуренції на рин-

ку роздрібного банківського кредитування змушує банки постійно аналізувати запропоновані кредитні продукти та кредитні продукти конкурентів, розробляти й запроваджувати нові варіанти продуктів, удосконалювати

умови існуючих з урахуванням мінливих потреб населення, виділення нових соціальних груп потенційних позичальників, напрямів використання кредитних ресурсів та інших чинників. У процесі кредитування банки все активніше співпрацюють із торговельними, сервісними, страховими та іншими організаціями, надаючи кредити в комплексі з іншими послугами. Поліпшується технічна база надання кредитів, удосконалюється організація банківської діяльності, розвиваються канали продажу кредитів, обслуговування клієнтів за стандартними продуктами переводиться в зони самообслуговування, удосконалюються системи управління ризиками. Специфіка появи різних видів роздрібного кредитування, їх взаємозв'язок та взаємопроникнення призводить до необхідності впорядкування та класифікації роздрібних банківських кредитів, а також її постійного вдосконалення й доповнення.

Вибір обґрунтованих критеріїв розмежування видів роздрібних кредитів, якщо виходити з певних класифікаційних ознак, є досить складною і важливою проблемою. Її рішення дозволить оцінити чинники кредитного ризику й кредитоспроможності позичальників відповідно до місця певного виду кредиту в класифікації, обґрунтувати вибір методу оцінювання кредитоспроможності та оптимізувати кредитний процес у цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наукові підходи до класифікації банківських кредитів висвітлювали у своїх працях Н. Бабіна [7], О. Дзюблюк [2], О. Лаврушин [5], В. Лексіс [3], Є. Литвинов [4], М. Петухова [1], О. Плетенська [6], Н. Секіріна [9], М. Чиркова [8], П. С. Роулз [11] та інші. Проте недостатньо повно дослідженою лишається класифікація видів роздрібного кредитування з урахуванням усіх його особливостей.

Метою статті є систематизація критеріїв класифікації роздрібних банківських кредитів, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності банків через диференціацію продуктового ряду кредитів з урахуванням потреб різноцільової клієнтури.

Виклад основного матеріалу. Окремі вчені ототожнюють сутність роздрібного кредитування зі споживчим кредитуванням, що, відповідно, відображається на класифікації кредитів. Зокрема, М. Петухова відзначає, що в західній практиці банківської діяльності поняттю "роздрібний кредит" відповідає поняття "споживчий кредит" (consumer credit) [1]. На наше переконання, поняття "роздрібне банківське кредитування" та "споживче кредитування" ототожнювати не можна. Це тісно пов'язані поняття, однак між ними є ряд суттєвих відмінностей.

На думку О. Дзюблюка, споживчий кредит спрямований безпосередньо на задоволення споживчих потреб населення [2]. За такого підходу споживчий кредит є кредитом для цілей споживання. У самому терміні "споживчий" закладено дієслово "споживати", тобто використовувати для задоволення потреб, витратити на свої потреби: особисті, культурні, сімейні, побутові та інші потреби людини, безпосередньо не пов'язані зі здійсненням підприємницької або іншої соціально значущої діяльності.

Іноді споживчий кредит протиставляється виробничому кредиту: споживчий кредит слугує для покриття недостатності доходу, тоді як виробничий кредит сприяє отриманню доходу від виробництва. Зокрема, В. Лексіс [3] зазначає, що, на протиположності кредитам у виробництві, які приносять дохід, потреба в споживчих кредитах викликана нуждою чи несприятливим фінансовим становищем домогосподарства, це позика, яка служить тільки для покриття недостатності доходу. Дослідник акцентує на "пройданні" коштів при споживчому кредиті порівняно із самозростанням авансованої вартості при

виробничому кредиті. Однак, якщо йти за такою логікою, споживчий кредит можуть одержати не тільки окремі громадяни для задоволення своїх особистих потреб, а й підприємства, що не створюють, а "проїдають" створену вартість.

Є. Литвинов [4] вважає, що споживчий підхід до кредитування фізичних осіб розглядається лише як спосіб поточного задоволення потреб людини в товарах і послугах, у ході якого кредитні кошти виступають засобом платежу та не розглядаються як інструмент розвитку індивіда з метою досягнення ним суспільно значущих результатів. Тоді як кредит може забезпечувати приріст вартості вкладених коштів за рахунок збільшення величини капіталу позичальника, у тому числі його особливого різновиду - людського капіталу, що забезпечує отримання доходу у вигляді збільшення знань, навичок, умінь, мотивацій. У такому разі споживчий кредит необхідно розглядати як кредит, що виступає у формі позики капіталу.

О. Лаврушин [5] пов'язує споживчий кредит із продажем торговельними підприємствами споживчих товарів із відтермінуванням платежу або наданням банками позик на покупку споживчих товарів, а також на оплату різного роду витрат особистого характеру (плата за навчання, медичне обслуговування тощо).

Проте витрати приватних осіб можна розглядати за напрямками використання отриманих доходів як у поточному періоді, так і в перспективі. До них відносять: а) особисті споживчі витрати, б) витрати, не пов'язані зі споживанням (інвестиції, накопичення). До складу споживчих витрат, крім витрат на продукти харчування, входять витрати на купівлю непродовольчих товарів (у тому числі будівельних матеріалів, автотранспортних засобів) і витрати на оплату послуг (житлово-комунальних, побутових, медичних, санаторно-оздоровчих, послуг у системі освіти тощо). До витрат, не пов'язаних зі споживанням, належать витрати на інвестиції та заощадження, а також витрати на товари, вироблені в особистому підсобному господарстві. Інвестиції містять, наприклад, витрати на покупку творів мистецтва, антикваріату, ювелірних виробів та інвестиції в основний капітал, зокрема на будівництво та капітальний ремонт житла. Такі інвестиції забезпечують не тільки збереження грошових коштів від інфляції, але й одержання додаткових доходів у вигляді орендної плати, дивідендів, рентних платежів, позитивної курсової різниці й інше. Тому при кредитуванні фізичних осіб можливий приріст накопичень окремих громадян, що не має відношення до споживчого кредитування.

Таким чином, споживчий кредит є поняттям більш вузьким, ніж роздрібний кредит, оскільки видається він для задоволення особистих потреб фізичних осіб, тоді як роздрібний кредит надається як на задоволення поточних споживчих потреб, так і на інвестиційні цілі. Тож зводити класифікацію роздрібних кредитів до класифікації споживчих кредитів не варто.

На переконання О. Плетенської [6], з-поміж видів роздрібного кредитування вчені-економісти виділяють дві великі групи кредитів: цільові та нецільові. Банки готові надавати фізичним особам кредити на певні цілі. Такі кредити можуть видаватися готівкою, переводитися в рахунок оплати безготівковими грошима, не включається й товарний розрахунок із позичальником. Цей вид роздрібного кредиту може бути оформлений не тільки в банку, але й у торговельній точці.

Нецільові кредитні позики передбачають надання позичальникам готівкових коштів на будь-які цілі. У разі оформлення цього виду роздрібного кредиту позичаль-

ник отримує певну грошову суму, яку згодом він має право використовувати на свій розсуд.

Залежно від терміну розгляду кредитної заявки кредити поділяються на класичні кредити та експрес-кредити, коли заявка розглядається оперативно в присутності позичальника. Якість перевірки надійності позичальника при експрес-кредитуванні значно нижча, що в результаті призводить до підвищення відсоткової ставки як компенсації за високий кредитний ризик.

За об'єктами кредитування роздрібні кредити поділяються на споживчі та інвестиційні кредити. Класифікація роздрібних кредитів така:

споживчі кредити:

- кредити на придбання товарів і послуг тривалого користування, таких як меблі, побутова техніка, медичне обслуговування;

- кредити на невідкладні потреби (такі кредити не мають конкретної мети та в більшості своїй носять короткостроковий характер);

- автокредити;

- кредити на освіту;

інвестиційні кредити.

За термінами кредитування роздрібні кредити поділяють на:

- короткострокові - від 1 дня до 1 року;

- середньострокові - 1-3 років;

- довгострокові - понад 3 роки.

За забезпеченням кредити бувають забезпечені (заставою, гарантом, поручителем, страховиком) та незабезпечені (бланкові). Забезпечення не гарантує погашення кредиту, але значно знижує ризик його неповернення.

За методом погашення кредитів розрізняють:

- кредити з разовим погашенням (noninstallment).

Сюди відносяться поточні рахунки, що відкриваються покупцем на термін 1-1,5 місяця в універмагах та інших підприємствах роздрібною торгівлі; у межах наданих кредитів вони купують товари та після закінчення встановленого терміну одноразово погашають свою заборгованість. Кредити з разовим погашенням включають також кредити у вигляді відстрочки платежу (за послуги комунальних підприємств, лікарів і медичних установ);

- кредити з розстрочкою платежу (installment), погашення заборгованості по кредиту та відсотків здійснюється одноразово. Кредити з розстрочкою діляться на такі, що рівномірно погашаються (наприклад, щомісяця) та такі, що нерівномірно погашаються (сума платежів змінюється).

За умовами надання розрізняють разовий і поновлюваний (револьверний) кредити.

За методом стягнення процентів кредити класифікують на:

- кредити з утриманням відсотків у момент її надання;

- кредити зі сплатою процентів у момент погашення кредиту;

- кредити зі сплатою процентів рівними внесками протягом усього терміну користування (щокварталу, один раз на півроку або за спеціально обумовленим графіком).

- кредити з анuitетними платежами, тобто платежами з одночасною сплатою процентів за користування позикою.

Н. Бабіна [7] додатково виділяє такі критерії класифікації роздрібних кредитів, як спосіб надання, категорія позичальника, розмір кредиту, валюта кредитування, види процентних ставок, платність, форма кредиту, спосіб оцінювання кредитоспроможності.

За способом надання дослідниця виокремлює овердрафт за лицьовим рахунком, зарахування га позиковий рахунок, видача готівкою, перерахування торговельній організації.

За категорією позичальника Н. Бабіна класифікує кредити, що надаються всім верствам населення, певним соціальним групам населення (працюючим, студентам, пенсіонерам, підприємцям, молодим сім'ям, нерезидентам, співпозичальникам, фізичним особам, що працюють в організаціях - клієнтах банку, VIP-клієнтам, фізичним особам, які мають позитивну кредитну історію протягом певного терміну в банку-кредиторі) [Там само].

За розміром кредиту авторка виділяє мікрокредити (до 10 тис. \$), середні (10 тис. - 100 тис. \$), макрокредити (більше 100 тис. \$); за валютою кредитування - у національній та в іноземній валюті; за видами процентних ставок - із фіксованою та диференційованою ставками; за платністю - платні (дорогі, дешеві) та безоплатні, за формою кредиту - прями, опосередковані; за методом оцінювання кредитоспроможності - за методом експертних оцінок, за скоринговим методом, за методом андеррайтингу.

М. Чиркова [8] пропонує в рамках роздрібних кредитних продуктів виділяти кредитні продукти трьох типів, залежно від сегментів ринку роздрібних банківських послуг (рис. 1).

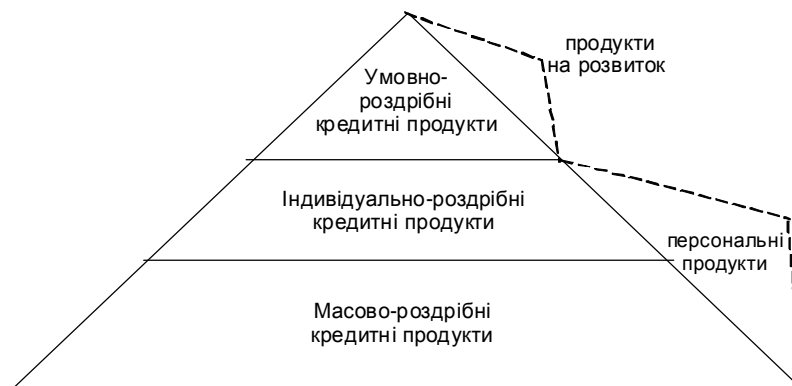


Рис. 1. Роздрібні кредитні продукти банку. Джерело: [8].

В основу піраміди, представлені на рисунку 1, покладено масово-роздрібні кредитні продукти (абсолютно-роздрібні), головним чином персональні банківські кредити в частині кредитів на споживчі потреби. Індивідуально-роздрібні кредитні продукти представлені

іпотечними кредитами та кредитами для позичальників категорії VIP. Кредити малим підприємствам формують умовно-роздрібні кредитні продукти банку.

Доцільність використання характеристики "умовний" пояснюється тим, що банк-кредитор має можливість

установлювати свої критерії малого підприємства, а отже, самостійно визначати суму кредиту, яка буде вважатися невеликою або незначною. Мале підприємство (невеликий клієнт, роздрібний клієнт) разом із малою сумою угоди в сукупності відносяться до істотних ознак роздрібно банківського кредитування.

Як видно з рисунку 1, перші два рівні роздрібних кредитних продуктів купуються для потреб, не пов'язаних із комерційною діяльністю, більша їх частина фінансує особисті витрати. Умовно-роздрібні кредитні продукти фінансують розвиток і потенційно сприяють зростанню бізнесу позичальника. Зрештою, подібні кредити можуть бути виведені за рамки роздрібних кредитних продуктів у зв'язку з тим, що сума окремої кредитної вимоги перевищить задану величину або мале підприємство припинить задовольняти ознаками роздрібно клієнта. Вершина піраміди прагне до нероздрібних кредитних продуктів.

На думку дослідниці, кредити фізичним особам у рамках роздрібної кредитної політики банку можна розглядати як роздрібні без будь-яких умов. Це пояс-

нюється тим, що критерії роздрібно банківського кредитування охоплюють не тільки суб'єктів кредитної угоди, а й технологію їх обслуговування. Межі між двома групами персональних банківських продуктів (роздрібних кредитних продуктів для фізичних осіб) досить мінливі, тому чим більше індивідуальних характеристик має той чи інший банківський продукт, тим далі він відстоїть від категорії "масовий". Крім того, усередині кожної групи може спостерігатися певна ієрархія продуктів - від абсолютно-роздрібних до роздрібних узагалі. Наприклад, автокредити, що потрапили в категорію масово-роздрібних кредитних продуктів, знаходяться на більш високому рівні порівняно з кредитами на покупку побутової техніки й прагнуть до категорії індивідуально-роздрібних кредитів. Останнє зауваження дозволяє представити піраміду роздрібних кредитних продуктів за об'єктами (за цілями) таким чином (рис. 2).

Систематизація та критичний аналіз підходів учених до класифікації роздрібних банківських кредитів дає змогу сформулювати множину видів таких кредитів, представлену в таблиці 1.



Рис. 2. Роздрібні кредитні продукти банку (за об'єктом). Джерело: [8].

Таблиця 1. - Класифікація видів роздрібних кредитів*

Ознаки класифікації	Види кредитів
Контроль банку за тим, як позичальник витрачає гроші	- цільові; - нецільові (на невідкладні потреби, кредитні карти).
Швидкість розгляду кредитної заяви	-на загальних засадах; -експрес-кредити.
Об'єкт кредитування	-споживчі (на невідкладні потреби, авто, освіту, відпочинок, медичне обслуговування, перекредитування); -інвестиційні (на антикваріат, цінні папери, ремонт житла, підсобне господарство).
Терміни кредитування	- короткострокові; - середньострокові; - довгострокові.
Забезпечення	- забезпечені (заставою, гарантіями й порукою); - незабезпечені (бланкові).
Спосіб погашення	- із разовим погашенням (noninstallment); - із розстрочкою платежу (installment).

Продовження табл. 1*

Ознаки класифікації	Види кредитів
Умови надання	- разові; - відновлювальні (револьверні).
Спосіб стягнення відсотків	- з утриманням відсотків у момент надання кредиту; - зі сплатою відсотків у момент погашення кредиту; - зі сплатою відсотків рівними внесками протягом усього терміну користування (щоквартально, один раз на півріччя або за спеціально обумовленим графіком); - з ануїтетним платежем, тобто платежем з одночасною сплатою відсотків за користування кредитом.
Спосіб надання	- овердрафт; - позиковий рахунок; - готівка; - оплата товару торговельній організації.
Категорія позичальника	- усім верствам населення; - певним соціальним групам населення.
Розмір кредиту	- мікрокредит; - середній; - макрокредит
Валюта кредиту	- у національній; - в іноземній.
Вид процентної ставки	- із фіксованою ставкою; - із плаваючою ставкою; - із диференційованою ставкою.
Метод оцінювання кредитоспроможності	- за методом експертних оцінок; - за скоринговим методом; - за методом андеррайтингу.
Сегмент роздрібно-го ринку	- масово-роздрібно-го; - індивідуально-роздрібно-го; - умовно-роздрібно-го.
Канал продажу	- традиційні; - альтернативні.

* Джерело: складено автором.

Висновки

Запропонована класифікація найбільш повно відображає все різноманіття видів роздрібно-го банківсько-го кредитування та може застосовуватися для диверсифікації ризику кредитних вкладень, розробки різноманітних кредитних продуктів, для ефективної організації роздрібно-го кредитування, а також для розробки диференційованої системи оцінки кредитоспроможності приватних позичальників.

ЛІТЕРАТУРА

- Петухова М. В. Совершенствование системы оценки и управления рисками в секторе розничного кредитования : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / М. В. Петухова. - Новосибирск, 2012. - 22 с.
- Дзюблук О. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О. Дзюблук // Журнал європейської економіки. - 2010. - № 1. - С. 108-124.
- Лексис В. Кредит и банки / В. Лексис ; [пер. с нем.]. - М. : Перспектива, 1994. - 118 с.
- Литвинов Е. О. Кредитное бремя населения России: вопросы теории и методологии : [монография] / Е. О. Литвинов. - Волгоград : Волгогр. науч. изд-во, 2012. - 147 с.
- Лаврушин О. И. Банковское дело: современная система кредитования / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко. - М. : КноРус, 2008. - 264 с.
- Плетенская Е. М. К вопросу о классификации потребительских кредитов / Е. М. Плетенская, В. В. Пшеничников // Финансовый вестник. - 2013. - № 1 (27). - С. 15-19.
- Бабина Н. В. К вопросу о классификации потребительских кредитов / Н. В. Бабина // Сервис в России и за рубежом. - 2009. - № 1. - С. 25-36.
- Чиркова М. Б. Розничные кредитные продукты коммерческих банков: сущность, виды и критерии классификации / М. Б. Чирова, А. А. Иевлева // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2010. - № 1 (39). - С. 121-128.
- Секіріна Н. В. Проблеми класифікації кредитних операцій банківських установ / Н. В. Секіріна // Підприємництво, маркетинг, менеджмент. - 2012. - № 34. - С. 536-542.
- Дремова У. Теоретичні основи банківського довгострокового кредитування / У. Дремова // Вісник Львівського університету. - 2008. - Вип. 40. - С. 88-93. - (Серія економічна).
- Роулз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роулз ; [пер. с англ.]. - М. : Дело Лтд, 1995. - 768 с.

Харченко Анатолий,

*преподаватель кафедры финансов и кредита Черкасского института банковского дела
Университета банковского дела Национального банка Украины*

КЛАССИФИКАЦИЯ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В статье обобщены и систематизированы существующие в экономической литературе подходы к классификации розничных банковских кредитов. Выполнен сравнительный анализ различных трактовок признаков классификации розничных кредитов и их соответствующих видов. Предложена авторская классификация видов розничных кредитов, которая наиболее полно отображает все многообразие видов розничного банковского кредитования и может применяться для диверсификации риска кредитных вложений, разработки различных кредитных продуктов, для эффективной организации розничного кредитования, а также для разработки дифференцированной системы оценки кредитоспособности частных заемщиков.

Ключевые слова: розничное кредитование; розничный кредит; потребительский кредит; кредитный продукт; розничный кредитный продукт; классификация.

Kharchenko Anatolii,

lecturer of department of finance and credit,

Cherkasy Institute of banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine

CLASSIFICATION OF RETAIL BANKING LENDING

Competition in retail banking lending forces banks to constantly analyze the proposed loan products and loan products to competitors, to develop and introduce new versions of products, improve existing conditions, taking into account the changing needs of the population, the provision of new social groups of potential borrowers, uses of credit and other factors. In the process, the banks are increasingly collaborating with sales, service, insurance and other organizations providing credit in conjunction with other services. The specificity of the emergence of different types of retail lending, their interrelation and interpenetration leads to the necessity of ordering and classification of retail banking loans, as well as its continuous improvement and additions.

The choice of reasonable criteria differentiation of types of retail loans based on certain classifications is rather difficult, but important problem. Scientific approaches to the classification of bank loans illuminated by representatives of such scholars H. Babin, U. Dremova, A. Lavrushin, W. Lexis, E. Litvinov, M. Petukhov, A. Plyetinska, N. Syekirina, M. Chirkova, N. Shabanova and others. The article aims to systematize criteria for the classification of retail banking loans, which will increase the efficiency of banks through differentiated product range of loans to meet the needs of customers.

After systematization and critical analysis of scientific approaches to the classification of retail banking loans formed a plurality of types of loans and are presented in the form of classification of retail loans, depending on the following conditions: bank control over how the borrower spends money; speed of the Credit application; credit facility; credit terms; support; method of payment; Terms of; method of charging interest; giving way; category of the borrower; the amount of the loan; currency loan; type of interest rate; method of evaluating creditworthiness; segment of the retail market; sales channel.

The classification best reflects the diversity of the types of retail banking loans and can be used to diversify the credit risk of investments, development of various loan products for the effective organization of retail lending, as well as to develop a differentiated system of assessing the creditworthiness of private borrowers.

Keywords: retail lending; retail credit; consumer credit; consumer credit; retail credit product classification.

REFERENCES

1. Petukhova M. V. (2012), Improving the system of risk assessment and management in retail lending, Abstract of thesis for the degree of candidate of economic sciences, Novosibirsk, 22 p. (rus).
2. Dziubluk O. (2010), The mechanism of providing of loan portfolio quality and credit risk management of the bank during the economic crisis, *Journal of the European economy*, 1, pp. 108-124 (ukr).
3. Leksis V. (1994), Credit and Bank, Moscow, 118 p. (rus).
4. Litvinov E. O. (2012), The loan burden of the population of Russia: problems of theory and methodology, Volgograd, 147 p. (rus).
5. Lavrushin O. I., Afanasyeva O. N., Korniyenko S. L. (2008), Banking: the modern system of credit, Moscow, 264 p. (rus).
6. Pletenskaya E. M., Pshenichnikov V. V. (2013), On the classification of consumer loans, *Financial Bulletin*, 1 (27), pp. 15-19 (rus).
7. Babina N. V. (2009), On the classification of consumer loans, *Service in Russia and abroad*, 1, pp. 25-36 (rus).
8. Chirkova M. B., Iyevleva A. A. (2010), Retail loan products of commercial banks: the nature, types and classification criteria, *Bulletin of the Russian State Trade and Economic University*, 1 (39), pp. 121-128 (rus).
9. Siekirina N. V. (2012), Classification problems of credit operations of banks, *Business, marketing, management*, 34, pp. 536-542 (ukr).
10. Dremova U. (2008), Theoretical bases of bank term loans, *Bulletin of Lviv University*, 40, pp. 88-93 (ukr).
11. Rawls J. B. (1995), Bank management, Moscow, 768 p. (rus).

© Харченко Анатолий

Надійшла до редакції 07.11.2014