

ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ МІЖ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ/ПОЗИЧАЛЬНИКОМ ТА БАНКОМ/КРЕДИТОРОМ

© О.С. Довгунь, 2012

На основі аналізу проблем, які виникають у договірних відносинах підприємств і банківських установ, розроблено напрями вдосконалення їхніх відносин структуровані з групами відносин організаційного, фінансового, маркетингового та інформаційного характеру, а саме:

I. Організаційного характеру:

- для підприємства:

- 1) Участь в інформаційному кластері та/або злиття з іншим підприємством для збільшення ймовірності отримання інвестиції чи кредиту.
- 2) Створення у внутрішній структурі підприємства підрозділу, який би працював над залученням інвесторів та кредиторів, або здійснення аутсорсингу цієї діяльності; створення груп або надання повноважень працівникам, які б відповідали за цільове та ефективне використання коштів інвестиційних проєктів.
- 3) Оптимізування роботи підрозділів з метою максимального насичення інформацією, яка стосується договірних відносин, зокрема, шляхом передачі певних повноважень збору та передачі інформації керівникам підрозділів;

- для банку:

- 1) Оптимізування роботи підрозділів та підвищення контролю над філіями з метою скорочення витрат, координації та зменшення часу кредитного процесу.
- 2) Забезпечення діяльності банків відповідно до міжнародних стандартів корпоративного управління [1].
- 3) Вдосконалення роботи та розвиток підрозділів моніторингу обслуговування боргу та реструктуризації.
- 4) Створення нових спеціалізованих банків або перепрофілювання діючих, які б кредитували діяльність та розвиток налагоджених бізнесів і нові інвестиційні проєкти [2, с.7].
- 5) Організація консорціумного кредитування [3]; участь банківських установ у кластері.
- 6) Утворення фінансово-кредитної Інтернет-біржі, а також мережі регіональних та галузевих інформаційно-аналітичних центрів [4, с.86].

II. Фінансового характеру:

- для підприємства:

- 1) Здійснення фінансового аналізу діяльності з врахуванням вимог, які мають інвестори та кредитори з метою виявлення недоліків на етапі можливості їх виправлення; формування якісних звітів про діяльність підприємства та складання бізнес-плану на конкурентному рівні.
- 2) Ефективне використання інвестиційних та кредитних коштів шляхом постійного контролю в їх потребі і шляхах використання;

- для банку:

- 1) Вкладення коштів в розширений доступ до зовнішньої інформації з метою пришвидшення реакції на зміни.
- 2) Підвищення рівня капіталізації банку.
- 3) Ефективне управління кредитним портфелем (оптимізація, автоматизація, ризик-менеджмент).

III. Маркетингового характеру:

- для підприємства:

- 1) Впровадження системи маркетингу відносин (в т.ч., удосконалення роботи з іншими учасниками ринку для досягнення цілей, з якими залучаються додаткові кошти).

- 2) Здійснення маркетингових досліджень; моніторинг діяльності конкурентів; регулярні зустрічі з клієнтами; пошук факторів, які сприятимуть заключенню важливих договорів; подолання поточних проблем та конфліктів співпраці для уникнення перешкод при заключенні майбутніх договорів.
- 3) Вдосконалення продукції, в т.ч. ведення інноваційних процесів з метою підвищення конкурентоспроможності не лише на ринку товарів, а й на ринку капіталу.
- 4) Регулярне формування пропозицій співпраці діючим і майбутнім контрагентам для їх представлення на форумах, галузевих зустрічах, при переговорах та ін.
- 5) Здійснення постійного моніторингу пропозицій фінансування та кредитування;
 - для банку:
 - 1) Регулярне здійснення переговорів та консультацій з підприємствами, поводження у кредитних відносинах, як партнери.
 - 2) Врахування наслідків кризи в Україні шляхом переймання досвіду банківських установ з-за кордону.
 - 3) Робота над зменшенням негативного впливу зміни керівництва банківської установи та менеджерів.
 - 4) Впровадження системи маркетингу відносин.
 - 5) Зростання якості банківських послуг та їхньої кількості [1] та формування пропозицій співпраці контрагентам, з якими співпрацюють позичальники банку.

IV. Інформаційного характеру:

- для підприємства:
 - 1) Обов'язкове користування Інтернетом, як джерелом отримання важливої інформації для побудови вдалих договірних відносин та поширення інформації про підприємство.
 - 2) Формування системи інформаційного забезпечення відносин з контрагентами із застосуванням сучасних інформаційних технологій та збільшенням джерел інформації.
 - 3) Консультування з банком щодо питань, пов'язаних з основною діяльністю та перспективами відносин, підвищенням ефективності діяльності завдяки банківським послугам;
 - для банку:
 - 1) Призначення працівників (або наймання аналітиків), які б могли швидко реагувати на зміни у позичальника, могли подавати пропозиції щодо умов договорів, аналізували інформаційні потоки в кредитних відносинах.
 - 2) Використання сучасних і надійних засобів інформаційного забезпечення, зокрема, техніки та сучасних засобів отримання, зберігання, передачі інформації для оптимізації кредитного процесу та проходження усіх етапів інформаційного потоку у відносинах.
 - 3) Врахування основних факторів впливу на відносини та ризиків, які можуть спричинити тимчасові негаразди.
 - 4) Забезпечення договірних відносин з підприємствами управлінською інформацією.

1. Ю. В. Колобов. Стратегічні орієнтири розвитку вітчизняної банківської системи. [Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. 20-21 жовтня 2011 р. – Черкаси. Видавець Чабаненко Ю.А., 2011. – 396 с.]. – Режим доступу: <http://www.cibs.ck.ua/files/conf/c111019/tezy.pdf> 2. І. Кравченко, Г.Баграмян, Є.Мазіна. Банківська система та проблеми стратегічного розвитку. // Вісник НБУ.- січень 2012. – с. 7-10. 3. Н. Задерей. Великі гроші. Як одержати кредит на \$50 млн. – Режим доступу: <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/45/2720067530.html>. 4. Пишик Б.І. Удосконалення системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-кредитних відносин // Вісник УБС НБУ. – 2008. – №2. – с. 84-90.