

ВЗАЄМОДІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ І БАНКІВСЬКИХ СТРУКТУР ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

INTERACTION OF BUSINESS AND BANKING STRUCTURES OF THE ECONOMIC SYSTEM OF UKRAINE

УДК 336.71

Бражко О.В.д.н.д.у., завідувач кафедри маркетингу
Запорізький інститут економіки
і інформаційних технологій*У статті розглянуті передумови та теоретичні засади формування відносин банків із підприємствами на сучасному етапі розвитку української економіки та досліджено основні проблеми їх фінансової взаємодії.***Ключові слова:** взаємодія, підприємство, банк, кредит, модель, алгоритм.*В статье рассмотрены предпосылки и теоретические принципы формирования отношений банков с предприятиями на современном этапе развития украинской**экономики и исследованы основные проблемы их финансового взаимодействия.***Ключевые слова:** взаимодействие, предприятие, банк, кредит, модель, алгоритм.*In the article the considered pre-conditions and theoretical principles of forming of relations of banks are with enterprises on the modern stage of development of the Ukrainian economy and basic problems are investigational them financial co-operation.***Key words:** cooperation, enterprise, bank, credit, model, algorithm.

Постановка проблеми. Високий рівень ефективності господарювання, необхідність його забезпечення в сучасних умовах, займає центральне місце в економічній політиці держави, формує стратегію діяльності виробничо-господарських структур. Досягнення стійких тенденцій економічного зростання безпосередньо пов'язане з активізацією роботи підприємств, постійним системним оновленням основних фондів, підвищенням конкурентоспроможності продукції, створенням потужної банківської системи. У рамках фінансової політики активна участь фінансово-кредитної системи у забезпеченні економічного розвитку країни вимагає, зокрема, взаємодії підприємств з комерційними банками.

Сьогодні для багатьох компаній актуальна проблема відмов кредитних організацій у видачі кредиту, встановлення неприйнятних умов кредитування, тривалість ухвалення рішень за запитами підприємств, відсутності розуміння специфіки комунікацій з банками і тому подібне. У зв'язку з цим на підприємствах потрібна побудова системи комплексної співпраці з кредитними організаціями.

Система «банк – підприємство» набуває визначального значення в умовах стабілізації економічної ситуації в Україні [1]. Значення підприємства як первинної ланки у структурі національної економіки та головного структуроутворювального елементу цієї системи обумовлено посиленням інвестиційного та інноваційного попиту на ринку капіталу.

Банки, як фінансово-забезпечувальна складова цієї системи, виконуючи увесь спектр банківських операцій, уможливають ефективну виробничу діяльність інших господарюючих суб'єктів у різних секторах економіки і забезпечують тим

самим безперервність суспільних відтворювальних процесів.

Отже, пошук взаємовигідної співпраці між підприємницькими та банківськими структурами є одним з найважливіших завдань економічної науки та практики, від якого залежать ефективність і тривалість процесів оздоровлення реального сектору економіки та його подальший розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання взаємодії підприємств і банків в Україні як передумови ефективного фінансування розвитку економіки та забезпечення її стійкості досліджували Алексєєв І. В., Амоша О. І., Аптекарь С. С., Барановський О. І., Буряк П. Ю., Березовик В., Брюховецька Н. Ю., Вовчак О. Д., Вождов А. П., Геєць В. М., Дзюблук О. В., Захарін С. В., Зимовець В. В., Іщук С. О., Кизим М. О., Ковалюк О. М., Козоріз М. А., Корнев В. В., Косова Т. Д., Крамаренко Г. О., Крупка М. І., Кузнецова А. Я., Кузьмін О. Є., Лігоненко Л. О., Мороз А. М., Омелянович Л. О., Орлов О. О., Осецький В. Л., Партин Г. О., Пересада А. А., Реверчук С. К., Слав'юк Р. А., Смовженко Т. С., Стубайло Т. С., Черваньов Д. М., Чумаченько М. та інші вчені-економісти. Серед російських вчених проблемами співпраці фінансово-кредитної системи та промислових підприємств займалися: Єгорова Н. Е., Ігоніна Л. Л., Ільїн М. С., Масленченков Ю. С., Раскатов А. В., Сергєєв Л. В., Смулов А. М., Тріфілова А. А., Чекарьова Е. Н. та інші.

Вивчення викладених концепцій фінансового забезпечення потреб суб'єктів господарювання дозволило з різних точок зору подивитися на поставлену проблему, оцінити її в різних системах координат та зробити висновок про те, що нині гостро бракує науково обґрунтованих методоло-

гічних засад посилення фінансової взаємодії банків із підприємствами реального сектору економіки та використання нових методологічних принципів і методичних підходів для побудови ефективної взаємовигідної співпраці банків і підприємств як складових економічної системи України.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження передумов формування ефективної взаємодії банків і підприємств на сучасному етапі розвитку української економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна взаємодія банків із підприємствами реального сектору економіки є необхідною умовою формування ринкової економіки і важливим елементом структурної перебудови промисловості в ході реформ. Тільки за умови налагодження ефективної співпраці банків і підприємств виникають макроекономічні і мікроекономічні передумови зростання економіки та забезпечення стійкого характеру її розвитку [2].

В умовах жорсткої конкуренції на банківському ринку в більшості випадків ініціатива про початок співпраці великих підприємств і кредитних установ, зокрема з кредитування, виходить саме від банківських структур. Виключенням з практики, коли активніша роль у взаємодії відводиться підприємствам, є періоди економічної кризи. Наприклад, з середини 2008 р. до кінця 2009 р., коли, через проблеми у банків з ліквідністю і з можливістю здійснювати кредитування, багато підприємств було вимушено самі шукати кредитну організацію, здатну без проблем здійснювати розрахунки і надавати позикові кошти [3]. Незважаючи на жорстку боротьбу банків за клієнтів, для підприємств сьогодні залишаються дуже актуальними проблеми постійних потреб в банківських кредитах, браку власних коштів для розвитку бізнесу, відмов банків у видачі кредиту, тривалості розгляду заявки компанії на кредитування, ухвалення рішень, відсутності у компанії необхідних компетенцій стосовно організації системного взаємодії з банками – найважливішою складовою фінансової політики будь-якого підприємства.

Для більшості підприємницьких структур України найбільш значущим банківським продуктом є саме кредитування. Кредитування для компаній – це основне джерело зовнішнього фінансування бізнесу, а для банків – це головна стаття прибутків [4].

Потреба в кредитуванні є головним фактором взаємодії підприємницьких і банківських структур і залежить від впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Найбільш вразливою ланкою в системі «банк-підприємство» залишається підприємство. Зрозуміло, що роль банків у подоланні наслідків економічної кризи і створенні передумов для переходу промислового сектору економіки до інноваційної моделі розвитку постійно зростає. При цьому формування ефек-

тивної фінансової взаємодії банків і підприємств безпосередньо залежить, насамперед, від мобілізації внутрішніх резервів самих банків: залучення коштів клієнтів на тривалі терміни; використання ефективних комплексних фінансових інструментів, спрямованих на зниження рівня кредитної ставки для позичальника; удосконалення методів оцінки ефективності інвестицій та аналізу кредитоспроможності підприємств, інвестування економічно привабливих проектів для отримання максимального мультиплікативного ефекту від обмежених за обсягами кредитних вкладень тощо [5]. Аналіз структури прибутків банків дозволив побудувати сучасну організаційно-факторну модель комплексної взаємодії підприємницьких і банківських структур, засновану на спільній та первинній потребі в кредитах (рис. 1).

Взагалі усі вказані в моделі етапи розташовані послідовно, починаючи з потреб в кредитах – точки перетину інтересів підприємств і банків. Ця точка перетину інтересів, головного чинника співпраці, служить фундаментом побудови довгострокових партнерських і взаємовигідних стосунків між підприємницькими і банківськими структурами за комплексом банківських послуг.

Це означає, що використовувати цю організаційну модель і впроваджувати певні організаційні заходи може як банк, так і будь-яка підприємницька структура, орієнтована на плідну співпрацю. Наприклад, для підприємств вона може служити інструментом у роботі з банками в частині проведення переговорів і організації з ними комунікацій, оцінки їх надійності, розуміння загальної процедури взаємодії щодо кредитування, узгодження процентної ставки за кредитом та інших умов, розробки на підприємстві відповідної системи співпраці з банками. У зв'язку з наявністю великої кількості формальних процедур можна виділити окремого співробітника для комунікацій з банками, наділити його особливими повноваженнями для підготовки різної інформації для кредитних організацій, забезпечити максимальну публічність, використовувати систему CRM і т. д. [6].

У той же час реалізація цієї факторної моделі дозволяє кредитним організаціям залучати нових клієнтів на комплексне обслуговування в банк через потребу підприємств у кредитах. Банки, управляючи цією потребою, можуть продавати додаткові послуги такі, як зарплатний проект, розрахунково-касове обслуговування, еквайринг; змінювати оргструктуру (наприклад, створити бізнес-підрозділ з клієнтських менеджерів і кредитний підрозділ з кредитних аналітиків, активізувавши тим самим співпрацю з підприємствами). Така подвійна користь, тобто одночасно для підприємницьких і банківських структур, є відмінною рисою і нововведенням розробленої моделі.

Оскільки для підприємницьких і банківських організацій сфера кредитування є головним чинником їх комплексної взаємодії, то, використовуючи метод Quality Function Deployment – структуризації (розгортання) функції якості, а також сформовану вище організаційну модель, розробимо детальний алгоритм побудови в підприємницьких структурах системи комплексної взаємодії з кредитними організаціями. Використовувати при цьому будемо основу методу QFD – побудова «Будиночка якості», що дозволяє пов'язати технічні характеристики продукту з вимогами споживачів і процесом виробництва, який вже став стандартом менеджменту якості [7] (рис. 2).

1-й етап – створення всередині компанії працездатної організаційної структури, яка забезпечуватиме взаємодію з банками за рахунок повноважень, відповідальних за це людей. Враховуючи велику кількість документарних форм комунікацій – листів, довідок, фінансової звітності і т. д., на підприємстві має бути, як мінімум, один фахівець, не рахуючи фінансового директора, або відділ на чолі з начальником відділу, що координують і забезпечують на постійній основі роботу з кредитними організаціями не лише з питань кредитування, але і з інших напрямів співпраці.

2-й етап – впровадження в компанії системи CRM з метою побудови довгострокових парт-

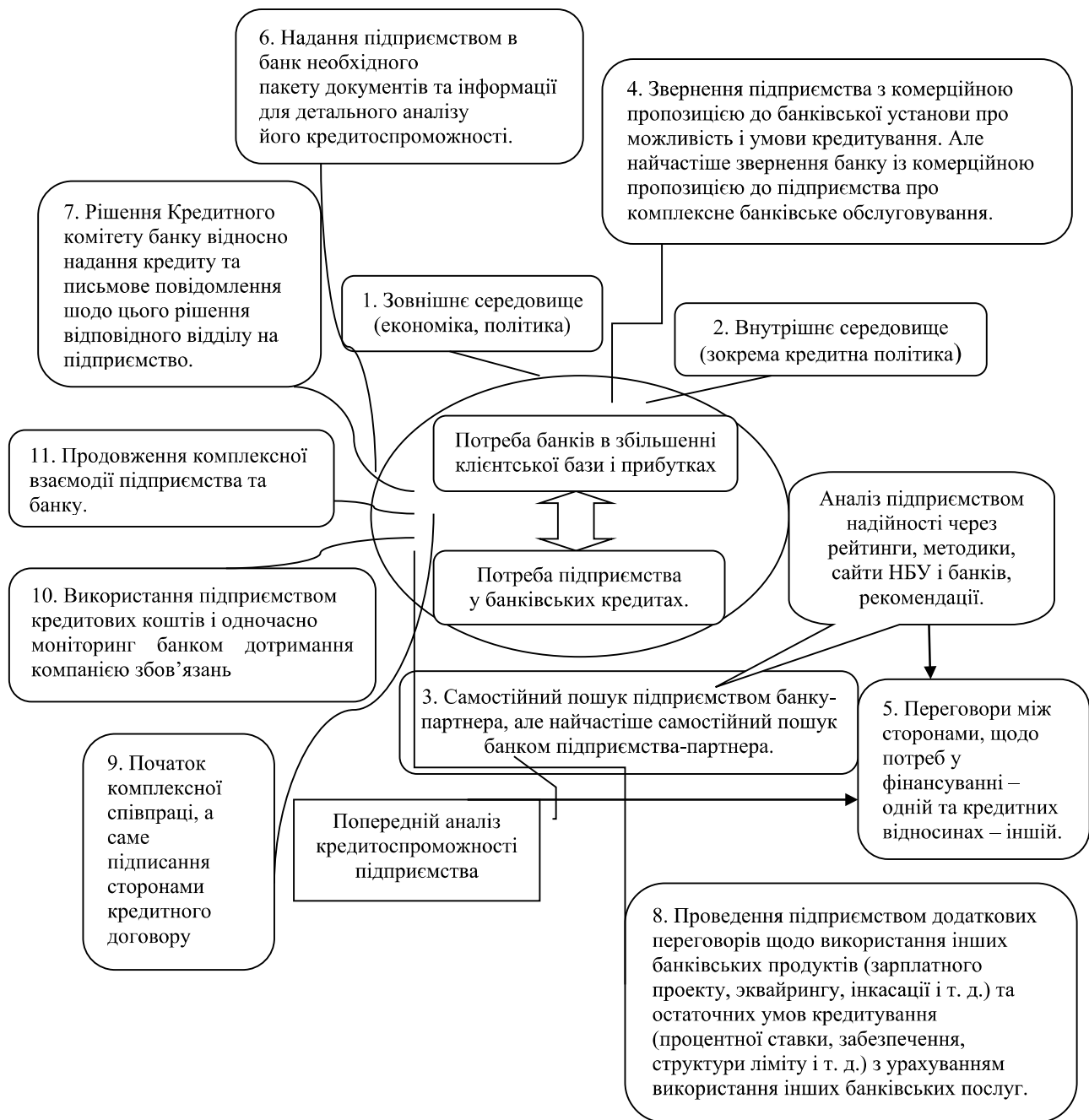


Рис. 1. Загальна організаційна (факторна) модель комплексної взаємодії підприємницьких і банківських структур

нерських стосунків з кредитними організаціями. Спеціально сформований на підприємстві для роботи з банками відділ або один фахівець забезпечують наявність єдиного сховища інформації, повсякденне використання усіх каналів взаємодії з банками (телефонні дзвінки, електронна пошта, зустрічі) та постійний аналіз зібраної інформації про кредитні організації і підготовку даних для ухвалення відповідних організаційних рішень.

Важливим моментом при використанні підприємствами системи CRM є необхідність встановлення співробітником підприємства постійного контакту з клієнтським менеджером банку.

3-й етап – дотримання важливих технічних, у тому числі фінансових, моментів:

1) якщо підприємство має потребу в залученні значної суми кредиту на термін від п'яти до семи років, то основний вид діяльності має складати не менше 6-12 місяців залежно від програм банків;

2) відсутність високоризикових напрямів бізнесу (гральний бізнес, виробництво міцних алкогольних напоїв із змістом етилового спирту більше 25% і тютюну, операції з цінними паперами, виробництво і реалізація ексклюзивних товарів, будівництво, за винятком дорожнього і іншого будівництва за рахунок коштів бюджету,

I. Споживчі характеристики за пріоритетом у відповідності з потребами банку :

- фінансова стабільність, імідж і репутація підприємства;
- галузева належність підприємства;
- найменування і резидентство власника компанії: група, холдинг, офшор;
- масштаб бізнесу компанії: обсяг виручки, прибутків;
- рівень менеджменту компанії та стабільність контрагентів;
- співпраця з підприємствами не тільки по кредитуванню а і по комплексу банківських послуг: РКО, системі дистанційного обслуговування «Банк-клієнт», зарплатному проекту, інкасації, еквайрингу, видачі гарантій, застосуванню акредитивів в розрахунках, конверсійним операціям і т. д.

III. Технічні характеристики – найбільш реальні характеристики кредитоспроможності українських підприємств:

- фінансова нестабільність, мінімізація показника чистого прибутку, спотворення фінансової звітності в цілях податкової оптимізації;
- наявність високоризикових напрямів діяльності: автоділерство, оренда нерухомості, будівництво;
- наявність негативної інформації про підприємство: проблеми з податковими органами, затримка виплати заробітної плати, борги перед бюджетом і позабюджетними фондами, заборгованість перед банками-кредиторами і контрагентами, реєстрація підприємства в офшорних зонах;
- інформаційна закритість, непублічність і неконтактність підприємств відносно інвесторів, кредиторів;
- велике кредитне навантаження підприємств;
- відсутність декількох стабільних контрагентів і диференційованого продуктового ряду;
- відсутність в штаті підприємств співробітників відповідальних за постійну взаємодію з банками;
- відсутність техніко-економічного обґрунтування потреби підприємства в кредитах.
- відсутність за поруки.

II. Рейтинг банківських послуг:

- різні форми кредитування: кредитні лінії, факторинг, лізинг і т.п.
- розрахунково-касове обслуговування;
- зарплатний проект;
- видача банківських гарантій, посередницькі, консультативні та інформаційні послуги, трастові послуги;
- депозити, інкасація, перерахунок і зарахування інкасованого прибутку на рахунок і т. д.

IV. Плановані технічні характеристики кредитоспроможності підприємств відповідно з потребами банків будуть сформульовані нижче у вигляді певного алгоритму заходів побудови системи комплексної взаємодії з кредитними організаціями (див. нижче).

Рис. 2. Система розгортання функції якості з продажу підприємством своєї кредитоспроможності банку

автодилерство, сільське господарство, фермерство і торгівля спецтехнікою);

3) відсутність простроченої заборгованості перед бюджетом або позабюджетними фондами, як мінімум вона має бути реструктуризована, а також діючих рішень про припинення операцій за рахунками, пред'явлених відповідними контролюючими органами [8];

4) недопустимість появи будь-якої негативної інформації в ЗМІ про наслідки співпраці підприємства з банками, податковими органами, контрагентами і т. д.;

5) демонстрація стабільного фінансового стану:

а) підтримка певного розміру власного капіталу, зокрема покриття власними засобами активів підприємства в розмірі не менше 50%. Залежно від галузевої належності підприємства, сезонності бізнесу, виробничого циклу формування активів компанії за рахунок власних коштів може знаходитися в діапазоні 10-40%. Це актуально для оптово-роздрібної торгівлі, будівництва, сфери послуг та ін.;

б) дотримання коефіцієнта загальної, поточної ліквідності;

в) підтримка позитивної динаміки середньомісячного прибутку і рентабельності, відсутність необ'єктивних різких коливань доходу, забезпечення наявності чистого прибутку, відсутність збитків;

г) при плануванні інвестиційної програми на період кредитування потрібно враховувати, що вона оцінюватиметься банками як додаткове навантаження на ліквідність, те ж стосується і лізингових платежів;

д) контроль якості дебіторської і кредиторської заборгованостей компанії – динаміки, розмірів врегульованого і врегульованого прострочення;

б) забезпечення гарантії повернення кредиту і наявності відповідної документації. Наявність держзамовлення як джерела погашення кредитних коштів розглядається банками, як позитивний чинник. У зв'язку з цим від компаній банки часто вимагають складання реєстру контрактів на період кредитування.

7) розвиток диференційованого виробництва/торгівлі декількома видами товарів/послуг;

8) підбір надійних і відомих постачальників товарів і послуг, диференціювання стосунків із постачальниками і покупцями/замовниками;

9) у числі власників/засновників бажано показувати резидентів України або відомих великих нерезидентів, небажані офшори;

10) підтримка високого рівня менеджменту компанії – досвідчені керівники з тривалим періодом роботи, забезпечення профільного створення менеджменту і співробітників, плинність кадрів в компанії, наявність сертифікату якості продукції [9];

11) наявність техніко-економічного обґрунтування потреби в кредитах: у певних сумах, формах, термінах договору і т. д.

4-й етап – досягнення максимальної інформаційної відкритості або публічності компанії, в першу чергу стосовно фінансового стану підприємства.

Компанія має бути максимально публічною і відкритою для інвесторів і споживачів: мати сайт в Інтернеті, розміщувати на ньому офіційну бухгалтерську звітність, історію розвитку, основні види діяльності, її результати й іншу корисну для попереднього аналізу банком кредитоспроможності підприємства інформацію, яка в той же час не буде комерційною таємницею. Для підприємств публічність є важливим каналом залучення дешевших кредитних ресурсів, способом підвищення оперативності прийняття банком рішення про співпрацю з компанією.

Висновки з проведеного дослідження. Реалізація пропонованого вище алгоритму побудови в підприємницьких структурах системи комплексної взаємодії з кредитними організаціями надасть можливість підприємствам:

а) оперативно отримувати рішення від банків про встановлення ліміту кредитних ризиків – видачу кредиту;

б) отримувати вигідніші умови кредитування, зокрема, нижчу процентну ставку, бажане забезпечення/бланкове кредитування, більше відповідну форму, термін, суму кредитування і т. д.;

в) посилити загальну лояльність усіх банків до підприємства, а також конкурентну боротьбу банків за право співпраці з цим підприємством, що дозволить компанії вибирати конкурентоздатнішу банківську пропозицію, отримувати вищий рівень сервісу від діючого банку-партнера, а також допоможе банкірам підібрати відповідний пакет додаткових банківських продуктів, необхідний для бізнесу компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трохименко В. Ринок банківських послуг в Україні / В. Трохименко // Статистика України. – 2010. – № 2. – С. 26-31.
2. Кузнєцова А. Роль комерційного банку у фінансуванні інноваційних проектів підприємницького сектора економіки України / Анжела Кузнєцова // Регіональна економіка. – 2002. – № 4. – С. 213-219.
3. Лепак Р. І. Форми співпраці підприємств та банків в умовах кризових ситуацій / Роман Лепак // Регіональна економіка. – Львів : ДПАВ Друк, 2002. – № 4(26). – С. 187-193.
4. Трохименко В. Сутність та структура сучасного ринку банківських послуг / В. Трохименко // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2010. – № 2. – С. 76-81.
5. Дзюблюк О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегія розвитку в Україні / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2006. – № 5-6. – С. 23-35.

6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / [Гальчинський А. С., Геєць В. М., Бабенко С. Г. та ін.] ; [Нац.ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон.прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ.інтегр. України]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

7. Лоренс П. Сулліван Структурирование функции качества (оригинал L. P. Sullivan Quality Function

Deployment) / Сулліван Лоренс П. [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.deming.nm.ru/TehnUpr/StrFunKa.htm>.

8. Кочетков В. Сучасна практика рейтингової оцінки діяльності комерційних банків / В. Кочетков // Економіка України. – 2002. – № 6. – С. 25-31.

9. Коваленко В. Методологічні підходи до створення й розвитку конкурентного середовища на ринку банківських послуг України / В. Коваленко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 87.

ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

THE IMPACT OF EUROPEAN INTEGRATION ON FINANCIAL SECURITY OF THE NATIONAL BANKING SYSTEM

У статті досліджено фактори впливу євроінтеграційних процесів на фінансову безпеку національної банківської системи, обґрунтовано авторські пропозиції щодо оцінювання впливу євроінтеграції на фінансову безпеку національної банківської системи через окреслення та встановлення етапів, які дозволяють уникнути або мінімізувати ризики неточності оцінки. Визначено основні переваги, які можуть піддаватися можливостям числового вираження через застосування коефіцієнтного методу, формалізовано підхід до оцінки рівня впливу лібералізації руху капіталу.

Ключові слова: банк, банківська система, ризик, оцінка впливу, фінансова безпека, євроінтеграція.

В статье исследованы факторы влияния евроинтеграционных процессов на финансовую безопасность национальной банковской системы, обоснованно авторские предложения по оценке влияния евроинтеграции на финансовую безопасность национальной банковской системы через определение и установление этапов, которые позволяют

избежать или минимизировать риски неточности оценки. Определены основные преимущества, которые могут подвергаться возможностям числового выражения через применение коэффициентный метода, формализован подход к оценке степени влияния либерализации движения капитала.

Ключевые слова: банк, банковская система, риск, оценка влияния, финансовая безопасность, евроинтеграция.

The article the factors influencing integration processes on the financial security of the national banking system proved copyright proposals for evaluating the impact of European integration to the financial security of the national banking system through defining and establishing steps that will prevent or minimize the risk of inaccurate estimates. The main advantages that may be subjected to quantify opportunities by applying coefficient method formalized approach to assessing the impact of liberalization of capital movements.

Key words: bank, banking system, risk, impact assessment, financial security, European integration.

УДК 336.71

Васильчишин О.Б.

к.е.н., доцент
докторант кафедри
податків і фіскальної політики
Тернопільський національний
економічний університет

Постановка проблеми. Євроінтеграційні візії України внесли зміни до розвитку її економіки і зокрема до фінансової сфери. Суттєво ці зміни торкнулись функціонування банківської системи й виявляються у збільшенні присутності іноземних банків, необхідності імплементації норм банківського законодавства, чинних в ЄС, та європейських методів ведення банківського бізнесу у вітчизняну практику. Імплементація угод щодо вступу України до Європейського союзу та її орієнтація на реалізацію низки економічних зобов'язань, у тому числі пов'язаних з функціонуванням банківської системи, вимагає активізації дій з впровадження відповідних заходів і розробки нових концепцій щодо питань безпеки фінансових операцій на національному рівні. Основою формування таких концепцій повинна виступати Базельська

Угода, яка містить ключові вимоги до порядку здійснення поточних платежів, руху капіталу, торгівлі, боротьбі з економічними шахрайствами тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика європейської інтеграції знайшла широке висвітлення в економічній літературі. Наукове обґрунтування інтеграційних процесів України наведено у працях таких відомих учених, як: Крисоватий А.І., Савельєв Є.В., Куриляк В.Є., Козюк В.В. [1]. Теоретичні та прикладні аспекти впливу євроінтеграційних процесів на банківську систему та її фінансову безпеку відображено у працях таких вітчизняних вчених, як О. Барановський [2], Т. Болгар [3], Р. Вовченко [4], О. Галиць [5]. Визнаючи вагомий внесок цих учених зауважимо, що у своїх працях науковці визначають позитивні та негативні сторони цього впливу