

Соколенко К. О.

аспірант, ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”, Україна

МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Анотація: У статті розглянуто нові шляхи удосконалення кредитної діяльності банків, форми кредиту та формування ефективної кредитної системи. Розглянуто поняття цінової політики як основоположного компоненту кредитної діяльності банку. Проаналізовано основні інструменти цінової політики кредитних операцій. Розглянуто загальноприйняті методи ціноутворення продуктів банківської діяльності. Визначено принципи встановлення ставок за кредитуванням суб'єктів господарювання.

Ключові слова: кредитна діяльність, цінова політика, платоспроможність, ціноутворення

Формул: 2 рис.: 0, табл.: 1, библ.: 9

Sokolenko K. O.

graduate student, State Higher Educational Institution “Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine”, Ukraine

METHODS OF ORGANIZATION OF THE BANKING LOANS

Abstract: This article discusses the new ways to improve the banking lending, loan forms and efficient credit system. The concept of price policy as a fundamental component of the bank credit. Analyzed the basic tools price policy lending operations. Defined the principles for determining rates of lending entities.

Keywords: credit activities, pricing, solvency, price formation

Formulas: 2; fig.: 0, tabl.: 1, bibl.: 9

JEL Classification: E 50, E 51, G 20, G 21, G 29

Соколенко К. О.

аспірант, ГВУЗ “Украинская академия банковского дела НБУ”, Украина

МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены новые пути совершенствования кредитной деятельности банков, формы кредита и эффективной кредитной системы. Рассмотрено понятие ценовой политики как основополагающего компонента кредитной деятельности банка. Проанализированы основные инструменты ценовой политики кредитных операций. Рассмотрены общепринятые методы ценообразования продуктов банковской деятельности. Определены принципы установления ставок по кредитованию субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: кредитная деятельность, ценовая политика, платежеспособность, ценообразование

Формул: 2 рис.: 0, табл.: 1, библ.: 9

Постановка проблеми. В умовах дестабілізації економіки розвиток суб'єктів господарювання стає головним фактором економічного зростання, для чого необхідне дослідження їх діяльності з позицій забезпечення кредитування банками їх діяльності. Натомість, кредитна діяльність банків знижується через підвищення тенденції до проблемних кредитів, що викликає необхідність удосконалення підходів до кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико – методологічні основи банківського кредитування досліджуються у наукових працях українських вчених Г. Азаренкової [1], В. Глушенка [4], О. Колодізева [7], Б. Луціва [5], А. Мороза [8], М. Савлука [8] та ін.

Узагальнення та аналіз наукових результатів дозволили визначити необхідність подальшого дослідження проблеми кредитної діяльності банків. Адже спад виробництва є потенційною загрозою кредитної діяльності банків і банківської системи України в цілому.

Мета статті полягає у розвитку науково – методичних підходів та розробки і визначення практичних рекомендацій щодо кредитної діяльності банків на основі врахування особливостей розвитку позичальників, їх фінансового стану та платоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Суть кредитної діяльності банку полягає у передачі в тимчасове користування матеріальних цінностей в грошовій формі і як такий створює стосунки між кредитором і позичальником з приводу руху вартості.

Кредитна діяльність банків відіграє важливу багатофункціональну роль у розвитку національної і світової економіки. Це виявляється в наступному:

- за допомогою кредиту розширюються масштаби функціонуючого капіталу. Останній набуває еластичності і мобільності, здатності швидко переміщатися від одних суб'єктів господарювання до інших;
- прискорюючи процес концентрації і централізації капіталу, кредит стимулює розвиток продуктивних сил, сприяє прискоренню науково-технічного прогресу, підвищенню темпів розвитку і ефективності економіки;
- кредит забезпечує безперервність кругообігу капіталу, обслуговує процес реалізації вироблених товарів, що особливо важливо на етапі становлення ринкових стосунків.

Під час надання кредитних послуг цінова політика є однією із основних складових кредитної діяльності банку та використовується для визначення рівня відсоткових ставок за кредитами, тарифів, комісійних, премій, знижок. В економічній теорії та на практиці існує декілька методів ціноутворення на банківські позики. В практичній діяльності банки зосереджують увагу, перш за все, на встановленні процентних ставок, адже саме процентні доходи є основним видом операційних доходів банківських установ.

Розрізняють наступні інструменти цінової політики на банківські кредити:

- розчленування ціни (використовується банком у разі виникнення проблем з визначенням витрат на залучення та розміщення коштів та при необхідності врегулювання ціни за рахунок надання знижок клієнтам);
- диференціювання ціни (здійснюється в залежності від ступеня ризиковості операцій, терміну виконання угод, кредитоспроможності позичальника, встановленими відносинами між клієнтом та банком);
- врівноважене ціноутворення (розглядає встановлення ціни на кредити за умови, що неотриманий прибуток за ним буде компенсований в майбутньому).

В сучасній практиці використовуються наступні методи ціноутворення на кредитні операції:

– *Метод ціноутворення за методом “середні витрати + прибуток”* передбачає процес ціноутворення за рахунок визначення витрат на надання кредитних послуг та отримання доходу банку у вигляді надбавки.

При застосуванні цього методу необхідно визначити динаміку структури витрат на здійснення кредитних операцій. Використовуючи цей метод, не враховуються три важливі фактори: рівень цін конкурентів; рівень попиту на кредитні послуги; чутливість клієнтів до рівня встановлених цін. Натомість, визначення цих факторів дозволяє точно визначити ціну на кредитні послуги. У випадку встановлення банком завищених цін при однаковій якості надання кредитних послуг, виникає загроза втрати частки існуючих клієнтів.

Даний метод передбачає як недоліки, так і переваги, зокрема, можливість співставлення з цінами конкурентів та простота у використанні. Це дозволяє значно зменшити зусилля на спостереження за коливаннями попиту та пропозиції на кредитні послуги.

– *Метод ціноутворення на основі взаємовідносин з клієнтурою* розглядає встановлення міцних взаємовідносин з клієнтами, як запорука нормальної діяльності банку. В даному випадку цінова стратегія банку в першу чергу має враховувати інтереси найбільш перспективних клієнтів.

– *Ціноутворення на основі рівня поточних ринкових ставок* віддає перевагу у визначенні ціни на кредитні послуги конкурентам, тобто банк має враховувати тенденції конкурентного ринку та керуватися ними.

Особливістю даного методу є зосередження спектру банків (переважно невеликих за обсягом) на поточних ставках “банка-лідера”. При цьому, банком-лідером вважається банк, що встановлює мінімальні ставки за кредитами та забезпечують максимальний обсяг наданих послуг.

– *Метод ціноутворення з метою проникнення на ринок* використовується банком у тому випадку, коли банк свідомо знижує ціни на кредитні послуги для завоювання певної частки ринку. Конкуренти, як правило, не витримують цінового тиску, що призводить до збитковості їх діяльності, а банк, який здійснює ціновий маневр, поступово знижує рівень своїх витрат і, завоювавши достатню частку ринку, може почати здійснення політики, що направлена на підвищення рівня своєї доходності.

– *Метод цінового лідерства* вперше був використаний на практиці найбільшими банками світу. Відповідно відсоткова ставка за кредитом розраховується за наступною формулою:

$$PC_k = BC + HD; \quad HD = PH + PC, \quad (1)$$

де PC_k – процентна ставка по кредиту;

BC – базова ставка або прайм-рейт (включаючи бажаний прибуток банку понад розмір операційних та адміністративних витрат);

HD – надбавка;

PH – премія за ризик невиконання зобов'язань не першокласними позичальниками;

PC – премія за ризик, пов'язаний зі строковістю та довгостроковими кредитами.

– *Ціноутворення на основі відчутної цінності продукту* дозволяє банку зосередити увагу, переш за все, на чутливості споживчого ринку та його реакції на запропонований продукт. Пріоритетності набувають значущість, корисність та якість кредитної послуги в розумінні клієнта, що формує його сприйняття. Саме це дозволяє визначити прийнятний рівень цін. Використовуючи даний метод, банк підкреслює своє особливе ставлення до створення у споживача завуальованого уявлення, що без даної послуги клієнт не зможе обійтися. Особливість цього методу передбачає факторний аналіз конкурентного середовища банку.

Встановлення ставки за кредитами нижче прайм-рейт (модель надбавки)
Встановлення процентної ставки нижче прайм-рейт зумовлено зростанням конкурентної боротьби між банківськими установами та проведенням агресивної політики банками, які надавали кредити за ставками, що були наближеними до вартості залучених ресурсів. Таким чином:

$$PC_k = PB + NP, \quad (1)$$

де PC_k – процентна ставка за кредит;

PB – процентні витрати по залученню коштів на грошовому ринку;

NP – надбавка для покриття ризику та отримання прибутку.

Встановлення ставки за кредитом за принципом “вартість – вигідність” розглядає наступні складові:

- оцінка прибутку від кредиту, що надається до оподаткування шляхом ділення оціночного доходу від кредиту на чисту суму наданих коштів у кредит, якою фактично буде користуватися позичальник;
- оцінка сукупного доходу від кредиту в умовах різних рівнів процентних ставок та іншої винагороди банку;
- оцінка чистої суми наданих у кредит коштів (за вирахуванням всіх депозитів, які позичальник зобов’язується тримати в банку).

Для обрання банком відповідного методу ціноутворення на кредитні операції пропонуємо розглянути перелік переваг та недоліків перерахованих методів (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика переваг та недоліків методів ціноутворення на кредитні послуги

Методи ціноутворення на кредитні послуги	Переваги	Недоліки
Ціноутворення за методом “середні витрати + прибуток”	Простота у використанні; можливість співставлення з цінами конкурентів	Не враховує: рівень попиту на кредитні послуги; рівень цін конкурентів; чутливість клієнтів до рівня встановлених цін
Ціноутворення на основі відчутної цінності продукту	Можливість встановлення вищих цін та отримання великого розміру прибутку	Неврахування цін та якості кредитних послуг конкурентів
Ціноутворення на основі поточних ринкових ставок за кредитними послугами	Можливість отримання великого розміру прибутку при умові низької собівартості кредитних послуг	Загроза отримання збитків від проведення кредитної діяльності та втрати частки клієнтів при умові підвищення ціни, що забезпечила б беззбиткову діяльність
Ціноутворення на основі взаємовідносин з клієнтурою	Забезпечення стабільної клієнтської бази	Забезпечення лише мінімальної маржі та ймовірності отримання збитку від надання кредитних послуг
Ціноутворення з метою проникнення на ринок	Можливість завоювання певної частини ринку та підвищення конкурентоспроможності банку	Неотримання прибутку банком
Модель цінового лідерства	Зменшує ймовірність втрати першокласних клієнтів	Зниження прибутку
Встановлення ставки за кредитом нижче прайм-рейт (модель надбавки)	Збільшення частки ринку, зміцнення конкурентних позицій на ринку кредитних послуг	Забезпечення лише мінімального прибутку
Встановлення ставки по кредиту за принципом “вартість – вигідність”	Забезпечує отримання великих розмірів прибутку	Не враховує фактор конкуренції

Розглянемо принципи нарахування процентів за кредитами. Серед них виділяють нарахування наприкінці періоду або на початку періоду. Серед методів нарахування процентів виділяють наступні:

- метод простої процентної ставки, згідно з яким сума всіх майбутніх доходів лінійно розподіляється протягом періоду дії кредитної угоди;
- метод фактичної процентної ставки, згідно з яким береться до уваги фактор часу, в результаті чого фактична сума доходу, що нараховується у ближчий період, менша за абсолютну суму доходу, що нараховується в пізніший період.

Початкову суму кредиту разом з нарахованими на неї процентами до закінчення строку кредиту називають нарощеною сумою кредиту.

Можливі три варіанти розрахунку процентів:

1. *Німецька методика* нарахування: *звичайні проценти* з приблизною кількістю днів кредиту, коли n має приблизне значення, а $K = 360$ днів;
2. *Банківський або французький метод*: *комерційні проценти*, коли n – точне, а $K = 360$ днів;
3. *Англійський метод* нарахування процентів: *точні проценти* з точною кількістю днів кредиту, коли n – точне, а $K = 365$ (366) днів.

Забезпечення повернення кредиту – це діяльність банку, спрямована на впровадження системи відповідних заходів (економічних, організаційних, правових), яка складає особливий механізм, що визначає способи видачі кредитів, джерел, термінів та способів їх погашення, документацію, що забезпечує повернення кредитів. В залежності від вимог забезпечення кредитних зобов'язань їх поділяють на:

1. Акцесорне (від лат. Accessories – прихідний, додатковий, другорядний), що залежить від конкретних вимог банку до позичальника (наприклад, порука, заставне право, іпотека та ін.). У правовому відношенні акцесорне забезпечення дійсне лише при умові дії кредитного договору.
2. Абстрактне забезпечення, не залежить від наявності вимоги та може бути використане і без її існування. Абстрактне (неакцесорне) забезпечення називають також довірчим забезпеченням.

В контексті усього вище викладеного необхідно зауважити, що кожен вид забезпечення має враховувати правильний вибір форм забезпечення, оцінка його вартості, організація контролю за станом забезпечення, тощо.

Висновки. Цінова політика є однією із основних складових кредитної діяльності банку. Використання відповідних методів та інструментів цінової політики банку дозволяє обрати оптимальний варіант процентних ставок за кредитами та підвищити якість кредитних послуг.

Ще одним напрямком оптимізації кредитної діяльності виступає контроль за дотриманням забезпечення кредиту. Від правильності організації цієї діяльності залежить майбутній фінансовий стан банку. Цільовий характер кредитування передбачає вкладення запозичених коштів у конкретні визначені кредитною угодою господарські процеси.

Література

1. Азаренкова, Г. М. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – 3-тє вид., виправл. і доп. – К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с.
2. Волохов, В. І. Економічна природа і зміст кредитної діяльності банку в аспекті оцінювання її ефективності [Текст] / В. І. Волохов // Фінанси України. – 2008. – № 8 – С. 109–117.
3. Геєць, В. М. Іноземний капітал у банківській системі України [Текст] / В. М. Геєць // Дзеркало тижня. – 2006. – № 26 (605).
4. Глущенко, С. В. Гроші та кредит [Текст] : конспект лекцій / С. В. Глущенко ; Нац. ун-т «Києво-Могилянська академія». – К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 86 с.
5. Гроші, банки та кредит: у схемах і коментарях [Текст] : навч. посіб. / За ред. Б. Л. Луціва. – Львів : Львівський банківський коледж НБУ, 1999. – 156 с.
6. Денисенко, М. П. Гроші та кредит у банківській справі [Текст] : навч. посіб. / М. П. Денисенко. – К. : Алтера, 2004. – 478 с.
7. Колодізєв, О. Гроші та кредит [Текст] : навч. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / О. Колодізєв, О. Яременко ; М-во освіти і науки України ; Харківський держ. екон. ун-т. – Харків : ВД ІНЖЕК, 2004. – 153 с.
8. Мороз, А. М. Банківські операції [Текст] : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна ; За ред. доктора екон. наук, проф. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с.
9. Примостка, Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі [Текст] : монографія / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2014 © Соколенко К. О.

References

1. Azarenkova, H. M., & Zhuravel, T. M., & Mykhailenko, R. M. (2009). *Finansy pidpriemstv* (3-tie vyd.). Kyiv: Znannia-Pres.
2. Volokhov, V. I. (2008). Ekonomichna pryroda i zmist kredytnoi diialnosti banku v aspekti otsiniuvannia ii efektyvnosti. *Finansy Ukrainy*, 8, 109-117.
3. Heiets, V. M. (2006). Inozemnyi kapital u bankivskyi systemi Ukrainy. *Dzerkalo tyzhnia*, 26(605).
4. Hlushchenko, S. V. (2007). *Hroshi ta kredyt*. Kyiv: Vydavnychiy dim "Kyievo-Mohylianska akademiia".
5. Lutsiv, B. L. (Ed.). (1999). *Hroshi, banky ta kredyt: u shemah i komentariah*. Lviv: Lvivskyi bankivskyi koledzh NBU.
6. Denysenko, M. P. (2004). *Hroshi ta kredyt u bankivskii spravi*. Kyiv: Altera.
7. Kolodiziev, O., & Yaremenko, O. (2004). *Hroshi ta kredyt*. Kharkiv: VD INZhEK.
8. Moroz, A. M., & Savluk M. I., & Pukhovkina M. F. (2000). *Bankivski operatsii*. Kyiv: KNEU.
9. Prymostka, L. O. (2002). *Analiz bankivskoi diialnosti: suchasni kontseptsii, metody ta modeli*. Kyiv: KNEU.

Received 10.03.2014

© Sokolenko K. O.