

Визначення ціни кредиту – основна складова кредитної стратегії банку в умовах ринку (окремі аспекти банківського менеджменту)

Автор: *Прасолова С.П.*, к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавського університету споживчої кооперації України

1. Кредитна стратегія – основа управління кредитними активами банку.

Забезпечення прибуткової діяльності та підвищення рентабельності активів є одним із найактуальніших завдань банків України. З іншого боку, збереження позитивної тенденції стабільного функціонування та розвитку банків в Україні відповідно до тенденції розвитку світової банківської системи та потреб вітчизняної економіки можливе лише за умови нарощування обсягів кредитування реального сектору економіки, у тому числі, шляхом використання нових банківських та інформаційних технологій з метою зниження вартості банківських послуг і підвищення їх якості.

При цьому проблема зниження рівня банківських кредитних ставок залишається одним з найважливіших факторів, що впливає на соціально-економічний розвиток та інвестиційний клімат в країні. Зокрема, як свідчать статистичні дані, НБУ в 2002 році вже тричі знижував свою облікову ставку – з 12,5 до 11,5%, з 11,5 до 10,0%, та в липні - з 10,0% до 8,0% кредитні ставки комерційних банків на небанківському ринку залишаються на достатньо високому рівні 20 – 256 .% [5].

Висока вартість кредитів пов'язується з низьким рівнем капіталів банків, малими обсягами залучених депозитів, незначною часткою баків, що кредитують реальний сектор, а також низькою платоспроможністю позичальників та відсутністю реальних юридичних гарантій щодо погашення боргів за взятими і неповернутими кредитами за рахунок заставленого майна, що обумовлює високу питому вагу прострочених позичок в їхніх кредитних портфелях.

Розв'язання вказаних проблем ґрунтується на розробці та обґрунтуванні *кредитної політики банку*, мета якої полягає в необхідності досягнення зростання обсягів активів та підвищення їх якості.

Реалізація політики банку здійснюється на основі *кредитної стратегії*, яка полягає в проведенні аналізу за наступними основними напрямками:

- ◆ оцінка і контроль за станом кредитного портфеля відповідно до вимог Положення Національного банку " Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" від 06.07.2002р. №279 [6]. , згідно з яким основними критеріями класифікації якості кредитного портфеля банку є фінансовий стан його позичальників, стан обслуговування позичальниками їх кредитної заборгованості та рівень забезпечення цього кредитного портфеля ;

- ◆ ціноутворення з урахуванням міри ризику;

- ◆ диверсифікація операцій банку: за секторами економіки; регіонами; видами операцій та послуг з тим, щоб знизити загальний кредитний ризик банку;¹

- ◆ утворення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями відповідно до нормативних вимог НБУ, бухгалтерського обліку та оподаткування [6].;

- ◆ систематичний контроль та нагляд за проблемними позичками.

З іншого боку в зарубіжній банківській практиці зазначається, що банкіри несуть відповідальність відносно кредитних ризиків лише в двох основних напрямках – вміння долати ризик (знання) та здатність приймати правильне управлінське рішення (менеджмент) [9, С. 138].

¹Мова йде про диверсифікацію та зниження лише специфічного (внутрішнього) банківського ризику. Зовнішні ризики, наприклад, ринковий ризик для банку не диверсифікується.

У цілому, *основні підходи до управління кредитним ризиком містять визначення:*

- мінімального ризику (банк повинен надавати тільки ті позички, які не викликають сумнівів щодо їх погашення за номінальною вартістю);
- плати за ризик (визначення ціни кредиту відповідно до необхідності покриття ризику).

З названих підходів визначення ціни кредиту є одним з найскладніших завдань управління кредитним ризиком. Це пов'язано з тим, що встановлення процентної ставки повинно відповідати як інтересам банку, так і інтересам його клієнтів. При цьому мова йде про реальну розрахункову ставку, яка в умовах ринку визначається, в кінцевому підсумку, попитом і пропозицією на ринку вільних грошових ресурсів.

З точки зору сучасного банківського менеджменту визначення ціни кредиту відповідно до необхідності покриття ризику здійснюється на основі певних пріоритетів, обумовлених конкретною ситуацією та вибраною кредитною стратегією банку.

Зокрема, досить поширеною серед вітчизняних банків є цінова політика, орієнтована на витрати, пов'язані зі створенням послуги. Ця модель ціноутворення вважається найпростішою і будується за принципом **“вартість плюс прибуток”** [9, С. 230; 10]. Вона передбачає, що процентна ставка за кредитом встановлюється на основі наступних компонентів:

- 1) вартість залучення коштів для кредитування позичальників (процентні витрати) банку;
- 2) банківські операційні витрати, не пов'язані зі залученням коштів, у тому числі заробітна плата працівників кредитного управління та

вартість матеріалів і обладнання, необхідних для надання кредиту та контролю за ним (непроцентні витрати банку);

3) компенсація банку за рівень ризику невиконання зобов'язань позичальника, яка може ґрунтуватися на відповідному коефіцієнті резервування за всіма видами кредитних операцій у національній та іноземній валютах, а також коригуватися з урахуванням індексу інфляції;

4) бажана маржа прибутку за кожним кредитом.

Тобто:

$$\begin{array}{lcl}
 \text{Процентна} & & \text{Гранична процентна} & & \text{Операційні витрати банку,} \\
 \text{ставка} & = & \text{вартість залучених} & + & \text{відмінні від процентних витрат +} \\
 \text{за кредитом} & & \text{коштів для кредитування} & & \text{із залучення коштів (непроцентні)} \\
 & & \text{позичальника} & & \\
 \\
 \text{Оціночна маржа для} & & \text{Бажана маржа} & & \\
 + \text{ захисту банку від ризику} & + & \text{прибутку банку} & & (1) \\
 \text{невиконання зобов'язань} & & & & \\
 \text{позичальником} & & & &
 \end{array}$$

Кожний із вказаних компонентів може бути виражений в формі річних процентів відносно суми кредиту.

Реалізація даної моделі ціноутворення ґрунтується на визначенні витрат, пов'язаних зі здійсненням окремих кредитних операцій. Ці витрати поділяють на прямі, безпосередньо пов'язані зі залученням фінансових ресурсів (процентні витрати), а також непрямі (непроцентні витрати) які носять загальнобанківський характер (загальноадміністративні витрати та витрати на утримання персоналу).

При цьому дослідження світової практики діяльності

комерційних банків свідчать, що чітких критеріїв віднесення непроцентних (загальнобанківських) витрат на вартість окремих банківських операцій не вироблено і зробити це доволі складно[7; 8]. В кінцевому підсумку, основою такого розподілу загальнобанківських витрат є робочий час, трудові затрати якого в українській банківській практиці майже не враховуються, що робить неможливим проведення достовірного операційно-вартісного аналізу та прогнозування на основі розподілу непроцентних витрат за робочим часом між окремими операціям

У підсумку, недоліком розглянутої моделі ціноутворення “вартість плюс прибуток” є те, що вона потребує наявності в банку ефективної системи управлінської інформації для розробки методів розподілу непроцентних витрат, які мають загально банківський характер (тобто загальноадміністративних витрат банку) за окремими операціями.

Крім того, вказаний підхід до ціноутворення, заснований на використанні фактичних та середньозважених витрат на залучення капіталу є ефективними лише за незмінних ринкових процентних ставок. Їх доцільно застосовувати у банківській справі при оцінці результатів роботи банку за минулі періоди та у банківській статистиці [2].

Крім того, застосування розглянутого підходу до визначення ціни за кредит передбачає орієнтацію на забезпечення фіксованого прибутку та збереження запасу фінансової міцності, що обумовлює встановлення достатньо високої ціни за кредит і може бути загрозливим для конкурентоспроможності банку з огляду на невизначеність щодо позитивного сприйняття клієнтурою подібних цін. Тобто ціна за кредит повинна бути достатньо низькою для того щоб позичальник міг погасити заборгованість за кредитом, чи не вийшов на відкритий ринок.

Таким чином, *основними недоліками моделі ціноутворення “вартість плюс прибуток” є необхідність точного обчислення собівартості кожної окремої операції та встановлення процентної ставки за кредит без врахування фактору конкуренції з боку інших кредиторів.*

2. Моделі ціноутворення орієнтовані на підвищення конкурентоспроможності банку.

У результаті дерегулювання ¹ банківської сфери в багатьох країнах світу, за умови відповідного зростання конкуренції, значно скоротилася маржа банківського прибутку, отриманого від депозитних і кредитних операцій. Подальша стабілізація розвитку банківської справи в Україні веде до зниження спекулятивних доходів українських банків та до зростання рівня конкуренції, зокрема, на ринку банківських кредитів суб'єктам господарювання. Це обумовлює необхідність підтримки процентної ставки на рівні, який можна зіставити з рівнем конкурентів на даному сегменті ринку. Тобто, *на кредитному ринку, який характеризується високою конкуренцією, кредитор скоріше приймає ставку, ніж встановлює її.*

Дані умови призвели до появи у зарубіжній банківській практиці *моделі цінового лідерства*, яка будується на встановленні уніфікованої ставки за кредитом, відому під назвою “прайм-рейт”, базової або довідкової

²Під дерегулюванням розуміється процес законодавчих реформ, спрямований на відміну обмежень територіальної експансії банків, процентних ставок і тарифів за активними та пасивними операціями, впровадження в практику нових фінансових інструментів та видів обслуговування.

найнижчої процентної ставки, яка встановлюється для найбільш кредитоспроможних клієнтів за короткостроковими кредитами в обіговий капітал [3; 9, С.231]. При цьому фактична ставка за кредит буде визначатися на основі наступної формули (2):

$$\begin{array}{rcl}
 \text{Процентна ставка за кредитом} & = & \begin{array}{l} \text{Базова ставка, яка містить бажану для банку маржу прибутку понад загальних валових витрат} \end{array} + \overbrace{\begin{array}{l} \text{Премія за ризик невиконання зобов'язань, що сплачується першокласними позичальниками} \\ \text{Премія за ризик, пов'язаний зі строковістю, що сплачується позичальниками, які звертаються за довгостроковим кредитом} \end{array}}^{\text{Надбавка}} \quad (2),
 \end{array}$$

де сума премій за ризик по даному кредиту називається надбавкою, за допомогою зменшення або збільшення якої банки можуть, відповідно, збільшувати або зменшувати обсяги своїх кредитних портфелів. **Визначення розмірів премії за ризик невиконання зобов'язань позичальниками є однією з найскладніших проблем процесу встановлення процентної ставки за кредит, пов'язаної із забезпеченням раціонального розміщення коштів.** Зокрема, як свідчать узагальнення досвіду зарубіжних досліджень [3], премія за ризик визначається, відповідно до якості кредиту і для банків України може встановлюватися відповідно рівню відрахувань до резерву на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків [6]. При цьому сумнівні та безнадійні кредити не можуть входити до кредитного портфеля банку, а підлягають списанню.

За більш довгостроковими кредитами необхідно брати премію за строковість, оскільки кредитування на тривалий період часу пов'язано з більшими можливостями понести збитки, ніж за короткостроковими

кредитами. Така премія, як правило, залежить від класифікації позики за рівнем ризику та від розмірів інфляційного та процентного ризиків на строк кредитування.

Враховуючи складність визначення розміру вказаних ризиків, для довгострокового кредитування за умов наявності інфляції та нестійких процентних ставок пропонується використовувати плаваючі базові процентні ставки, зміна рівня яких прив'язується до змін основних процентних ставок грошового ринку (наприклад, процентних ставок по облігаціям внутрішньої державної позики з відповідним терміном обігу або депозитним сертифікатом чи інших). Зокрема, починаючи з 70-х років XX століття пріоритет прайм-рейт як бази для міжнародного кредитування суб'єктів господарювання перейшов до ставки LIBOR (Лондонської міжбанківської ставки пропозиції) за короткостроковими євродоларовими депозитами. Причинами переходу провідних банків світу на ставки LIBOR, PIBOR стало збільшення використання євродоларів як кредитних ресурсів та інтернаціоналізація банківської системи, коли іноземні банки отримали доступ на внутрішні кредитні ринки провідних країн, що дало клієнтам зарубіжних банків можливість порівнювати умови кредитування різних банків.

З іншого боку, для довгострокового кредитування банки можуть запропонувати своїм клієнтам використання ставок "кеп" [9, С.234] узгодженої граничної межі ставки за кредитом незалежної від майбутньої динаміки процентних ставок. Встановлення максимальної граничної процентної ставки є однією з нових послуг, яку банк може запропонувати своїм клієнтам за комісійну винагороду. Такі процентні ставки дають позичальнику впевненість відносно максимальної вартості кредиту, незалежно від змін ринкових процентних ставок протягом дії кредитного договору.

Недоліком встановлення граничних процентних ставок (“кеп”) є можливість переходу ризику по плаваючим процентним ставкам, при тривалій їх підтримці, від позичальника до кредитора.

Подальше поглиблення конкуренції між банківськими та небанківськими установами, пов’язаної з розвитком фондового ринку та проведення агресивної політики іноземними банками обумовлюють появу і застосування цінових моделей (таких, наприклад, як модель надбавки), спрямованих на встановлення процентних ставок, нижчих базової ставки прайм-рейт. Зокрема, як свідчать узагальнення світового досвіду [1], кредити великим корпораціям та промислово-фінансовим об’єднанням терміном на декілька днів чи тижнів, можуть надаватися за низькими ставками грошового ринку (наприклад, на міжбанківському ринку кредитів України ця процентна ставка досягла у вересні 2002р. 2,83%, а за кредитами Національного банку України (НБУ) – 9% [5], до яких додається невелика маржа (можливо, у межах 1 процентного пункта) для покриття ризику операційних витрат та отримання прибутку. Тобто:

$$\begin{array}{lcl} \text{Процентна ставка за} & = & \text{Процентні витрати} \\ \text{кредитом} & & \text{на залучення коштів} \\ & & \text{на грошовому ринку} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Надбавка для} \\ \text{покриття ризику} \\ \text{та отримання} \\ \text{прибутку} \end{array} \quad (3)$$

Застосування даної моделі ціноутворення вітчизняними банками для короткострокового кредитування дозволяє, на нашу думку, знизити у двічі діючі середні процентні ставки за кредитами, наданими значним суб’єктам господарювання (особливо акціонерам банку). Перспективність впровадження такої моделі в українських банках підтверджують дослідження Томаса Брейді, які свідчать, що приблизно 90% портфелів кредитних вкладень у підприємницькі фірми (враховуючи кредити на 1 день) за 48 найбільшими банками США складають кредити, видані за ставками нижче базової прайм-рейт [1].

Таким чином, зростання нестабільності ринкових процентних ставок та посилення конкуренції між банками та небанківськими установами веде до переважного використання формул ціноутворення кредиту, які ґрунтуються на ставках відкритого фінансового ринку, а не базових процентних ставок (прайм-рейт). При цьому ставка прайм-рейт може залишатися базою для визначення ціни за кредитами, які надаються дрібним підприємницьким фірмам, споживчими кредитами, кредитами на будівництво тощо. Тобто, ***ринок кредитів суб'єктів господарювання повинен бути двох рівнів:***

перший: кредити дрібним та середнім суб'єктам господарювання надаються на основі розрахунку базової або довідкової процентної ставки (у т. ч. LIBOR);

другий: ціна більшої частини великих кредитів суб'єктам господарювання повинна орієнтуватися на ставки грошового ринку на момент надання кредиту.

На нашу думку, встановлення незначного розміру маржі (надбавки) веде до поширення практики участі в кредитах, коли найбільші і великі банки зможуть активніше ділити свої великі кредити з середніми та малими банками (у тому числі, шляхом утворення банківських об'єднань), отримуючи дохід від комісійної винагороди та за рахунок переміщення таких кредитів у банки з більш низькою вартістю залучених коштів.

3. Моделі ціноутворення кредиту, орієнтовані на підвищення індивідуалізації роботи банку з клієнтом.

Загострення конкурентної боротьби на сучасному етапі розвитку ринкової економіки в Україні спонукає банки не тільки знижувати тарифи або ставки за кредитні ресурси, але й перебудовувати свою роботу залежно від потреб клієнта. Такий підхід до встановлення ціни за кредит відноситься

до концепції, відомої під назвою *“аналіз доходності клієнта”*, яка передбачає, що банк оцінюючи кожну кредитну заявку повинен приймати до уваги усі взаємовідносини з даним клієнтом. Однією з таких моделей є метод встановлення процентної ставки за принципом *“вартість-вигідність”* [4], який складається з наступних основних компонентів:

1) оцінка сукупних доходів (включаючи нараховані проценти за кредит, комісію за зобов’язання надати кредит, комісію за управління готівковими коштами та обробку цифрової інформації) та витрат (на вивчення кредитної документації, проценти за депозитами, вартість придбання кредитних ресурсів, заробітна плата банківських співробітників, вартість обробки інформації тощо) в умовах зміни рівнів процентних ставок та іншої винагороди банку;

2) оцінка чистої суми кредитних ресурсів, розрахованої як різниця між сумою кредиту, наданого клієнтові та середньою сумою його депозитів (зменшених на суму обов’язкових резервних відрахувань), якою буде фактично користуватися позичальник;

3) оцінки чистої ставки прибутку до оподаткування від усіх взаємовідносин з клієнтом, яка може бути розрахована за наступною формулою (4):

$$\begin{array}{ccc}
 \begin{array}{c} \text{Чиста ставка} \\ \text{прибутку до} \\ \text{оподаткування від} \\ \text{усіх взаємовідносин} \\ \text{з клієнтом} \end{array} & = & \frac{\begin{array}{c} \text{Доход, отриманий} \\ \text{від кредитів та} \\ \text{інших послуг, що} \\ \text{надаються клієнту} \end{array} - \begin{array}{c} \text{Витрати,} \\ \text{пов’язані з} \\ \text{наданням} \\ \text{кредитів та} \\ \text{інших послуг} \\ \text{клієнту} \end{array}}{\begin{array}{c} \text{Чисті ресурси, надані в кредит понад} \\ \text{суми депозитів клієнта} \end{array}} \quad (4)
 \end{array}$$

Приклад застосування даної моделі ціноутворення наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Приклад аналізу доходності клієнта на основі річної бази даних

Вхідні дані: банк розглядає питання про відкриття кредитної лінії на суму 3 млн. грн. терміном на 9 місяців ВАТ “Полтавакондитер” з умовою підтримки 20% залишку на депозитному рахунку в банку на підставі наступних даних про доходи та витрати ¹:

Найменування показників	Сума тис. грн.
I. Джерела доходів банку від даного клієнта:	
Процентний дохід за кредитом (17% на 9 місяців)	382500
Комісія за зобов’язання надати кредит (1%)	30000
Комісія за управління депозитами клієнта	6000
Плата за переказ коштів	2000
Плата за трастові послуги та ведення бухгалтерського обліку операцій	13000
Всього доходи за річною базою даних	433500
II. Витрати з обслуговування даного клієнта:	
Проценти по депозиту (9%)	44000
Вартість залучених кредитних ресурсів	160000
Операційні витрати за рахунками клієнта	25000
Вартість переказу коштів	1000
Вартість обробки інформації за кредитом та на ведення бухгалтерського обліку	4000
Всього витрати на основі річної бази даних	234000
Середня сума кредиту, наданого клієнту	3000000
Мінус: середні залишки на депозитному рахунку клієнта (зменшені на суму необхідних резервних відрахувань)	-540000
Чисті ресурси, надані клієнту в кредит, понад суми депозитів клієнта	

	2460000
--	---------

¹ Дані, наведені в таблиці є умовними.

Підставивши цифрові дані, наведені в таблиці 1 у формулу (4) отримаємо:

$$\begin{array}{l} \text{Чиста ставка} \\ \text{прибутку до} \\ \text{оподаткування від} \\ \text{усіх взаємовідносин} \\ \text{з клієнтом} \end{array} = \frac{433500 - 234000}{2460000} = \begin{array}{l} 0,08 \text{ або} \\ 8\% \end{array}$$

Тобто, чиста ставка прибутку від усіх взаємовідносин банку з клієнтом у наведеному прикладі є позитивною, що свідчить про можливість надання кредиту, оскільки банк зможе отримати прибуток понад суми всіх здійснених витрат (включаючи необхідність виплати на користь акціонерів). Більше того, рівень прибутковості даної операції є досить, що обумовлює можливість зниження процентної ставки за кредит у даній операції.

Якщо розрахункова чиста ставка прибутку від усіх взаємовідносин банку з клієнтом виявиться від'ємною, то банку необхідно буде підвищити процентну ставку за кредит або ціну інших послуг, які надаються клієнту з тим, щоб взаємовідносини між банком та клієнтом продовжувались на вигідній основі. Тобто, клієнти, які вважаються більш ризикованими, повинні приносити банку і більш високу розрахункову ставку прибутку.

Впровадження розглянутої моделі ціноутворення по кредиту в практику діяльності українських банків потребує розробки докладної бухгалтерської звітності за джерелами доходів і витрат від обслуговування кожного великого клієнта. Такий аналіз повинен містити консолідовані дані про позичальника, його дочірні підприємства, головних акціонерів та верхній ешелон керівництва з тим, щоб працівники банку могли мати загальне

уявлення відносно всіх взаємовідносин банку з клієнтом. Такий консолідований звіт може визначати, наскільки збитки з обслуговування одного рахунку компенсуються прибутком за іншими рахунками, що складає загальну картину взаємовідносин з даним клієнтом.

Як свідчать результати зарубіжних досліджень, *застосування автоматизованих систем для аналізу доходності клієнта дозволяють кредиторам розрахувати альтернативні сценарії встановлення процентних ставок за кредитами та депозитами для визначення оптимального для банку та клієнта рівня процентних ставок*. Результати такого аналізу можуть також використовуватись для ідентифікації найбільш прибуткових клієнтів та кредитів та найбільш успішно працюючих співробітників кредитного відділу банку.

У підсумку, розглянуті моделі утворення ціни на кредит мають власні переваги і недоліки і тому не можуть бути універсальними. В залежності від вибору кредитної стратегії вони можуть бути орієнтовані як на повне покриття витрат банку і збереження беззбитковості його діяльності, так і на забезпечення конкурентоспроможності банку, порівняно з іншими кредиторами або на індивідуалізацію роботи банку з клієнтом. При цьому найбільш перспективними моделями, на нашу думку, є останні, які дозволяють знизити тарифи або ставки за кредитами і не призводять до загальних збитків, роблячи кредити доступнішими та привабливішими для клієнтів банку. За умов економічного зростання та стабілізації фінансового ринку України, які спостерігаються останнім часом розробка та реалізація на практиці таких цінових моделей дозволяють мати перспективні орієнтири в ціноутворенні, узгоджені з кредитною стратегією банку, що в підсумку забезпечить ефективність його кредитної діяльності.

Використана література

1. Brady, Thomas F. Changes in Loan Pricing and Business Lending at Commercial Banks // Federal Reserve Bulletin, 1985. - №1. – P. 1-13.
2. Головач А.В., Захожай В.Б., Базилевич К.С. Статистика банківської діяльності: Навч. посібник. – К: МАУБ, 1999. – С. 118-12.
3. Copeland, Timothy S. Aspects to Consider in Developing a Loan Pricing Microcomputer Model // The Magazine of Bank Administration. 1983. - №8. – P. 32-34.
4. Knight, Robert E. Customer Profitability Analysis – Part I: Alternative Approaches toward Customer Profitability // Monthly Review, Federal Reserve Bank of Kansas City. – 1985. – April. - P. 11-20.
5. Основні монетарні параметри грошово-кредитного ринку України у вересні 2002 року // Вісник НБУ. – 2002. - №11. – С. 47.
6. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджене постановою Правління НБУ від 06.07.2002р. №279 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2000. - №9. – С. 41-45.
7. Пономарев В.А. Анализ балансов капиталистических коммерческих банков: Учебное пособие. – М.: Издательство МФИ, 1982. – С. 195.
8. Пономарев В.А. Организация и техника работы иностранных коммерческих банков. – М.: Издательство Международной школы менеджеров, 1990. – С. 90-95.
9. Роуз Питер С. Банковский менеджмент. Перевод с английского со 2-го издательства – М.: Дело ЛТД, 1995. – С. 229-240.

10. Халява С.П. ¹ Оцінка та регулювання фінансової міцності комерційних банків: окремі аспекти банківського менеджменту // Банківська справа. – 1997. - №6. – С. 61 66.

¹ Стаття автора

Анотація

Світлана Прасолова.. *Визначення ціни кредиту – основна складова кредитної стратегії банку в умовах ринку (окремі аспекти банківського менеджменту)*

В статті розглянуто проблеми нарощування обсягів реального сектору економіки України на основі використання таких нових банківських технологій, які забезпечують зниження вартості банківських послуг і підвищення їх якості. Основним завданням управління кредитним ризиком в процесі реалізації кредитної політики за сучасних умов визначено оптимізацію ціни кредиту. Відповідно до ринкової ситуації досліджуються переваги і недоліки нових підходів до ціноутворення, узгоджених з розробкою та реалізацією кредитної стратегії банку.