

**Annotation.** *It is certain that organization of financial control at the level of local budgets needs improvement of the legal providing. Changes are grounded in a current budgetary legislation in relation to plenary powers of supervisory subjects at the level of local finances.*

**Key words:** *finances, financial control, budget, budgetary legislation, budgetary control, organs of local self-government, organs of executive power, control plenary-powers, budgetary process.*

**УДК 658.12:337.9**

**Васильчак С.В., д.е.н., професор Львівського державного університету внутрішніх справ, м. Львів**

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ І ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКАМИ МІЖ БАНКАМИ ТА СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

*У даній статті розкрито теоретичні основи формування і організації управління фінансовими взаємозв'язками між банками та суб'єктами господарювання. Описано формування кредитних ресурсів банків з однієї сторони та їх використання для кредитування підприємств малого, середнього та великого бізнесу з іншої сторони.*

**Ключові слова:** *фінансові взаємозв'язки, банки, поточні рахунки, кредитні відносини, клієнти, послуги, методи управління, суб'єкти господарювання.*

**Постановка проблеми.** Існуючі в Україні ринкові відносини спонукають до пошуку нових і нових підходів вдосконалення функціонування усієї банківської системи, і Національного банку зокрема. Реформування банківської системи полягає в тому, щоб банківська сфера не лише повністю відповідала зростаючим економічним і соціальним запитам держави та суспільства, а йшла на крок попереду, стимулювала економіку до подальшого піднесення, нарощування темпів виробництва.

Розвиток банківської справи в Україні багато в чому залежить від формування банківського законодавства держави. Швидкий розвиток банківської системи вимагає постійного удосконалення та розширення чинного законодавства та нормативно-методологічної бази Національного банку, зокрема із питань організації фінансових взаємовідносин між банками та їх клієнтами. Важливе значення має формування і організація фінансових взаємозв'язків між банками та суб'єктами господарювання, які мають вплив на господарську діяльність та забезпечення їх фінансовими ресурсами, що й робить актуальною дану тему.

**Аналіз останніх публікацій.** Окремі питання теоретичного та практичного значення щодо організації управління фінансовими взаємовідносинами між банками та суб'єктами господарювання з питань довготермінового кредитування досліджували такі українські вчені, як М. Алексєнко, О. Бондар, А. Герасимович, М. Дмитренко, О. Євтух, В. Лагунін, М. Мирун, А. Мороз, А. Пересада, М. Рисін, М. Свічинський, А. Сомик, В. Сусіденко та інші. Проте ряд наукових проблем зали-

шилось поза увагою і недослідженими.

**Метою дослідження** є вивчення й узагальненій теоретичних і методичних засад з організації управління фінансовими взаємозв'язками між банками та суб'єктами господарювання з метою забезпечення розвитку ефективного виробництва в ринкових умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За умов становлення української держави винятково важливого значення набуває побудова ефективної банківської системи. Роль банківської системи для національної економіки важко переоцінити. Банківські установи є рушійною силою розвитку економіки та ринкових перетворень. Основним завданням банківського сектору є забезпечення фізичних та юридичних осіб фінансовими ресурсами для проведення безперервного виробничого процесу та розширеного відтворення.

Взаємовідносини між банками та їх клієнтами ґрунтуються на договірних засадах, здійснюються на платній основі і включають: відкриття та ведення рахунків, зберігання коштів на депозитах, отримання і погашення кредитів, отримання і сплата процентів за користуванням кредитів тощо.

Кредитування суб'єктів господарювання є однією з найважливіших функцій банків як спеціалізованих кредитних установ. Банківський кредит – це форма кредиту, за якого грошові кошти надаються в позику банками. Комерційні банки, що мають ліцензію НБУ, є головною ланкою кредитної системи; вони одночасно виступають у ролі покупця і продавця наявних у суспільства тимчасово вільних коштів.

Позики надаються банками суб'єктам господарювання всіх форм власності у тимчасове користування на умовах, передбачених кредитним договором. Фінансовою основою банківського кредиту є позичковий банківський капітал. Кредитором в умовах банківського кредиту є банк, позичальником – юридичні та фізичні особи.

У ринковій економіці існує жорстка міжбанківська конкуренція за кредитне обслуговування клієнтів. Позичальник самостійно вільно вибирає той банк, в якому б він хотів отримати позику. Господарський суб'єкт має право одночасно брати позики в різних банках. Основними джерелами формування банківських кредитних ресурсів є власні кошти банків, залишки на розрахункових і поточних рахунках, залучені на депозитні рахунки кошти юридичних і фізичних осіб, міжбанківські кредити та кошти, одержані від випуску цінних паперів. Кредитні операції здійснюються банками у межах власних кредитних ресурсів. Банківський кредит носить комерційний характер. Мета діяльності банку в процесі кредитування – отримання максимального прибутку. Комерційні банки надають кредити як у національній, так і в іноземній валюті.

Кредити, які надаються банками, можна класифікувати за різними ознаками. Лише комплексний підхід до виділення видів банківського кредиту дозволяє найповніше охарактеризувати кредитні операції комерційних банків.

За строками користування банківські кредити поділяють на:

- короткострокові (до 1 року);
- середньострокові (до 3 років);
- довгострокові (понад 3 роки).

Кожному з цих видів банківського кредиту притаманні конкретні ознаки, організаційні способи надання позик та їх погашення.

Короткострокові кредити надаються банками позичальникам на цілі поточної

господарської діяльності у разі виникнення у них тимчасових фінансових труднощів у зв'язку із витратами, які не забезпечені надходженнями коштів у відповідному періоді. Середньострокові кредити надаються на оплату обладнання, на поточні витрати, фінансування капітальних вкладень. Довгострокові кредити надаються банками позичальникам для формування основних фондів. Об'єктами кредитування при цьому є капітальні витрати на реконструкцію, модернізацію та розширення вже діючих основних фондів, на нове будівництво, приватизацію та інше.

Кредитні операції дають банкам основну частину доходу. Однак, аналіз ситуації, що склалася в банківській сфері за період кризи, свідчить, що іноді банки зазнають фінансового краху у зв'язку із надзвичайно ризиковою кредитною політикою. Тому актуального значення набуває вирішення проблеми мінімізації ризиків кредитної діяльності банків.

Банки повинні управляти максимально кредитним ризиком таким чином, щоб отримувати максимально можливий прибуток, одночасно намагаючись максимально знизити ризик, безпосередньо пов'язаний із механізмом надання і погашення банківських кредитів.

Сучасна банківська практика сформувала різні системи запобіжних заходів щодо зменшення впливу кредитного ризику. Однією з таких запобіжних систем є страхування. прояв якого відбувається через самострахування (формування та використання резерву на можливі втрати за кредитними операціями) і методом прямого страхування, що відбувається за участі страхових компаній, проблема зниження кредитного ризику великою мірою залежить від досконалості застосовуваних банком методів його оцінювання.

Запровадження нових для банку методів управління ризиком для зменшення цього рівня є також складовою частиною системного підходу до управління банківським ризиком. Управління кредитним ризиком банку здійснюється на двох рівнях відповідно до причин його виникнення – на рівні кожної окремої позички і на рівні кредитного портфеля в цілому.

Враховуючи досвід вітчизняної практики, а також міжнародний досвід організації кредитних відносин, є доцільним запровадити в Україні єдину систему оцінювання та управління кредитним ризиком з метою мінімізації ризиків. Це перехід до світових новітніх нормативів – міжнародних стандартів вимог до банківської системи «Базель II», головною метою якої є підвищення якості управління ризиками в банківській практиці. У системі велика увага приділена інструментам зниження кредитних ризиків. Застосування кількісної оцінки кредитоспроможності клієнта передбачає присвоєння певної групи тому або іншому типу кредиту, тому або іншому типу позичальника. Потім банкір просто підраховує загальну кількість балів порівнює з моделлю надання позики або відмови в її видачі.

До головних напрямів мінімізації кредитних ризиків у банках належить запровадження новітніх інформаційних технологій управління кредитними ризиками на базі скорингових моделей. Метод кредитного скорингу в західних банках використовується дуже широко. Скорингова модель може використовуватись як для оцінки вже наданого кредиту (тобто ступеня вірогідності порушень фірмою умов кредитного договору), так і для відбору потенційних позичальників.

Процес управління ризиками є вирішальним для забезпечення мінімізації ризиків та прибутковості банку. Банк розглядає управління ризиками як невід'ємну складову технології проведення всіх операцій банку, що здійснюються на підставі внутрішніх регламентних документів (процедур, положень, порядків, методик то-

що).

Важливу роль у мінімізації ризиків банківської діяльності відіграє кластер як форма взаємодії підприємств і банку. У сучасних умовах господарювання кластеризація є тією формою внутрішньої інтеграції та кооперації, що може забезпечити стійкість суб'єктам господарювання, які беруть участь у роботі кластера, та синергетичний ефект взаємозв'язків суб'єктів господарювання і банків. Крім того, учасники кластера здійснюють інвестиції в спеціалізовані технології, інфраструктуру, підготовку кадрів, що приводить до збільшення розміру кластера, виникненню нових суб'єктів господарювання. А це, у свою чергу, – до виникнення крупних фінансових потоків, які пов'язані з капіталовкладеннями учасників кластера.

До характерних рис кластера, як стверджує Біломістний О.М., можна віднести:

- наявність великого підприємства-лідера, яке визначає довгострокову господарську, інноваційну стратегію кластера в цілому;
- територіальну локалізацію основної маси суб'єктів господарювання – учасників кластера;
- стійкість і домінування господарських зв'язків між суб'єктами господарювання;
- довгострокову координацію взаємодії учасників системи в рамках основних систем управління, виробничих програм, інноваційних процесів, контролю якості та ін. [2].

Міжнародний ринковий досвід і сучасна економічна теорія доводять, що без упровадження ефективної державної політики у сфері розвитку господарської інтеграції великого і малого бізнесу, а також належної фінансової підтримки з боку банків, у формі кредитів для суб'єктів малого бізнесу, наша держава не має особливих шансів стати рівноправним і впливовим суб'єктом світового ринку та конкурентоспроможним учасником Світової організації торгівлі.

Банк у співпраці з підприємницьким кластером знаходить постійних клієнтів, які займаються одним видом діяльності, що спрощує роботу менеджерів банку. Для ефективної роботи кластера доцільне фінансове обслуговування всіх учасників кластера, велике підприємство може відкрити поточні рахунки в банку, проводити всі трансакції через *банк*, розміщати депозити і т. д. Банк, у свою чергу, отримує надійного партнера з великим фінансовими потоками, які проходять через «партнерський» банк [2].

В процесі здійсненні кредитування суб'єктів малого бізнесу країни, тобто які входять до підприємницького кластера, працівникам і службам банку легше оцінювати діяльність цих позичальників. Адже банк постійно відслідковує рух фінансів суб'єктів малого бізнесу, які входять до кластера; по-друге, співпрацюючи з великим підприємством, банк постійно отримує інформацію про його фінансовий стан; по- третє, спеціалістам банку легше оцінювати діяльність суб'єктів малого бізнесу, які постійно співпрацюють з ним, а інформація, яку надаватимуть суб'єкти малого бізнесу, більш чітка і правдива, що, у свою чергу, знижує для банку ризик неповернення кредиту. Тобто співпрацюючи з підприємницькими кластерами, банки отримують надійних партнерів із різних масштабів бізнесу (великий і малий бізнес), та надійні кредитні операції із суб'єктами малого бізнесу, забезпеченням яких можуть бути відповідні угоди, ризик за якими буде мінімальний.

Взаємовідносини між учасниками підприємницького кластера і банком можна об'єднати та представити як «потрійну спіраль» [15]. Але в нашому випадку учасниками «потрійної спіралі» є велике підприємство, суб'єкти малого та середнього

бізнесу і банк. Ця спіраль організована відповідно до принципів перетину трьох множин відносин: великого підприємства, суб'єктів малого та середнього бізнесу, які об'єднані підприємницьким кластером, і банку. Завдяки такому виду об'єднання взаємовідносин кожен з учасників забезпечує ефективну роботу свого суб'єкта господарювання, а також впливає на діяльність інших учасників, що дає змогу формувати гібридні інституціональні форми господарювання, які знижують невідомість майбутньої діяльності.

Кожен з учасників «потрійної спіралі» отримують переваги для своєї господарської діяльності. Для великого підприємства – це скорочення витрат на виробництво продукції, підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку, підвищення інвестиційної привабливості, збільшення доданої вартості. Усі перелічені переваги дають змогу великому підприємству стабільно впливати на певний сектор ринку та можливість виходу на новий етап розвитку.

Для малого та середнього підприємства – розширення можливостей інноваційного росту; отримання постійного доходу та підвищення рівня кредитоспроможності, а відповідно до цього і можливість отримання кредиту для розвитку своєї діяльності; підвищення кваліфікації кадрів та інше. Але на рівні з цим суб'єкт малого бізнесу зберігає свою господарську самостійність. Баче у свою чергу, від участі в «потрійній спіралі» отримує можливість кредитувати надійні проекти, брати участь у масштабних інвестиційних проектах розширення бази клієнтів, розширити спектр послуг для суб'єктів малого бізнесу та розвивати цей сектор кредитування. А головне – отримати додатковий дохід та знизити ризики неповернення кредитів, які надані суб'єктам малого бізнесу.

Таким чином, підсумовуючи все вищевикладене, можна стверджувати, що переваги взаємовідносин банків, великого підприємства і суб'єктів малого бізнесу на базі кластера полягають у тому, що він додає високу значущість розвитку кредитування суб'єктів господарювання, зокрема суб'єктів малого і середнього бізнесу, також територіальному та соціальному економічному розвитку. Крім того, взаємовідносини у формі «потрійної спіралі» пропонують ефективні інструменти для стимулювання кожного з учасників цих відносин, які проявляються в діяльності банків шляхом зростання обсягів кредитування малого і середнього бізнесу, розширення клієнтської бази та зниження ризику при їх кредитуванні.

Важливим джерелом кредитних ресурсів банків є депозитні кошти як фізичних так юридичних осіб. На формування даних ресурсів, які забезпечують стабілізацію банків впливає багато факторів. Одним із таких факторів стабілізації банківської системи є система страхування депозитів, існування якої на рівні держави дозволяє банкам знизити премію за ризик як однієї зі складових базової депозитної ставки. У багатьох розвинених країнах створено державну систему страхування депозитів, яка передбачає компенсацію суми депозитного вкладу власникові в разі банкрутства банку.

Метою банківського менеджменту у сфері управління зобов'язаннями банку є залучення достатнього обсягу коштів з найменшими втратами для фінансування тих активних операцій, які має намір здійснити банк. Отже, у процесі формування фондів менеджмент має враховувати два основні параметри управління – вартість залучених коштів та їх обсяг.

Для забезпечення бажаної структури, обсягів та рівня втрат за депозитними зобов'язаннями менеджмент використовує різні методи залучення коштів, які загалом зводяться до двох груп — цінові та нецінові методи управління залученими

коштами.

Сутність цінових методів полягає у використанні відсоткової ставки за депозитами ж головного важеля в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб. Підвищення пропонованої банком ставки дозволяє залучити додаткові ресурси. І, навпаки, банк, перенасичений ресурсами, але обмежений небагатомя прибутковими напрямками їх розміщення, зберігає або навіть зменшує депозитні ставки.

Нецінові методи управління залученими коштами банку базуються на використанні різноманітних прийомів заохочення клієнтів, які прямо не пов'язані зі зміною рівня депозитних ставок. До таких прийомів належать реклама; поліпшений рівень обслуговування; розширення спектра пропонованих банком рахунків та послуг; комплексне обслуговування; додаткові види безкоштовних послуг; розташування філій у місцях, максимально наближених до клієнтів; пристосування графіка роботи до потреб клієнтів тощо. В умовах загострення конкурентної боротьби в банківській сфері менеджмент велику увагу приділяє саме неціновим методам управління, оскільки підвищення депозитної ставки має обмеження, і не завжди такий метод управління можна застосовувати.

**Висновки.** Формування і організація управління фінансовими взаємозв'язками між банками та суб'єктами господарювання полягає з одного боку у формуванні кредитної бази банківських установ, основним джерелом якої є депозити фізичних та юридичних осіб, з іншого надання позик для забезпечення комерційної діяльності підприємств та безперервності виробництва.

Кредитування суб'єктів господарювання є однією з найважливіших функцій банків як спеціалізованих кредитних установ. Основними джерелами формування банківських кредитних ресурсів є власні кошти банків, залишки на розрахункових і поточних рахунках, залучені на депозитні рахунки кошти юридичних і фізичних осіб, міжбанківські кредити та кошти, одержані від випуску цінних паперів.

Кредитні операції дають банкам основну частину доходу. Однак, аналіз ситуації, що склалася в банківській сфері за період кризи, свідчить, що іноді банки зазнають фінансового краху у зв'язку із надзвичайно ризиковою кредитною політикою. Тому актуального значення набуває вирішення проблеми мінімізації ризиків кредитної діяльності банків.

Банки повинні управляти кредитним ризиком таким чином, щоб отримувати максимально можливий прибуток, одночасно намагаючись максимально знизити ризик, безпосередньо пов'язаний із механізмом надання і погашення банківських кредитів.

Важливу роль у мінімізації ризиків банківської діяльності відіграє кластер як форма взаємодії підприємств і банку. У сучасних умовах господарювання кластеризація є тією формою внутрішньої інтеграції та кооперації, що може забезпечити стійкість суб'єктам господарювання, які беруть участь у роботі кластера, та синергетичний ефект взаємозв'язків суб'єктів господарювання і банків.

Метою банківського менеджменту у сфері управління зобов'язаннями банку має бути залучення достатнього обсягу коштів з найменшими витратами для фінансування тих активних операцій, які має намір здійснити банк. Можна використовувати різні методи залучення коштів, зокрема цінові та нецінові методи.

### Список використаних джерел

1. Безвужко Є. Кластери та їх роль у відродженні економіки Поділля / Є. Безвужко // Перспективні дослідження. – 1999. – № 2 – С. 17–23.
2. Біломістний О.М. Кластер як форма взаємодії підприємств і банку/ Біломістний О.М. // Вісник університету банківської справи національного Банку України (місто Київ) N.1 (10). –2011. –С. 95–97.
3. Бутко М. П. Методологічні аспекти кластеризації промислового комплексу регіону / М. П. Бутко, Г. М. Самійленко // Економіка і держава. – 2010. – № 2. – С. 38—43.
4. Бюлетень Національного банку України. – 2010. – №12. – С. 22–30.
5. Внукова Н. М. Банківські послуги у забезпеченні розвитку транскордонних кластерів / Н. М. Внукова, Н. В. Гончарова // Фінансово–кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. –2010.–Вип. 2 (9). –С. 35–41.
6. Дмитренко М. Г. Банківське кредитування: галузевий аспект: навч. посібник / М. Г. Дмитренко, М. М. Свічинський, М. В. Рисін. – К: УБС НБУ, 2009. – 178 с.
7. Єпіфанов А.О. Грошово–кредитна політика в Україні: тенденції та перспективи // Фінанси України. – . 2000 . – №9 . – С. 11–18.
8. Єпіфанов А. О. Методологічні складові ефективного розвитку банківського сектору економіки України : монографія / А. О. Єпіфанов. – Суми : ВТД Університетська книга, 2007. –417 с.
9. Жукова Н. Особливості кредитування комерційними банками суб'єктів господарювання в Україні // Банківська справа. – 2006. – №2. – С.65–72.
10. Кузьменко Р. В. Кластерний підхід організації виробничої взаємодії підприємств [Електронний ресурс] / Р. В. Кузьменко // Режим доступу : <http://firearticles.com/econoinika-pidpryemstv/125-klasterij-pidxid-organizaciyi-virobmc-hoyivzaemodiyi-pidpriyemstv-kuzmenko-r-v.html>.
11. Лютий І. О. Грошово-кредитна політика та особливості її реалізації в Україні// Фінанси України. – 2000 . – №3 . – с.20–24.
12. Соколенко С. І. КааerqIH (регіональні мережеві системи): структура, перспективи, можливості / С. І. Соколенко // Економічне Есе. – К. : Інститут реформ, 2001. – № 2. – 128 с.
13. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
14. Шевченко Р.І. Кредитування і контроль: Навч.–метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. –183 с.
15. [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
16. Etzkovitz H. Th e Dynamic of Innovations: from National System and DMode 2D to a Triple Helix of University–Industry–Government / H. Etzkovitz, L. Leycdsdorff // Relations Research Policy. – 2000. – № 29. – P. 109–129.

*Annotation. In daniy statti rozkrito teoretichni Bases formuvannya i organizatsii upravlinnya fnsanovimi vzaemozv'yazkami mizh banks that sub'ektami gospodaryuvannya. Described zmist i organizatsiyu itpravlinnya credit vzaemovidnosinami mizh banks that ih klientami.*

**Key words:** *fmansovi vzaemozv'yazki, banks, potochni rahunki, kreditni vidnosini, klienti, poslugi, methodical upravlinnya, sub'ekti gospodaryuvannya.*