

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ І БАНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF INTERACTION BETWEEN ENTERPRISES AND BANKS IN MODERN CONDITIONS

Стаття присвячена визначенню теоретичних основ організації системи взаємодії підприємств і банків. Визначено, що специфіка виробничого сектора економіки та природа комерційних банків визначають необхідність активної взаємодії цих двох секторів економіки. Зазначено, що особливістю системи взаємодії підприємств та банків є специфіка вибору ними партнерів. Запропонована класифікація форм взаємодії підприємств і банків. Для розвитку взаємодії підприємств і банків запропоновано методичний підхід щодо вдосконалення механізму взаємодії підприємств і банків, заснований на укладенні договірних відносин. Запропонована структурно-логічна схема вибору підприємством банків. Запропоновано з метою удосконалення взаємодії підприємства та банків використовувати класифікацію клієнтської бази за ознакою розміру підприємства. У висновку зазначено, що запропонований підхід удосконалення механізму взаємодії підприємств і банків, заснований на договірних відносинах, дозволяє розширити взаємодію в сучасних умовах.

Ключові слова: банк, підприємство, система взаємодії, механізм взаємодії, класифікація форм взаємодії, укладання договірних відносин, класифікація клієнтської бази.

The article is devoted to the definition of the theoretical foundations of the organization of the system of interaction between enterprises and banks. It is noted that insufficient activity of the banking sector in interaction with enterprises should be attributed to the factors restraining the development of the country's economy. It was determined that the specifics of the production sector of the economy and the nature of commercial banks determine the need for active interaction between these two sectors of the economy. It is noted that a feature of the system of interaction between enterprises and banks is the specificity of their choice of partners. The proposed classification of forms of interaction between enterprises and banks according to the following features: the role of subjects, building the direction of relations, the chosen toolkit of interaction, the size and industry specifics of the enterprise, the positioning of the bank in the market of banking services, the degree of independence of the bank in making decisions, as well as the direction of expansion chosen by the bank. To increase and optimize the client base of banks, a methodical approach of grouping based on such criteria as the size of the average daily account balances and the amount of loan debt of enterprises is proposed. This approach of grouping the bank's clients makes it possible to monitor changes in the structure of the client base, to carry out an operational analysis of interaction with enterprises. For the development of cooperation between enterprises and banks, a methodical approach to improving the mechanism of cooperation between enterprises and banks, based on the conclusion of contractual relations, is proposed. The peculiarity of the approach is: conclusion of contracts fixing the terms, dates of changes in the volume of services provided by the bank; application of the method of grouping the bank's client base; application of the approach to setting the interest rate for the loan. The proposed structural and logical scheme for the company's selection of banks participating in the organization of the interaction system. The organization of the system of interaction between enterprises and banks according to the proposed scheme allows to provide enterprises with the following advantages: cost reduction due to an increase in the number and quality of banking services received; reduction of service tariffs; increasing the level of certainty for both enterprises and banks; obtaining additional banking services; implementation of joint projects. It is also proposed to use the classification of the client base based on the size of the enterprise in order to improve the interaction between the enterprise and banks. The conclusion states that the proposed approach to improving the mechanism of interaction between enterprises and banks, based on contractual relations, allows to expand interaction in modern conditions.

Key words: bank, enterprise, system of interaction, mechanism of interaction, classification of forms of interaction, conclusion of contractual relations, classification of client base.

УДК 334.716.061

DOI: <https://doi.org/10.32782/bses.89-20>

Юдіна С.В.

д.е.н., професор, професор кафедри фінансів та обліку, Дніпровський державний технічний університет

Мартинюк Ф.М.

здобувач третього наукового рівня (PhD), Дніпровський державний технічний університет

Грищенко М.В.

магістр, Дніпровський державний технічний університет

Yudina Svetlana

Dniprovsk State Technical University

Martyniuk Felix

Dniprovsk State Technical University

Hryshchenko Maxim

Dniprovsk State Technical University

Постановка проблеми. У сучасних умовах, коли основною передумовою соціально-економічного розвитку країни є забезпечення її сталого розвитку, особливої актуальності набуває підвищення ефективності функціонування всіх учасників національного бізнесу. Оскільки їхня діяльність здійснюється не ізольовано, а в рамках складної структурованої господарської системи, стає особливо значущою результативність взаємодії всіх її ланок.

Такий підхід застосовується, перш за все, до взаємодії підприємств та банків, рівень якою значною мірою визначає функціонування економіки України в умовах війни з РФ.

За інформацією Державної служби статистики України у 2023 році реальний ВВП зріс на 5,3 %. Такого зростання ВВП вдалося досягти після глибокого спаду у 2022 році (на 28,8 %), але навіть таке відновлення економіки в умовах активних бойових дій, високих безпекових ризиків можна вважати значним результатом [1].

Крім того у 2023 році національна банківська система показувала рекордні показники прибутковості на фоні звуження кредитної діяльності банків. Така ситуація свідчить про недоліки в системі грошово-кредитного регулювання. В Україні банки не лише виживають при постійному зниженні рівня кредитної активності під час війни, а й отримують

прибутки. Так, відношення наданих банками кредитів до ВВП скоротилося у 2023 році з 20 % до 15 % і продовжує зниження в 2024 р. Працюючі банківські кредити без урахування державних програм у 2024 році становлять лише 5 % ВВП. При цьому прибутки банків до оподаткування за 2023 рік склали понад 160 млрд. грн., а за I квартал 2024 р. – 50 млрд. грн. [2]. Така парадоксальна ситуація стала результатом масштабного субсидування банків державою.

Відсоткова маржа банків (різниці між середньою ставкою за новими кредитами та новими депозитами в банках) склала у березні 2024 році максимального рівня – 11,6 відс. пунктів. Даний рівень учетверо перевищує поточний темп річної інфляції [2].

Основним джерелом процентних доходів банків нині є сплата державою відсотків за депозитними сертифікатами, розміщеними в НБУ. Такі відсоткові виплати є, по-суті, недоотриманими доходами бюджету, оскільки прибуток НБУ мав би повністю надходити до бюджету. Масштаби таких виплат склали: у 2023 р. – 91 млрд. грн., а у 2022 р. – 41 млрд. грн. [2].

Найбільший банк країни оприлюднив результати фінансової діяльності за 2023 рік, так прибуток Приватбанку склав 72,8 млрд грн, що більше ніж удвічі перевищує результат 2022 року [3].

За результатами 2023 року Приватбанк сплатив 26,8 млрд. грн. податку на прибуток (ще 8,2 млрд. грн. було передплачено в 2021–2022 роках одночасно з дивідендами) [3]. Більша частина чистого прибутку банку за рішенням акціонера в особі Міністерства фінансів також було спрямовано на виплату дивідендів, тобто також до державного бюджету.

У 2024 р. економічне зростання в країні, яке багато в чому зумовлене діяльністю банків, як уже зазначалося, склало 5 %. Участь вітчизняних банків у збільшенні ВВП суттєво нижча, ніж у розвинених країнах, так в Україні кредити становлять відсоток до ВВП, який у 15–16 разів нижче, ніж, наприклад, у Німеччині.

В той же час, специфіка виробничого сектора економіки та природа комерційних банків визначають необхідність активної взаємодії цих двох важливих секторів економіки. Банки, як фінансові посередники, є учасниками майже кожної стадії розширеного процесу відтворення промислового капіталу.

Держава, у свою чергу, має ефективно регулювати процес взаємодії підприємств і банків, впливаючи на фінансові відносини між учасниками ринкових відносин.

Виникає потреба у визначенні основ відносин та форм, що виникають при взаємодії підприємств та банків, ефекту, який вони надають на своїх учасників, а також економіку країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема взаємодії вітчизняних підприємств та банків займає важливе місце в економічній науці, особливо в останнє десятиліття. Загальні питання функціонування банківської системи та її ролі в розвитку вітчизняного виробництва досліджували такі фахівці: О.В. Васюренко [4], О.В. Дзюблюк [5], В.В. Коваленко [6], П.В. Матвієнко [7], В.С. Стельмах [8] та інші вчені-економісти.

Разом з тим вивчення наявних публікацій дозволяє зробити висновок про те, що більшість з них розкривають взаємодію названих учасників економічних відносин в аспекті або конкретних господарських операцій (розрахунково-касове обслуговування, процедури видачі кредиту, валютних операцій). В економічній літературі до останнього часу не представлені в узагальнюючому структурованому вигляді організаційно-економічні аспекти взаємодії вітчизняних підприємств і банків, що відображають специфіку їх відносин як суб'єктів управління, які зазнають впливу макро-, мезо-і мікроекономічних факторів.

В той час як важливим аспектом дослідження даної проблематики є визначення факторів, які впливають на розвиток системи взаємодії підприємств і банків. Дослідження вищезазваних питань з теоретичної та практичної точок зору є своєчасним і необхідним у зв'язку з їхньою важливістю та водночас недостатньою вивченістю.

Постановка завдання. Виходячи з вищевикладеного **метою статті** є дослідження організаційно-економічної взаємодії вітчизняних підприємств і банків в умовах викликів та ризиків господарювання та розробка основних напрямки його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для дослідження питань взаємодії вітчизняних підприємств і банків було встановлено співвідношення понять «взаємозв'язок — взаємодія — взаємопроникнення» підприємств і банків. Так взаємозв'язок між об'єктом та суб'єктом взаємодії зумовлює їхню спільність, яка не дозволяє їм функціонувати незалежно один від одного. Взаємодія передбачає здійснення процесів взаємного впливу. А взаємопроникнення характеризується глибинним проникненням у сутність об'єкта, яке пов'язане з розумінням його потреб і припускає коригування внутрішнього середовища суб'єктів взаємодії.

Також було виявлено відмінність понять «взаємодія» і «механізм взаємодії» стосовно взаємовідносин підприємств і банків. Так, взаємодія – це процес взаємного впливу підприємств і банків один на одного, що відбувається в часі, здійснюваний у межах сформованих умов господарювання, що породжує взаємну обумовленість і зв'язок учасників взаємодії, що супроводжується обміном ресурсами.

Механізм взаємодії – це система взаємовідносин, створена для посилення позиції суб'єктів взаємодії, що визначає взаємні права і обов'язки, процедури взаємодії, напрями взаємодії, характер численних зв'язків між ними, їх організаційну структуру.

Специфіка функціонування та взаємодії суб'єктів ринкової економіки: підприємств та банків, полягає в їх взаємному впливі на внутрішнє середовище та участі у формуванні стратегій один одного. При цьому для підприємств така взаємодія є важливим, але не першочерговим напрямком діяльності, лише під стратегією, елементом фінансового менеджменту. Для банку – взаємодія з підприємством є основним видом діяльності, важливим джерелом доходу [4–6].

При цьому право вибору банку для взаємодії, залежно від ряду характеристик, як правило належить підприємству, а банк надає свої послуги всім клієнтам, які виявили бажання обслуговуватися в даній фінансовій установі.

Якщо розглянути класифікацію форм взаємодії підприємств і банків, то основними критеріями можуть бути: роль суб'єктів, вибудовування напрямків відношень, обраний інструментарій взаємодії, розміри та галузева специфіка підприємства, позиціонування банку на ринку банківських послуг, ступінь самостійності банку при прийнятті рішень, а також обраний банком напрямок експансії [7].

Кожне підприємство розробляє та вибудовує структурно-логічну схему вибору банку, з тим щоб банк брав активну участь в організації системи взаємодії з підприємством. Формування стійкого механізму взаємодії підприємств і банків, дозволяє посилювати позицію підприємства на основі його участі в регулюванні розміру позичкового відсотка та розширенні спектра послуг, що надаються банком.

Основними напрямками активізації взаємодії банків з підприємствами, які ведуть до розширення традиційних видів діяльності кредитних організацій, пов'язані не тільки зі зростанням банківського відсотка, а й підприємницького доходу, а також доходу від інноваційної діяльності.

До таких основних напрямів активізації діяльності банків відносяться: нарощування клієнтської бази, розширення сфери послуг, виявлення потенційних ринкових «ніш».

Для нарощування та оптимізації клієнтської бази доречним є розробка методики угруповання клієнтської бази банку на основі таких критеріїв:

- розмір середньоденних залишків на рахунках;
- обсяг позичкової заборгованості підприємств.

Визначені показники є найбільш доступними в поточній діяльності банку.

Така методика групування клієнтів банку дає можливість здійснювати моніторинг зміни

структури клієнтської бази, здійснювати оперативний аналіз взаємодії з підприємствами. Основним елементом взаємодії є підхід до формування процентної ставки за кредит, заснований на розширенні співпраці підприємства та банку (зменшення ставки за кредитом за рахунок збільшення кількості послуг, що надаються банком підприємству), що веде до зниження витрат та збільшення прибутку банку. Такий підхід до встановлення процентної ставки при кредитуванні підприємств відрізняється більшою гнучкістю та обґрунтованістю, дозволяє диференційовано підходити до встановлення тарифів для різних категорій клієнтів, не зменшуючи при цьому прибутковості.

Використання системного підходу при вивченні взаємодії промислових підприємств і банків дозволяє розглядати їх не просто як сукупність однорідних суб'єктів ринкової економіки, а виявити синергетичний ефект – перевищення суми ефектів, що входять до системи елементів при взаємодії [8].

Як уже зазначалося, що специфіка взаємодії промислових підприємств та банків проявляється не тільки у взаємному впливі на внутрішнє та зовнішнє їхнє середовище, а й у участі у формуванні стратегій один одного. При цьому можна визначити, що однією з основних цілей банку є розширення свого бізнесу. Тобто, місія банку – це забезпечення власного розвитку яке досягається за допомогою забезпечення ефективного фінансування підприємств, сфери виробництва, забезпечення інтересів населення та держави.

Для виявлення особливостей системи взаємодії підприємств та банків, її необхідно розглядати в порівнянні з системами взаємодії інших суб'єктів економіки: «підприємство – підприємство», «банк-банк».

Взаємодія «підприємство-підприємство» можна визначити як партнерські відносини між постачальниками та споживачами продуктів, між ними проходять фінансові, продуктові та інформаційні потоки. Взаємодія «банк-банк» характеризується можливістю здійснення міжбанківських операцій (кредитування, розміщення депозитів) та гострою конкуренцією на клієнтському ринку (перелік, якість, швидкість надання послуг).

Взаємодія між підприємствами та банками має дещо інший характер. Воно, на відміну від описаних вище партнерських відносин, перетворюється на завдання розвитку бізнесу один одного.

Особливістю системи взаємодії підприємств та банків є відмінність економічних та комерційних інтересів. Якщо для банку взаємодія з підприємством (як об'єктом кредитування, розрахунково-касового обслуговування тощо), є основним видом діяльності, через надання послуг якому формуються доходи, то для підприємств – основним

видом діяльності є виробництво продукції, виконання робіт та надання послуг, а банківські операції є елементом фінансової діяльності.

Тому пошук нових форм обслуговування, розширення продуктового ряду, активізація взаємодії найчастіше ініціюється банком.

Наступною особливістю системи взаємодії підприємств та банків є специфіка вибору ними партнерів. Банк, по суті, надає свої послуги всім клієнтам, які виявили бажання обслуговуватися в даному банку, проте право вибору банку, належить головним чином, підприємству. У цьому полягає основна відмінність характеру взаємодії підприємств та банків.

Однак банк може, залежно від прийнятої цінової стратегії, диференційовано «відбирати» клієнтів, встановлюючи тарифи, виходячи зі ступеня переваги партнера по бізнесу.

Невід'ємними характеристиками механізму взаємодії підприємств та банків, як і будь-якого іншого механізму, є три елементи: суб'єкт, об'єкт та взаємозв'язки між ними. При цьому суб'єктами (об'єктами) взаємодії є підприємства та банки, між якими відбувається обмін ресурсами по каналах прямого та зворотного зв'язку. Механізм

взаємодії підприємств і банків може варіюватися за окремими характеристиками елементів, він не є статичним.

Тому для підвищення ефективності функціонування його необхідно постійно модифікувати та вдосконалювати.

Виявлені особливості взаємодії підприємств і банків обумовлюють важливість розгляду форм їх взаємодії, що склалися в даний час.

Наявність різних характеристик впливає на виникнення особливих форм взаємодії, які залежно від низки ознак, можна класифікувати.

Запропонована класифікація взаємодії представлена на рис. 1.

Представлена класифікація базується на основі таких критеріїв: роль суб'єктів, вектор вибудовування взаємодії, обраний інструментарій взаємодії, розміри та галузева специфіка підприємства, позиціонування банку на ринку банківських послуг, ступінь самостійності банку при прийняття рішень, а також обраний банком напрямок експансії.

Представлена класифікація базується на основі таких критеріїв: роль суб'єктів, вектор вибудовування взаємодії, обраний інструментарій

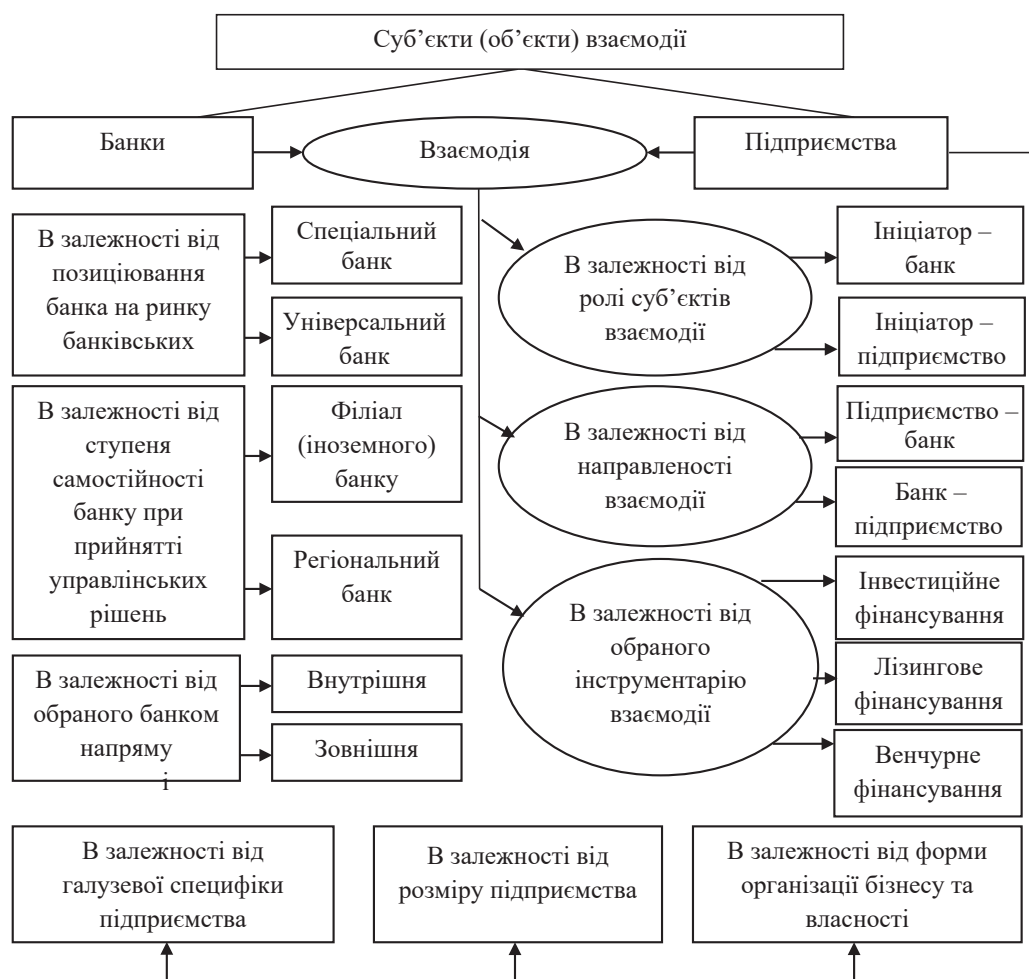


Рисунок 1 – Класифікація форм взаємодії підприємств і банків

взаємодії, розміри та галузева специфіка підприємства, позиціонування банку на ринку банківських послуг, ступінь самостійності банку при прийнятті рішень, а також обраний банком напрямки експансії.

Сучасна ситуація в економіці тієї чи іншої країни багато в чому визначена її історичним шляхом розвитку. У взаємодії підприємств і банків важливим аспектом є виявлення міри свободи діяльності цих суб'єктів щодо залучення та використання капіталів як джерела фінансування діяльності.

У різних країнах історично склалися різні підходи до фінансування підприємств (переважає кредитування, або випуск цінних паперів).

Історія взаємовідносин підприємств та комерційних банків у країнах показує, що вони мають самобутні моделі таких відносин, наприклад схожі моделі у Німеччині, США та Японії.

Можна визначити, що розвинені країни формують свої стратегії взаємовідносин під впливом об'єктивних факторів, переймаючи досвід один одного, та рухаються в напрямку створення схожих систем організації взаємодії, але які водночас відрізняються сформованою культурою і національними традиціями ділових відносин, законодавчою базою для господарюючих суб'єктів, реалізованими принципами економічної політики держави, наявністю розвиненого ринку капіталів тощо.

В Україні сьогодні система взаємодії підприємств і банків перебуває у стадії становлення на основі таких принципів, як корпоративна організація відносин (наявність партнерського підходу з урахуванням взаємних інтересів), взаємо вигідність (сьогодні сторони слабо зацікавлені у розвитку довгострокових відносин), взаємний корпоративний контроль.

Пріоритетним напрямом сучасної взаємодії підприємств та банків залишається банківське кредитування діяльності підприємств.

Структура виробничого комплексу країни за характеристикою ринків, розміру і значення підприємств, конкуренції, характеру власників і корпоративного контролю дуже полярна. Як і раніше, залишається проблема відновлення виробничої бази країни. Ступінь зносу матеріальних активів підприємств на кінець 2021 року

склав 57,6 %. Найбільший знос простежувався у 2021 році за такими видами економічної діяльності як: виробництво електричного устаткування (92,2 %); виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (83,9 %); оренда, прокат і лізинг (92 %); обслуговування будинків (85,2 %) та іншими [9].

В Україні модель фінансування діяльності підприємств більш зміщена у бік самофінансування.

У табл. 1 наведено поточну кредиторську заборгованість вітчизняних підприємств за розмірами [10].

Дані табл. 1 показують, що можливість використовувати кредити збільшується в міру зростання розміру підприємства. Так мікропідприємства та малі підприємства в 2022 році мали кредитів відповідно 19,5 % та 14,6 % у структурі фінансових ресурсів. А середні та великі підприємства майже в два рази більші – 21,8 % та 44,1 % відповідно.

До факторів, що стримують розвиток економіки країни, слід віднести недостатню активність банківського сектора при взаємодії з підприємствами. Для країни, особливо в умовах сучасних викликів, актуальною є потреба в додаткових ресурсах, необхідних для функціонування та розвитку виробництва. В таких умовах підприємства потребують передусім активного залучення банківських кредитів. З іншого боку, в умовах зростаючої нестабільності перед банками загострюється проблема неповернення коштів.

Для розвитку взаємодії підприємств і банків запропоновано методичний підхід до вдосконалення механізму взаємодії підприємств і банків, заснований на укладенні договірних відносин.

Особливістю підходу є:

- укладання договорів, що закріплюють терміни, дати зміни обсягів послуг, що надаються банком;
- застосування методу угруповання клієнтської бази банку;
- застосування підходу до встановлення відсоткової ставки за кредит.

Однією з основних умов успішної діяльності підприємства є вибір їм відповідного банку для організації системи взаємодії.

Запропонована структурно-логічна схема вибору підприємствами банків включає у собі етапи, представлені на рис. 2.

Таблиця 1

Поточна кредиторська заборгованість вітчизняних підприємств в динаміці за 2020–2022 роки

Роки	Підприємства з кількістю найманих працівників до 9 осіб	Підприємства з кількістю найманих працівників від 10 до 49 осіб	Підприємства з кількістю найманих працівників від 50 до 249 осіб	Підприємства з кількістю найманих працівників від 250 осіб і більше
2020	20,6	13,7	19,1	46,6
2021	17,7	16,3	20,6	45,4
2022	19,5	14,6	21,8	44,1

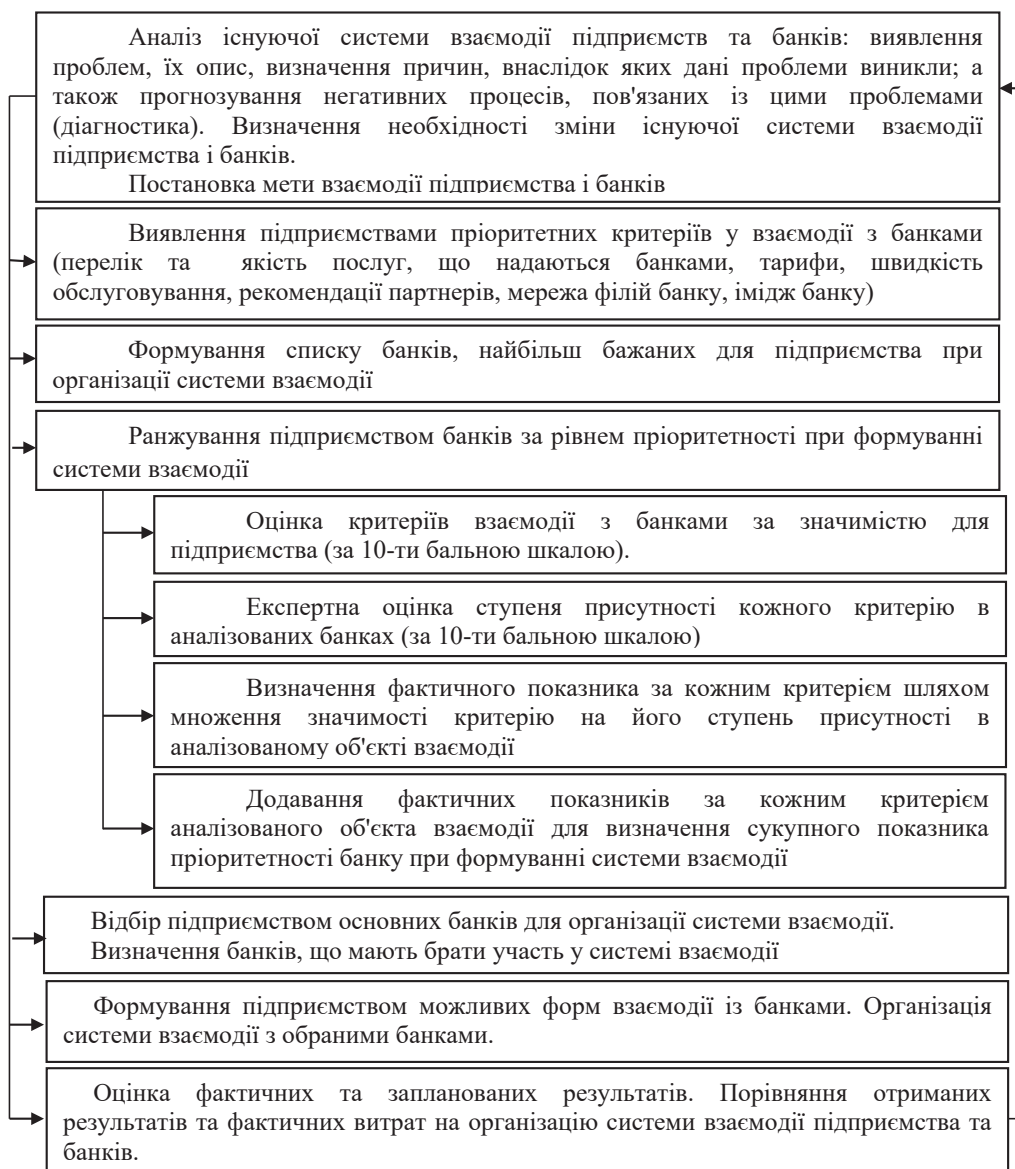


Рисунок 2 – Структурно-логічна схема вибору підприємством банків, що беруть участь в організації системи взаємодії

Вітчизняними експертами визначено найбільш переважні фактори при виборі банку: імідж, зручне місце розташування офісу банку, точність і своєчасність проведення розрахунків, якість обслуговування, рекомендації партнерів з бізнесу, професіоналізм персоналу, широкий спектр банківських послуг, досвід роботи банку на ринку [11].

Організація системи взаємодії підприємств і банків за пропонованою схемою дозволяє забезпечити підприємствам такі переваги:

- зниження витрат за рахунок збільшення кількості та якості отримуваних банківських послуг;
- зменшення тарифів на обслуговування;
- збільшення рівня визначеності, як підприємств, так банків;
- отримання додаткових банківських послуг;
- реалізація спільних проектів.

В Україні взаємодія має епізодичний характер, що не дозволяє реалізувати весь потенціал взаємодії підприємств і банків, а також сприяти розвитку підприємств.

Особливістю взаємодії підприємств та банків на мікрорівні є взаємний вплив на внутрішнє середовище один одного. При цьому вплив процесу взаємопроникнення відчувають усі елементи внутрішнього середовища суб'єктів господарювання (технологія, капітал, люди, структури), відбувається обмін фінансовими ресурсами.

Запропонований удосконалений механізм взаємодії підприємств і банків, заснований на договірних відносинах, дозволяє розширити взаємодію. Пропонований механізм взаємодії стимулює підприємства підтримувати на рахунках банків заданий залишок коштів, користуючись певним набором банківських послуг за заздалегідь обумовленою ціною.

Критерії класифікації клієнтської бази банку за розміром середньоденного залишку на рахунках та за обсягом позичкової заборгованості

Клієнти	Середньоденні залишки на розрахункових, поточних, бюджетних рахунках		Обсяг позичкової заборгованості	
	Тис. грн.	Тис. дол.	Тис. грн.	Тис. дол.
1 група	До 100	До 10	До 100	До 10
2 група	Від 100 до 500	Від 10 до 50	Від 100 до 500	Від 10 до 50
3 група	Від 500 до 1000	Від 50 до 100	Від 500 до 1000	Від 50 до 100
4 група	Від 1000 і вище	Від 100 і вище	Від 1000 і вище	Від 100 і вище

З іншого боку, науковий підхід до бізнес-планування в банку повинен ґрунтуватися на юридично оформлених договірних відносинах з підприємствами та організаціями, що закріплюють терміни, дати зміни обсягів послуг, що надаються, і, найголовніше, – ціну цих послуг, що є вигідним як для підприємства, так і та для банку. Для впровадження системи договірних відносин із боку банку, насамперед, необхідна розробка класифікації клієнтів, на основі якої можна було б виділити пріоритетні групи підприємств, з якими банкам слід розпочинати роботу з укладання договірних відносин.

Тому запропоновано з метою удосконалення взаємодії підприємства та банків використовувати класифікацію клієнтської бази за низкою ознак.

У таблиці 2 представлені критерії класифікації клієнтів за розміром середньоденного залишку на рахунках та за обсягом позичкової заборгованості. За таким методичним підходом всі клієнти мають бути класифіковано на чотири групи.

В даному випадку починати укладання договорів необхідно з клієнтами, що відносяться, згідно із запропонованими критеріями класифікації клієнтської бази, до 4 групи.

Висновки. В основі побудови удосконаленого механізму взаємодії лежить розробка оптимальної цінової стратегії, яка задовольняє обидві взаємодіючі сторони. В угоді підприємства та банку має бути встановлений графік, відповідно до якого, на відповідну дату фіксується певний обсяг банківських послуг, яким має скористатися підприємство, та ціна цих послуг. При цьому договір має укладатися таким чином, що на кожному наступному етапі підприємство може користуватися збільшеним обсягом послуг, що дозволяє банку, використовуючи ефект масштабу, зменшувати тарифи. Обов'язковою умовою їх зниження є виконання підприємством усіх пунктів договору. Для банку важливо, щоб підприємство користувалося повним пакетом послуг (корпоративне кредитування, «зарплатні» проекти, кредитування співробітників підприємства тощо).

У той же час, істотно знижуючи тарифи на найбільш значиму для підприємства послугу, банк може дещо підвищити ціну на супутні послуги.

Таким чином, у результаті подібної взаємодії і підприємство, і банк економлять на витратах і підвищують прибуток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коментар Національного банку щодо зміни реального ВВП у 2023 році. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/komentar-natsionalnogo-banku-schodo-zmini-realnogo-vvp-u-2023-rotsi>. (дата звернення: 30.09.2024).
2. Центральний банк і банкіри. URL: https://lb.ua/blog/tetiana_bohdan/614257_tsentralniy_bank_i_bankiri.html. (дата звернення: 30.09.2024).
3. Річні результати державного Приватбанку: 26,8 млрд. грн. податку і зростання прибутку до оподаткування вдвічі. URL: https://lb.ua/economics/2024/01/24/595215_richni_rezultati_derzhavnogo.html. (дата звернення: 30.09.2024).
4. Васюренко О.В. Фінансова – кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Харків: ХІБС УБС, 2006. 243 с.
5. Дзюблук О.В., Малахова О.Л. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: монографія. Тернопіль: Вектор, 2008. 324 с.
6. Коваленко В.В. Фінансово-кредитна взаємодія банків і підприємств. *Ефективна економіка*. 2013. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1918>. (дата звернення: 30.09.2024).
7. Матвієнко П.В. Розвиток грошово-кредитних відносин у трансформаційній економіці України. Київ: Наукова думка, 2007. 256 с.
8. Стельмах В.С. Монетарна політика як один із ключових факторів економічного зростання. *Вісник НБУ*. 2002. № 1. С. 2–9.
9. Наявність і рух матеріальних активів за видами економічної діяльності. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ibd/osn_zas/arh_mat_akt_za_ved_u.htm (дата звернення: 30.09.2024).
10. Дебіторська та кредиторська заборгованість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом за кількістю найманих працівників (2020–2022). URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_usze_20.htm. (дата звернення: 30.09.2024).
11. Саранча О.М. Основні напрями взаємодії реального сектору економіки і банківської системи. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Вип. 62. С. 137–141. URL: http://bses.in.ua/journals/2021/62_2021/24.pdf. (дата звернення: 30.09.2024).

REFERENCES:

1. Komentar Natsionalnoho banku shchodo zminy realnoho VVP u 2023 rotsi [Commentary of the National Bank on the change in real GDP in 2023]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/komentar-natsionalnogo-banku-schodo-zmini-realnogo-vvp-u-2023-rotsi>. (access date: 30.09.2024).
2. Tsentralnyi bank i bankiry [The Central Bank and Bankers]. Available at: https://lb.ua/blog/tetiana_bohdan/614257_tsentralniy_bank_i_bankiri.html. (access date: 30.09.2024).
3. Richni rezultaty derzhavnogo Pryvatbanku: 26,8 mlrd. hrn. podatku i zrostantia prybutku do opodatkuвання vdvichi [Annual results of the state-owned Privatbank: UAH 26.8 billion in tax and double the growth in pre-tax profit]. Available at: https://lb.ua/economics/2024/01/24/595215_richni_rezultati_derzhavnogo.html. (access date: 30.09.2024).
4. Vasiurenko O.V. (2006) Finansova – kredytna diialnist: problem teorii ta praktyky [Financial – credit activity: problems of theory and practice]. Kharkiv: KHIBS UBS, 243 p. (in Ukrainian)
5. Dziubliuk O.V., Malahova O.L. (2008) Banky i pidpriemstva: kredytni aspekty vzaiemodii v umovah rynkovoї transformacii ekonomiky [Banks and enterprises: credit aspects of cooperation are in the conditions of market transformation of economy]. Ternopil: Vektor, 324 p. (in Ukrainian)
6. Kovalenko V.V. (2013) Finansovo-kredytna vzaiemodiia bankiv i pidpriemstv [Financial and credit interaction of banks and enterprises]. *Efektyvna ekonomika*, vol. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1918> (access date: 30.09.2024).
7. Matviienko P.V. (2007) Rozvytok hroshovo-kredytnykh vidnosyn u transformatsiini ekonomitsi Ukrainy [Development of money-and-credit relations is in the transformation economy of Ukraine]. Kyiv: Naukova dumka, 256 p. (in Ukrainian)
8. Stelmakh V. (2002) Monetarna polityka iak odyn iz kliuchovykh faktoriv ekonomichnoho zrostantia [Monetary policy as one of the key factors of economic growth]. *Visnyk NBU*, no. 1, pp. 2–9. (in Ukrainian)
9. Naiavnist i rukh materialnykh aktyviv za vydamy ekonomichnoi diialnosti [Naiavnist i rukh materialnykh aktyviv za vydamy ekonomichnoi diialnosti]. Available at: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ibd/osn_zas/arh_mat_akt_za_ved_u.htm. (access date: 30.09.2024).
10. Debitorska ta kredytorska zaborhovanist pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom za kilkistiu naimanykh pratsivnykiv (2020–2022) [Accounts receivable and payable of enterprises by type of economic activity with distribution by number of employees (2020–2022)]. Available at: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm. (access date: 30.09.2024).
11. Sarancha O.M. (2021) Osnovni napriamy vzaiemodii realnoho sektoru ekonomiky i bankivskoi systemy [Main directions of interaction between the real sector of the economy and the banking system]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 62, pp. 137–141. Available at: http://bses.in.ua/journals/2021/62_2021/24.pdf. (access date: 30.09.2024).