

- відрахування з бази оподаткування прибутку витрат, спрямованих на науково-дослідницьку діяльність;
- надання податкового інвестиційного кредиту;
- цільові податкові пільги для підприємств, які здійснюють діяльність у депресивних районах та інші.

Аналізуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що зменшення ставки податку на прибуток та сумнівна практика пільг, які мають місце в Україні, не є гарантіями економічного зростання. Для реального стимулювання інвестиційного клімату потрібно провести значно глибші реформи та використати напрацьований світовий досвід.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки щодо напрямів удосконалення механізму регулювання податку на прибуток підприємств:

1. Таким чином, враховуючи, що номінальне податкове навантаження в Україні було приведене на рівень навіть нижче середньоевропейського, нагальним кроком наразі є задіяння механізмів для зменшення ефективної податкової ставки, що забезпечить збільшення рівня добровільної сплати податку на прибуток. А замість створення системи пільг для здійснення розширеного відтворення можна запропонувати створення сприятливих умов для самофінансування та інвестицій шляхом задіяння запропонованих у статті інструментів стимулювання. Такий захід надасть змогу знизити ефективну ставку податку на прибуток, тобто якщо ставка податку на прибуток підприємств не є високою, то підприємства зможуть обійтися і без пільги, оскільки встановлена пільга не є вагомим показником стимулювання. Досвід розвинутих країн свідчить, що поширення форми підтримки підприємства, як пільги на податок з прибутків підприємства, не є перспективною, тому що призводить до зловживань суб'єктами господарювання, приховувань своїх реальних результатів діяльності і, як наслідок, зменшення податкових надходжень до бюджету, дефіциту бюджетних коштів.
2. Недосконала податкова політика впливає на платоспроможність підприємств по-різному: з одного боку,

податковий механізм, якщо він неправильно побудований та не є адекватним по відношенню до фінансового стану платників податків, здатний підвищувати загальні розміри їх заборгованості; з іншого – застосування до підприємств із нестійким фінансовим станом норм податкового закону, включаючи санкції за приховування та затримку платежів, здатна швидко привести такі підприємства до повної кризи.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України (поточна редакція, №1668-VII від 02.09.2014).
2. Постанова ВРУ «Про основні положення податкової політики в Україні» від 04.12.96 // Агрокомпас, 1997 №2.
3. Мілевська О.М., Піхотіна А.О. Бухгалтерський і податковий облік податку на прибуток / О.М. Мілевська, А.О. Піхотіна // Економічні науки. – К., 2012. – №9 (33). – С. 37–42.
4. Смірнова О.М. Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств як пріоритет у діяльності Міністерства доходів і зборів / О.М. Смірнова // Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів: зб. тез доповідей III Міжнар. наук.-практ. конференції, 12–13 квітня 2013 р.: в 2 ч. / Держ. подат. служба України; Нац. унів. ДПС України. – Ірпінь: ВЦ НУД ПСУ, 2013. – С. 166–167.
5. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
6. Проект бюджету 2014 / Новини // Інформаційне агентство «УНІАН» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.unian.ua/news/603729-glava-minfinu-proekt-byudjetu-2014-formuetsya-z-urahuvannyam-vikonannya-vimogi-mvf.html>
7. Серебрянський Д.М. Необхідність та передумови реформування підходів до визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток / Д.М. Серебрянський // Реформування підходів до визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток: збірник наукових праць за матеріалами Науково-практичного круглого столу, 11.07.2013 / НДІ фінансового права. – К.: Алерта, 2013. – 120 с. – С. 93–96.

УДК 658.8:336.71

В.А. ЛОТОЦЬКИЙ,
аспірант, Національний авіаційний університет

Форми та види взаємодії підприємств та банків України

У статті здійснено теоретичне узагальнення традиційних та нових форм взаємодії підприємств та банків України. Розмежування понять форми та виду взаємодії дозволило здійснити групування процесів взаємодії підприємств та банків за виокремленими класифікаційними ознаками.

Ключові слова: взаємодія, форма, вид, підприємство, банк.

В.А. ЛОТОЦЬКИЙ,
аспірант, Национальный авиационный университет

Формы и виды взаимодействия предприятий и банков Украины

В статье осуществлено теоретическое обобщение традиционных и новых форм взаимодействия предприятий и банков Украины. Разграничение понятий формы и вида взаимодействия позволило осуществить группирование процессов взаимодействия предприятий и банков по выделенным классификационным признакам.

Ключевые слова: взаимодействие, форма, вид, предприятие, банк.

Forms and types of interaction between banks and enterprises in Ukraine

The theoretical synthesis of traditional and new forms of interaction between enterprises and banks in Ukraine is disclosed in the article. The distinction of form and type of interaction allowed to group interaction processes between enterprises and banks by the classification criteria.

Keywords: interaction, shape, type, company, bank

Постановка проблеми. Взаємовідносини банків і підприємств, які сформувалися на початку XXI ст., істотно відрізняються від тих взаємовідносин, які були характерні для XX ст.

Розвиток економіки сьогодення продемонстрував значну залежність як банків України від стану та тенденцій розвитку підприємницького сектору, так і залежність останнього від розвитку банківської сфери.

На сьогодні банки формують свою політику з урахуванням перспектив зростання підприємницької активності та загального економічного розвитку. Все це змушує банки вдаватися до активізації використання існуючих видів їх взаємодії з підприємствами та пошуку нових, здатних забезпечити утримання існуючих та залучення нових клієнтів.

Підприємства як учасники взаємодії з банками збільшують частку участі банків у забезпеченні їх стратегічного розвитку шляхом як залучення довгострокового фінансування, так і зростання обсягів та кількості банківських послуг.

Зростання переліку та обсягів взаємовідносин підприємств та банківських установ супроводжується зростанням залежності ефективності діяльності його учасників від стану їх розвитку, що асоціюється з їх надійністю. В таких умовах постає проблема наукового узагальнення форми та виду такої взаємодії та подальшого економічного обґрунтування вибору партнера в процесі її організації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження форм та видів взаємодії підприємств та банків знайшло своє відображення у публікаціях таких науковців, як О.В. Бартош, Д.В. Райко [1], С.В. Ведернікова [2], П.М. Сениш [3]. Однак більшість досліджень присвячена розкриттю сутності організації окремих процесів взаємодії.

Залишаються недостатньо дослідженими питання теоретичного узагальнення та систематизації існуючих форм та видів взаємодії підприємств та банківських установ.

Мета статті. Систематизувати існуючі форми та види взаємодії підприємств та банківських установ.

Виклад основного матеріалу. Спираючись на теоретичні основи кругообігу капіталу в процесі виробництва, слід

зауважити, що співпраця з банківськими установами щодо надання грошових коштів для організації процесу виробництва закладена у цикл кругообігу капіталу. Отже, серед усіх фінансових установ ефективною взаємодією з банками є визначальною у процесі виробничої діяльності.

Для забезпечення ефективності взаємодії підприємств і банків має базуватися на принципах:

- неможливості втручання партнерів у процес прийняття управлінських рішень одним;
- самостійності і рівності в організації співпраці;
- дотриманні взаємовигідності результатів взаємодії за допомогою максимального врахування потреб кожного учасника;
- створення єдиного інформаційного простору;
- сприяння співробітництву;
- зниження ризику взаємодії.

Банківськими об'єктами взаємодії є: фінансові інструменти (гроші) або послуги (обслуговування). Фінансові інструменти надаються підприємствам на основі операцій кредитування, лізингу, дисконтування векселів, факторингу, форфейтингу.

Купівля банківських послуг лежить в основі операцій із розрахунково-касового обслуговування підприємств, валютного обміну, трастових операцій (табл. 1).

Традиційними у структурі видів взаємодії підприємств та банків залишаються операції кредитування, розрахунково-касового обслуговування, депозитні операції. Такі види взаємодії підприємства та банку пов'язані із забезпеченням функціональності підприємства, тому активність їхнього використання є практично незалежною від стану розвитку економіки країни, інвестиційної та зовнішньоторговельної кон'юнктури тощо.

Стан економічного поживлення економіки країни активізує використання таких видів взаємодії, як андерайтинг, факторинг, операції з векселями. Окрім того, в умовах розвитку ринкових відносин взаємодія підприємств та банківських установ не обмежується лише фінансовим обслуговуванням. На сьогодні банки суттєво розширили спектр послуг, які надають своїм клієнтам. Так, розвиток процесів злиттів та

Таблиця 1. Об'єкти та способи взаємодії авіакомпаній та фінансових установ

Об'єкт взаємодії	Вид взаємодії
Гроші	Депозитні операції
	Кредити на поповнення обігових коштів
	Інвестиційні кредити
Послуга	Еквайринг.
	Андерайтинг.
	Обслуговування поточних рахунків.
	Валютний обмін.
	Розрахункові операції.
	Консультаційні послуги.
Факторинг.	
	Операції з векселями

поглинань призвів до появи специфічних банківських послуг – послуг у сфері корпоративних реструктуризацій. Зростання присутності національних компаній на ринку іноземних держав стало причиною необхідності зростання обсягів валютних операцій авіакомпаній, а відповідно і необхідності страхування валютних ризиків, що їх супроводжують. Усе це зумовило зростання послуг із хеджування валютних ризиків.

Розвиток інформаційних технологій та мобільного зв'язку розширив можливості взаємодії підприємств та банківських установ на основі віддаленого керування рахунками клієнта.

Розвиток конкуренції на ринку банківських послуг та зростання залежності банків від стану розвитку підприємств України призвів до усвідомлення необхідності переходу від простої клієнтської взаємодії до розвитку більш складніших її форм, які базуються не лише на принципах взаємовигідності та рівності учасників, а й доповнюють систему принципів клієнтської взаємодії принципами співробітництва та досягнення спільної мети. Така взаємодія розвивається сьогодні у вигляді партнерських взаємовідносин підприємства та банку. Прикладами партнерських взаємовідносин підприємств та банків є партнерство авіакомпанії МАУ та банків OTP Bank, Першого Українського Міжнародного банку, Альфа-Банку в рамках реалізації програми лояльності, яка спрямована на утримання існуючої та залучення нової клієнтської бази. Так, у рамках спільного проекту МАУ та OTP Bank потенційному клієнтові надається право на використання в розрахунок за товари і послуги спільної платіжної картки OTP Bank та авіакомпанії МАУ, що розширює можливості одержувати бонусні милі, витрачаючи кошти на повсякденні потреби. Аналогічний проект діє в рамках партнерства Першого Українського Міжнародного банку та авіакомпанії МАУ.

У рамках співробітництва МАУ та Альфа-Банку випускається новий кобренд продукт – спільна кредитна картка «Альфа Sky Pass», використання якої надає її володарю такі переваги: «нарахування бонусних миль при активації та розрахунках картою за рахунок кредитних коштів за будь-які товари та послуги по всьому світу; інтегрований чіп і технологія безконтактних платежів MasterCard® PayPass™ для безпечного користування коштами в будь-якій точці світу; безкоштовний вхід в бізнес лодж MasterCard Lounge терміналу D аеропорту «Бориспіль», послуги консьєрж-сервісу, страхування в подорожах за кордон, достатнє для отримання будь-якої візи» [3].

Отже, на сьогодні система взаємовідносин підприємств та банків наповнюється новими формами та видами взаємодії, які потребують подальшого вивчення, теоретичного, методологічного узагальнення та розробки практичного інструментарію для оцінювання ефективності такої взаємодії.

Розширення та ускладнення форм та видів взаємодії підприємств та банків супроводжується розширенням тих видів діяльності підприємства, які пронизуються такою взаємодією. Закономірність такого проникнення зумовлена зростанням тісноти взаємодії її учасників та посиленням залежності її ефективності від надійності та цілеспрямованості партнера. Окрім того, різні види взаємодії вимагають різного рівня фінансової репутації та гарантій стабільності розвитку партнера, які забезпечуються не лише статичними, а й динамічними тенденціями розвитку учасника взаємодії та якістю системи управління підприємством та банком.

Тому з огляду на вищевикладене слід констатувати, що на сьогодні в залежності від виду та форми взаємодія підприємств та банків відбувається у різних сферах діяльності підприємства: на рівні економічної, управлінської, організаційної та інформаційної взаємодії.

Економічна взаємодія це процес взаємного впливу її учасників один на одного, який породжений необхідністю досягнення ефективності їх діяльності, що обумовлює відповідну направленість їхнього взаємозв'язку. Економічна взаємодія базується на організації взаємозв'язку у спосіб, який забезпечує найвищу ефективність її реалізації, що і пояснює вибір найкращого способу реалізації взаємодії із декількох альтернативних варіантів.

Процес економічної взаємодії супроводжується встановленням критеріїв взаємодії, індикаторів оцінювання ефективності процесу протікання кожного із етапів взаємодії та показників оцінювання процесу в цілому. Економічна ефективність взаємодії лежить в основі вибору її форми та виду.

Посилення взаємодії авіакомпаній та банківських установ привело до процесів управлінської взаємодії між ними. Зростає вага організаційно-управлінських характеристик діяльності партнера у процесі оцінювання його здатності до ефективної взаємодії. Тим більше що досвід банкрутств провідних авіакомпаній України та світу все більше підтверджує зростання ролі управлінської складової у забезпеченні ефективності функціонування як авіакомпаній, так і банківських установ.

На основі проведеного дослідження встановлено, що в процесі взаємодії авіакомпаній і банків усе більше значення набуває управлінська діагностика. Управлінська діагностика розглядається як сукупність підходів, інструментів, методик оцінювання та аналізу ефективності існуючої в авіакомпанії (банку) системи загального та функціонального управління. В розрізі управлінської діагностики здійснюється оцінювання ефективності діяльності менеджменту партнера, його здатність до ефективної організації взаємодії авіакомпаній та банківських установ. В основу оцінювання приймається як ефективність організації процесів взаємодії попередніх партнерських відносин авіакомпанії та банку, так і оцінювання взаємодії кожного із партнерів з іншими суб'єктами.

Аналіз стану взаємодії авіакомпаній з фінансовими структурами виявив наявність не тільки об'єктивних, але і суб'єктивних чинників, що знижують ефективність функціонування такої взаємодії. Суб'єктивність впливу проявляється у рівні кваліфікації менеджменту як авіакомпанії, так і банківської установи, ступені підконтрольності менеджменту підприємства, прийнятої на підприємстві практики прийняття управлінських рішень, рівня колегіальності прийняття управлінських рішень тощо.

Незважаючи на те що підприємства виступають як виробники матеріального продукту, а банки – фінансовими суб'єктами ринкових відносин, їхня взаємодія об'єктивно обумовлена загальними інтересами – отримання взаємовигідного ефекту.

Сутність забезпечення управління процесом взаємодії підприємств і банків полягає в пошуку та реалізації ефективних партнерських відносин, неординарних форм специфічної роботи, застосуванні в ній нових технологій управління на принципах інтеграції.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ускладнення процесів взаємодії підприємств та банків України призводить до утворення складних організаційних форм та появи організаційної взаємодії, яка являє собою керований процес, спрямований на досягнення мети та реалізацію задач її учасників. Організаційна взаємодія проявляється у вигляді розробки технологій, схем, алгоритмів кожного з видів взаємодії та формування нових організаційних структур за участю учасників взаємодії.

Інформаційна взаємодія – це процес обміну інформацією між її учасниками з метою своєчасного їх забезпечення необхідною для ефективного протікання взаємодії інформацією. В практичній діяльності інформаційна взаємодія підприємств і банків реалізується у вигляді встановлення програмного забезпечення для оперативного керування рахунками підприємства, обміну необхідною документацією, обміну повідомленнями тощо.

На основі вищевикладеного та з урахуванням аналітичних досліджень щодо взаємодії підприємств та банків весь комплекс взаємовідносин банків та підприємств можна згрупувати за класифікаційними ознаками (табл. 2).

У системі взаємовідносин банків і клієнтів важливе значення має суб'єкт таких відносин. За даними балансової звітності банку «Фінанси та Кредит», 41% всіх пасивів банку формується за рахунок коштів фізичних осіб і тільки 17% за рахунок

коштів юридичних осіб. Однак при розміщенні коштів в активні операції 70% становлять кредити, видані юридичним особам, і тільки 15% кредити, видані фізичним особам.

З огляду на авторську систематизацію та узагальнення класифікаційних ознак та видів взаємодії підприємств та банків потребують пояснення деякі із них.

Форма – це зовнішній вигляд, межі предмету, зразок предмету.

Вид – різновид у предметі.

Виходячи із тлумачення слів «форма» та «вид» можна ідентифікувати такі форми взаємодії підприємств та банківських установ: партнерство; інтеграція; участь у капіталі; клієнтська взаємодія.

Партнерство підприємства та банку – це така форма організації взаємодії між ними, коли обидва або більше його учасників спільно діють для досягнення поставленої мети без створення юридичної особи. Мета партнерства відповідає економічним інтересам кожного із його учасників, що й обумовлює зусилля кожного із партнерів для її досягнення. Договором, який опосередковує партнерські відносини, є договір про спільну діяльність. Спільна діяльність має низьку перевагу, які полягають у такому: зростає конкурентоспроможність партнерів за рахунок створення спільних інтегрованих продуктів, організація крос-продажів та розширення клієнтської бази, підвищення іміджу партнерів.

Таблиця 2. Класифікація взаємовідносин банків і підприємств

Класифікаційна ознака	Класифікація за ознакою
За часом взаємовідносин	– довгострокові – середньострокові – короткострокові
За організаційною складністю клієнтів	– взаємовідносини зі складними організаційними структурами (взаємопов'язаними суб'єктами) (холдингами, корпораціями, асоціаціями) – взаємовідносини з незалежними суб'єктами
За суб'єктами	– взаємовідносини з корпоративними клієнтами – взаємовідносини з фізичними особами
За видом операції	– взаємовідносини з формування активів – взаємовідносини з формування пасивів
За постійністю взаємовідносин	– постійні взаємовідносини – ситуаційні взаємовідносини
За розміром суб'єктів	– взаємовідносини з середніми та великими суб'єктами – взаємовідносини з малими суб'єктами
За статусом взаємовідносин	– традиційні форми взаємовідносин – нові форми взаємовідносин
За ефективністю взаємовідносин	– взаємовідносини, які забезпечують прибутковість – низькоприбуткові взаємовідносини, які дозволяють утримати клієнта – неприбуткові взаємовідносини для утримування частки ринку
За формою взаємодії	– партнерство – клієнтська взаємодія
За видом взаємодії	– розрахунково-касове обслуговування – депозитні операції – кредитування – розрахункові операції – вексельні операції – кредитування – валютні операції – гарантійні операції – еквайрінг – зарплатні проекти
За сферою діяльності підприємства	– економічна взаємодія – управлінська взаємодія – організаційна взаємодія – інформаційна взаємодія

До недоліків спільної діяльності слід віднести: інвестиційні витрати у спільні проекти, високу залежність обраного напрямку діяльності від зусиль партнера, додаткові поточні витрати на просування продуктів партнерів тощо.

Партнерство як вид правових відносин існує в Україні в двох формах: договірній і корпоративній. Договірна форма реалізується в тих видах партнерства, які відбуваються без створення юридичної особи. За корпоративної форми партнерства підприємства його учасники є власниками новоутвореного товариства. Договором, який регулює взаємовідносини між такими партнерами, є засновницький договір.

При корпоративній формі партнерства взаємодія підприємств та банківських установ відбувається у випадках участі кожного з учасників взаємодії у статутному капіталі іншого учасника. Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» «пряма та/або опосередкована участь банку у статутному капіталі будь-якої юридичної особи не має перевищувати 15% статутного капіталу банку». У випадках участі в капіталі акціонер взаємодіє з корпорацією через систему корпоративного, стратегічного управління, кредитування, емісії та обігу акцій тощо.

Договірне партнерство – це особлива форма взаємодії підприємства і банку для закріплення процесу довгострокового співробітництва, спрямованого на реалізацію спільної мети і яке базується на принципах двосторонності; рівноправності; взаємної економічної вигоди.

У залежності від об'єктів розрізняють такі види партнерства: інвестиційне партнерство, стратегічне партнерство, маркетингове партнерство (табл. 3).

Проектне партнерство – вид взаємодії підприємства та банку, спрямований на ефективну реалізацію інвестиційного (інноваційного) проекту підприємства.

Маркетингове партнерство – це такий вид взаємодії, коли його учасники просувають продукти один одного. В практичній діяльності такий вид взаємодії асоціюється з маркетинговим проектом.

Стратегічне партнерство на відміну від спеціалізованих видів партнерства передбачає взаємодію підприємства та банку з метою реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства. Стратегічне партнерство, окрім вище визначених

принципів партнерства, базується на принципах комплексності; управлінського делегування; неспорідненості через капітал; взаємної довіри; стратегічного підсилення.

В Україні стратегічне партнерство як вид взаємодії зустрічається між підприємствами та банками, які є пов'язаними особами. Невелика кількість великих та середніх підприємств співпрацюють з банками на умовах тактичного партнерства для реалізації визначеної короткострокової мети.

Стратегічне партнерство порівняно з тактичними видами партнерства має ряд переваг для підприємства та банку (табл. 4).

В основі стратегічного партнерства полягає взаємний інтерес у розвитку підприємства, оскільки він є джерелом додаткових доходів як підприємства, так і банку. В умовах стратегічного партнерства підприємство, володіючи інформацією про свій рівень кредитоспроможності, планує стратегічний розвиток з урахуванням фінансової підтримки банку-партнера.

В умовах стратегічного партнерства банк-партнер виходячи із рівня кредитоспроможності підприємства всіляко сприяє технологічному, інноваційному, інвестиційному, маркетинговому його розвитку.

Основною відмінністю стратегічного партнерства є довгостроковий характер відносин та комплексне обслуговування банком потреб підприємства. При цьому потреби підприємства визначають і структуру банківських послуг. Чим більшою буде потреба в банківських послугах, тим активнішою буде політика банку в їх задоволенні, що є своєрідним стимулом розвитку для банку.

Отже, відносини стратегічного партнерства є взаємовигідними з огляду на їхню здатність задовольняти потреби кожного із партнерів.

Банки беруть участь в інвестуванні акціонерних товариств як за допомогою цільового кредитування, так і шляхом участі у статутних капіталах акціонерних товариств.

Поширеною є практика взаємодії підприємств з банками на основі формування інтеграційних зв'язків між її учасниками. Інтеграційними моделями є складні організаційні структури типу промислово-фінансових груп.

Клієнтська взаємодія підприємства та банку відноситься до найпростіших і водночас до найпоширеніших видів вза-

Таблиця 3. Форми партнерства

Форма партнерства	Об'єкт партнерства	Види взаємодій
Проектне партнерство	Інноваційний та інвестиційний проект «Цінні папери»	Проектне консультування. Експертиза та відбір проектів. Кредитування проекту. Участь в реалізації проектів. Консультування M&A. Розрахункове обслуговування проекту. Проектне фінансування. Андерайтинг. Інвестиційне консультування. Брокерські послуги. Консультування M&A
Маркетингове партнерство	Взаємне просування послуг партнера	Розрахункове обслуговування. Продаж
Стратегічне партнерство	Розвиток підприємства	Управлінська взаємодія. Довірче управління. Інвестиційне партнерство. Кредитування. Маркетингове партнерство

Таблиця 4. Переваги та небезпеки стратегічного партнерства підприємства та банку

	Підприємство	Банк
Переваги	<p>Стійкі взаємовідносини з комерційним банком. Фінансова та консультаційна підтримка. Участь банку у стратегічному плануванні. Управління фінансовими ресурсами. Комплекс банківських послуг. Інформаційна підтримка та інформаційний обмін. Гарантоване покриття касових розривів в фінансово-господарській діяльності. Довгострокові відносини. Невеликі інвестиції в організацію взаємодії. Можливість працювати з декількома партнерами</p>	<p>Стійкі взаємовідносини з підприємством. Розвиток ресурсної бази банку. Зростання обсягів процентного доходу та комісійної винагороди. Зниження витрат на процедуру оцінювання кредитоспроможності клієнта. Зниження клієнтського ризику. Довгостроковий характер відносин з підприємством. Зниження кредитного ризику. Зростання іміджу банку. Можливість працювати з декількома партнерами</p>
Небезпеки	<p>Розголошення стратегічної інформації конкурентам, які можуть бути партнерами банку. Обмеження альтернатив вибору умов кредитування. Прийняття стратегічних рішень за підтримки банку-партнера</p>	<p>Залежність іміджу банку від поведінки підприємства. Невисока дохідність</p>

емодії. Підставою для організації такої взаємодії є договір, який укладається між його учасниками щодо надання відповідної банківської послуги. Вид договору визначається видом послуги, що надається: договір банківського рахунку, кредитний договір, договір факторингу, договір комплексного банківського обслуговування тощо.

Висновки

Розвиток економіки України супроводжується ускладненням форм, видів та сфер взаємодії підприємств та банківських установ. Поряд із традиційними процесами взаємодії з'являються нові, обумовлені як розширенням можливостей інформаційних технологій співпраці, так і необхідністю зростання клієнтської бази та забезпечення її надійності.

Узагальнення та класифікація існуючих процесів взаємодії підприємств та банківських установ є подальшим розвитком

економічної науки та інструментарієм для розробки ефективних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення ефективності форм та видів взаємодії.

Список використаних джерел

1. Бартош О.В., Райко Д.В. Визначення поняття інформаційної взаємодії [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.kpi.kharkov.ua/.../Визначення%20поняття%20інформаційної%20взаємодії.pdf
2. Ведернікова С.В. Методичні підходи до маркетингового забезпечення взаємодії банківської сфери з підприємництвом / Ведернікова С.В. // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №5 (131). – С. 79–86.
3. Інформація МАУ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.flyuia.com/ua/panorama-club/PC/1614.html>
4. Сениш П.М. Розвиток інвестиційного партнерства та капіталотворчої діяльності банків / Сениш П.М. // Фінансовий простір. – 2014. – №3 (15). – С. 203–208.

В.В. ЩЕРБИНА,

аспірант кафедри аудиту та економічного аналізу, Національний університет Державної податкової служби України

Особливості прогнозування очікуваних надходжень платежів до бюджету

У статті розкрито особливості прогнозування очікуваних надходжень до бюджету. Встановлено основні чинники впливу на ефективність прогнозування доходів бюджету, розкрито специфіку законодавчих аспектів планування та прогнозування доходів.

Ключові слова: ВВП, прогнозування доходів бюджету, макроекономічні показники, сценарні умови, очікувані надходження.

В.В. ЩЕРБИНА,

аспірант кафедри аудита и экономического анализа, Национальный университет Государственной налоговой службы Украины

Особенности прогнозирования ожидаемых поступлений платежей в бюджет

В статье раскрыты особенности прогнозирования ожидаемых поступлений в бюджет. Установлены основные факторы влияния на эффективность прогнозирования доходов бюджета, раскрыта специфика законодательных аспектов планирования и прогнозирования доходов.

Ключевые слова: ВВП, прогнозирование доходов бюджета, макроекономические показатели, сценарные условия, ожидаемые поступления.

V. SHCHERBINA,

student auditing and economic analysis of the State Tax Service University

Features prediction expected receipts payments to the budget

The article deals with formation of expected revenue. The basic factors influence the effectiveness of forecasting revenues, disclosed the specific legislative aspects of planning and revenue forecasting.

Keywords: GDP, forecasting revenues, macroeconomic indicators, scenario conditions, expected revenues.