

ОСОБЛИВОСТІ ПІДХОДІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ДО ОБСЛУГОВУВАННЯ СУДНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто особливості відносин між банківськими установами та підприємствами суднобудування з врахуванням комплексного підходу. Проаналізовано розвиток таких відносин і взаємний вплив клієнтів та депозитних корпорацій при формуванні їхніх стосунків у якості фактору їх покращення.

The features of the relationship between banks and shipbuilding enterprises, considering the complex approach, are determined. The development of such relations and mutual influence of corporate customers and deposit corporations in the formation of relationships as a factor to their improvement is analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Банківські установи, визначаючи для себе той чи інший підхід до власних клієнтів, або клієнтів інших установ, насамперед, керуються попитом та особливостями, які притаманні відповідній клієнтурі. Тільки після детального вивчення клієнта, аналізу його побажань, віднесення його до певної класифікаційної групи, фінансовий посередник розпочинає розробку власної програми співпраці з ним як з партнером. Особливо це стосується клієнтів – представників суднобудівної галузі. При такої співпраці у банківських установ виникає необхідність у розробці особливих тактик задля якісного та повного задоволення потреб згаданих клієнтів. Виникає питання про те, які саме проблеми та у який спосіб вирішуються у зв'язку з цим депозитні корпорації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Відомі науковці, вивчаючи проблеми, які постають перед банківськими установами, що обслуговують суднобудування приділяють достатньо уваги особливостям галузі та, відповідно, особливим підходам до обслуговування клієнтів банківськими установами.

Так, В. Лисицький вважає, що розвиток суднобудування України насамперед залежить від його стосунків з банківськими установами [1, с.68].

Відомі українські дослідники В.Н. Бурков, В.С. Блинцов, А.М. Ввозний, К.В. Кошкін, К.М. Михайлов та інші підкреслюють, що у співпраці депозитних корпорацій з суднобудівною галуззю повинні використовуватися відповідні принципові підходи до формування таких взаємостосунків [2, с.48-49].

Відомий російський науковець – В.В. Чугунов, розглядаючи особливості співпраці фінансових посередників з судно-будівними підприємствами, звертає увагу на те, що у схемі будівельного фінансування судна саме банк верфі виконує провідну роль та вирішує питання пов'язані з можливістю, що виникає після постачального фінансування судна [3, с.454].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з цим, виникає питання щодо вивчення взаємного впливу клієнтів на депозитні корпорації та навпаки. Тобто, певні особливості, індивідуальні потреби, що притаманні суднобудівному виробництву впливають, спонукають, створюють попит на відповідні, зустрічні пропозиції послуг від банківських установ.

Цікаво дослідити, як саме формуються такі зустрічні вимоги та який зиск для банкірів у розвитку цього взаємовпливу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку взаємовідносин між суднобудівною галуззю та банківськими установами:

- а) історично;
- б) згідно сучасної світової практики;

в) на прикладах українських банківських установ узагальнити результати та внести пропозиції удосконалення таких стосунків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для співпраці з клієнтами – суднобудівниками та мореплавцями банківські установи споконвіку використовували спеціальні програми.

Так, ще в Стародавній Греції, де видавалися позики для морської торгівлі, хоча ризик такої співпраці був доволі високим, через піратство, війни та політичні події; банкіри, якщо вважали для себе прийнятним рівень ризику, компенсували його високими відсотками (20 – 30% за одне плавання) [4, с.38]. Тобто, перші стосунки банків з судновласниками розвивалися саме тоді, в епоху античності. Стосунки банківських домів з клієнтами – судновласниками та мореплавцями в епоху середньовіччя схематично зображено на рис. 1 (розроблено на підставі [4, с.98]).

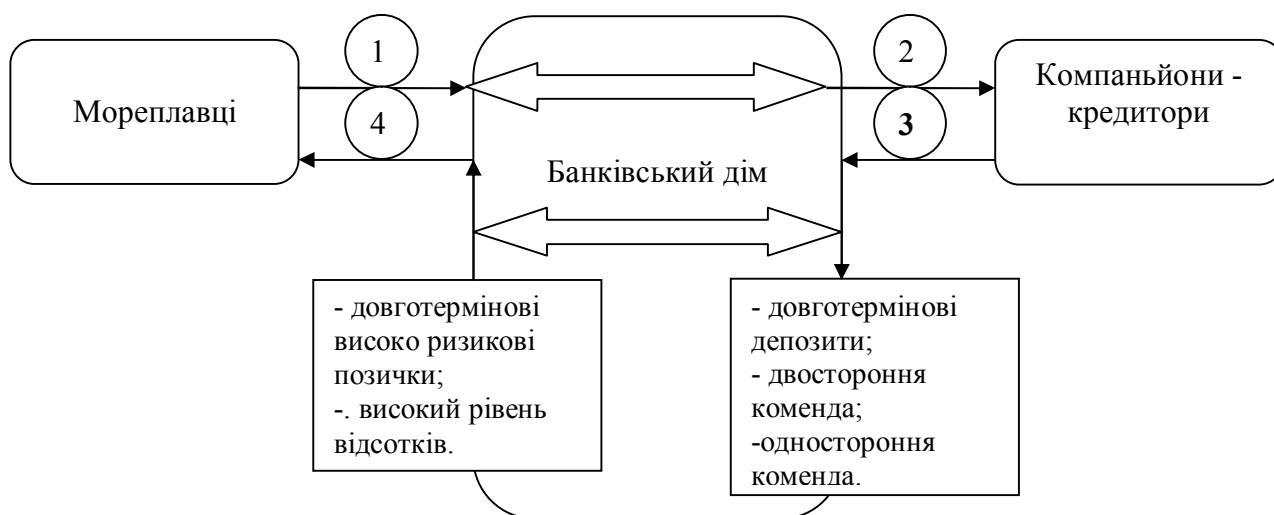


Рис. 1. Взаємостосунки середньовічних банків з мореплавцями

- 1 – вимоги мореплавців до банкірів;
- 2 – відповідні, трансформовані вимоги банкірів до кредиторів;
- 3 – зустрічні пропозиції кредиторів банкам;
- 4 – зустрічні пропозиції банків, після відповідної трансформації отриманих депозитів.

Особливостями таких взаємовідносин була необхідність мореплавців у отриманні позичок у великих сумах на довгі терміни та з високим ступенем ризику.

Задля вирішення проблем фінансування таких клієнтів банківські дома залучали:

- а) довготермінові депозити;
- б) застосовували: – двосторонню коменду (компаньйон, що лишався на березі вносив дві третини необхідного капіталу, купець – решту, а прибуток розподілявся порівну);
- в) односторонню коменду, коли компаньйон, що лишався на суші вносив весь капітал, а отримував 75% прибутку).

Причому, за використання коменди мореплавець повинен був звітувати кредитору по статтям витрат, а не тільки повернути відсотки. Саме так працювали банкіри в середньовічній Італії, відсотки за такими позичками наприкінці XII сторіччя складали 20 – 25 % на термін плавання [4, с.98-99].

У Київській Русі особлива увага приділялася тим, хто позичав гроші для купівлі товарів та перевезенню їх морським шляхом. Купцям, «що втратили куплене за позичені гроші майно під час подолання морського чи річкового шляху в результаті військових дій чи пожежі надавалося право відтермінування платежів за позиками» [4, с.117]. Тобто, вже в той час добре усвідомлювали ступень ризику та особливий характер позичок, пов'язаних з мореплаванням.

Обслуговування машино та суднобудування в Україні у складі Російської імперії

(крім західних земель – Галичини, Буковини та Закарпаття) проводили філії Петербурзького міжнародного комерційного банку (станом на 01.03.1914, з 56 власних філій якого – 36 було розташовано на Україні). Окрім цього, банк приймав участь у фінансуванні пароплавних товариств.

В СРСР підприємства суднобудівної галузі, як і інших галузей обслуговувалися в Держбанку СРСР та отримували цільові кошти на реалізацію відповідних державних програм та замовлень. Після 1991 року, в незалежній Україні підприємства суднобудування досить успішно обслуговував Промінвестбанк. Саме його клієнтами були провідні суднобудівні підприємства України (Чорноморський суднобудівний завод, Суднобудівний завод ім. 61 комунара, завод «Океан» та інші.)

Зараз, українських суднобудівників обслуговують різні банківські установи, у тому числі, Райффайзен Банк Аваль, ВТБ банк, Морський транспортний банк та інші.

Банківські установи стикаються багатьма з проблемами суднобудівних підприємств, і перша проблема, яку необхідно вирішувати, таким підприємствам – їм необхідні ресурси задля реалізації відповідних проектів. Для установ, що створюють технічно складну, капіталомістку продукцію, з довготривалим циклом виробництва, забезпеченість ресурсами на протязі усього виробничого циклу має стратегічне значення.

Окрім цього, кожен етап виробничого циклу потребує окремого фінансування. Для банківських установ, такі клієнти, насамперед – потенційні позичальники, що висувають певний набір вимог щодо: обсягу кредитів, їх термінів, та плати за позички, формуючи відповідний попит. Крім замовників суден, позички потрібні саме суднобудівним підприємствам та їх контрагентам – постачальникам обладнання, комплектуючих та матеріалів. А фінпосередники, цілком логічно, пропонують назустріч зазначені ресурси, формуючи їх пропозицію. При цьому, установи керуються твердженнями капіталотворчої теорії про первинність активних операцій банків по відношенню до пасивних. За відомостями [3, с.455], сучасна банківська установа, яка обслуговує верф у схемі взаємостосунків з замовниками суден, суднобудівними підприємствами та їх контрагентами відіграє головну роль, забезпечуючи суднобудівне виробництво необхідними коштами та надаючи відповідні гарантії. Тут кредитор у якості забезпечення залучає «правовий титул» на судно, яке будується. Тобто, судно улюбий з періодів його будівництва – до моменту постачання (в тому числі усі його деталі, комплектуючі, обладнання та матеріали) належать банківській установі. Власність на судно переходить до судновласника тільки на момент виплати останнього платежу.

Зазвичай, банківська установа реєструє «правовий титул» у якості першої закладної, оскільки, така застава є для неї найкращою. Причому, реєстрація відбувається в одному з реєстрів, що визнаний у світі. Окрім цього, може вимагатися і додаткове забезпечення. Відмітимо, що між банком та суднобудівним підприємством укладаються угоди щодо фінансування не одного судна, а зазвичай, їх серії. При відносно невисоких цінах, 10–15 млн. євро за кожне судно, з розривами у здаванні – до 5 місяців буде досягатися піковий попит на кредитні ресурси порядку 100 млн. євро; відповідно, підприємства, які будують судна з інтервалами до трьох місяців за ціною до 40 млн. грн. за судно будуть створювати максимальний попит 300 млн. євро та вище. При тому, що прогнозується зростання рівня цін на судна, що будуються, зрозуміло, що перед банківськими установами досить гостро постає питання про надійність та достатність застави та формування відповідної ресурсної бази.

Для замовників суден та суднобудівних підприємств, позички повинні бути:

- а) «супервеликими»;
- б) довготерміновими;
- в) доступними та стабільними за ціною.

Сформувані активи вказаної якості з прийнятним для себе значенням ліквідності, ступенем ризику та рівнем рентабельності – основне завдання банківської установи, яка бажає задовольнити такий попит.

Оскільки, мова йде про «супервеликі» кредити, банківська установа, що вирішує вищевказану задачу повинна: по-перше, встановити для себе відповідні нормативи капіталу: мінімального розміру регулятивного капіталу, платоспроможності, адекватності основного капіталу; по-друге, постає необхідність проаналізувати можливість виконання нормативів кредитного ризику, а саме: максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента, великих кредитних ризиків, максимального розміру кредитів, гарантій та порук, наданих одному інсайдеру, та максимального сукупного розміру кредитів також з погляду на майбутні суми кредитних вкладень.

Зважаючи на сучасні тенденції суднобудування, банківським менеджерам, скоріше за все, прийдеться підняти для себе планку щодо розміру регулятивного капіталу, сформувавши його у сумі, що дозволить надавати вищезгадані позички. Щодо інших складових вимог до позичок – довгостроковості та доступності, то саме за рахунок використання збільшеного власного капіталу, кредитор зможе їх забезпечити.

Залучені ж кошти, які банкіри повинні будуть акумулювати у великих обсягах на тривалі терміни та, бажано, під відносно невеликі відсотки за джерелами можуть бути, як відомо, коштами фізичних осіб, фізичних осіб – підприємців або юридичних осіб, у т. ч. підприємств, органів державної влади та «банків». Безперечно, тут буде працювати принцип диференціації ресурсної бази.

Але, специфіка вимог до ресурсів вимагає особливого підходу до їх формування за пріоритетами.

Кошти населення, обсяги яких залежать від рівня макроекономічних показників країни, політичної та економічної стабільності та рівня довіри до банківської системи; можна акумулювати у достатній кількості, вони досить легко розподіляються за обсягами. Дослідження [5, с.828] вказують на те, що депозитні корпорації, при формуванні ресурсної бази, віддають перевагу заощадженням населення.

Навіть, не зважаючи на глобальну фінансово – економічну кризу, частка коштів фізичних осіб у загальній сумі зобов'язань провідних фінансових посередників світу залишається досить високою.

Щодо термінів залучення, то депозити саме фізичних осіб «є найбільш довгостроковими на відміну від інших видів ресурсів», саме так вважає В. Кириленко [6, с.38]. Відносно стабільності вищезгаданих коштів, то їх вважають надійнішими у світі [6, с.31-38].

І дійсно, зважаючи на середній вік українських громадян, (згідно з відомостями Держкомстату [7], ми підрахували, що на початок 2010 року питома вага населення України віком понад 45 років складає більше, ніж 42%) та, якщо користуватися сегментацією клієнтської бази (RBC «ROYAL BANK»), можемо акцентувати на цьому увагу.

Населення України – це на 42% «заощаджувачі», які готуються до старості, мають потребу у заощадженні коштів та вірному інвестуванні, щоб вихід на пенсію не примусив їх змінювати їхні власні звички й обідніти та «зберігачі» – пенсіонери, що мають вік понад 60 років та опікуються забезпеченням відповідного рівня доходу від власних інвестицій [8, с.199].

Кошти фізичних осіб – підприємців та юридичних осіб для банківських установ є, безперечно, також бажаними, оскільки амплітуда коливань щоденних залишків від вказаних джерел є відносно невисокою, але вони дорожчі. Залишки коштів на бюджетних рахунках зазнають сильних коливань і не є стабільними. Коефіцієнт варіації за ними, відповідно аналізу зробленому А. Баторовою [9, с.28-31] складає 70%.

Кошти «банків» є надійними, стабільними, «зручними», тобто можливо оперувати великими сумами, але їх ціна є досить мінливою та доволі високою. За їхньою допомогою банківські установи поповнюють нестачу ресурсів від інших джерел, а коли виникає загроза ліквідності звертаються до НБУ.

Взаємозв'язок між основними параметрами позичок суднобудівних підприємств та джерелами ресурсів банківської установи за пріоритетами схематично зображено на

рис. 2.

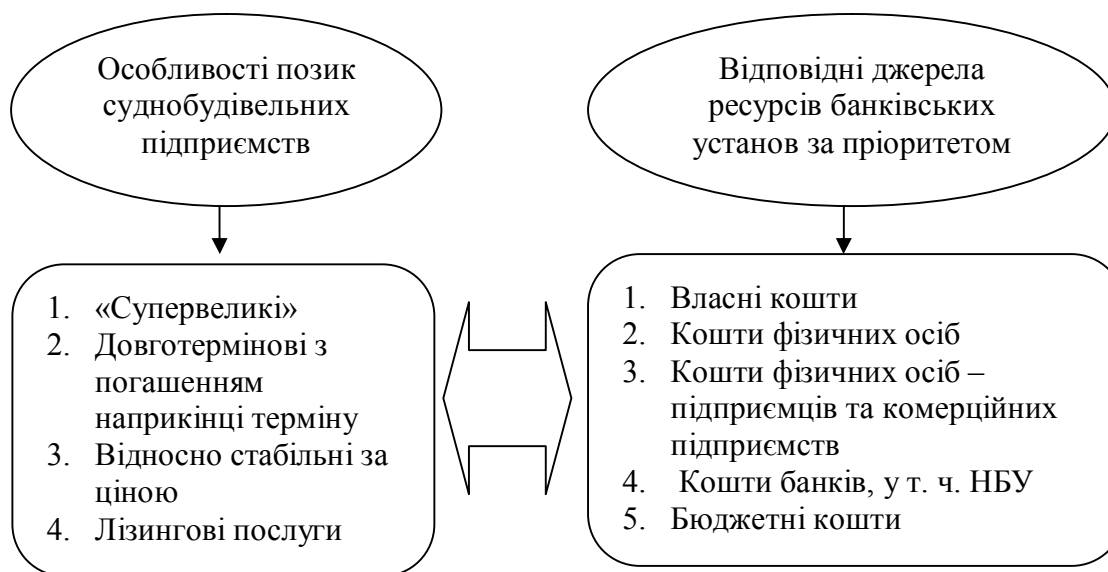


Рис. 2. Взаємозв'язок основних параметрів позичок для суднобудівних підприємств та відповідних джерел ресурсів банківських установ

Можна спробувати зробити висновок, що клієнтами – кредиторами, які потребують особливого піклування для фінпосередника, що обслуговує суднобудівну галузь, є, насамперед – фізичні особи, фізичні особи – підприємці та комерційні підприємства. Органи державної влади, позабюджетні фонди, комерційні банки – можуть утримуватися на рівні достатньої прибутковості або беззбитковості. Необхідно відмітити здійснення особливого впливу НБУ.

До нього фінпосередник, обслуговуючий суднобудівні підприємства, звернеться при нестачі ліквідності. І тоді центральний банк виконує свою роль кредитора останньої інстанції.

Слід відзначити також попит на оренду суден. Депозитні корпорації у такому випадку можуть пропонувати лізингові послуги. Реальні переваги лізингу перед альтернативними способами фінансування, будівництва або покупки нових судів (власні кошти або банківський кредит) добре відомі.

Серед них можна назвати: від лізингоотримувача не потрібно одноразового відволікання значних оборотних коштів, крім виплати в період будівництва авансових платежів у розмірі від 15 до 25% вартості судна; можливість використання прискореної амортизації судна зі спеціальним коефіцієнтом до основної норми амортизації, що досягає 3-х та дозволяє практично в стільки ж раз знизити загальну величину податку на майно; можливість відносити лізингові платежі в повному обсязі на собівартість своїх послуг, що забезпечує значну економію податку на прибуток, оскільки платежі по погашенню традиційного кредиту покриваються за рахунок чистого прибутку та інші.

Послуги лізингу дуже важливі для невеликих судноплавних компаній, що не мають можливості отримати доступ до фінансування.

Відзначимо, що саме такі послуги набувають все більшої популярності у США, Великобританії, та і в країнах Європи, це пов'язано, насамперед з тим, що при наданні судна в лізинг від лізингоотримувача не вимагаються додаткові гарантії, він має можливість отримати фінансування судна у повному обсязі (ця особливість лізингу набуває особливого значення сьогодні – при підвищенні цін на судна). Дуже важливим, як для майбутнього судовласника так і для фінансового посередника – лізингодавця є достатньо великий термін потрібний для викупу судна. Цілком зрозуміло, що лізингодавець прагне повністю амортизувати власні витрати та додану маржу. Термін «великого лізингу» може дорівнювати 10 рокам (тобто такий термін, що дозволить лізингоотримувачу за рахунок експлуатації

судна отримати кошти на погашення заборгованості).

Завданням лізингового підрозділу в банківській установі може стати розрахунок таких лізингових платежів, які б повністю відповідали рівню доходів у відповідності до контрактів майбутнього судовласника.

За роки розвитку незалежної України, в області суднобудування практично не укладалося повноцінних лізингових угод для нових суден, коли лізингодавець за рахунок притягнутих або власних коштів організує будівництво судна на певному заводі згідно обраному або замовленому судовласником проекту. Це можна пояснити низьким рівнем обізнаності судовласників з одного боку, а з боку депозитних корпорацій – лізингодавців є повністю зрозуміле побоювання тих ризиків, які пов'язані, насамперед, з рівнем розвитку та організації суднобудівного виробництва в Україні, достатньою кількістю проблем (станом та якістю фондів та обладнання, рівнем фінансової дисципліни, професійним рівнем персоналу та інше), окрім цього, доволі великим є термін окупності суден (до 12 років). Приймати на себе згадані ризики можливо лише при наявності повної впевненості у власному майбутньому, хоча б на період окупності суден та відповідної підтримки з боку держави.

Слушним тут є досвід Російської Федерації, яка у в серпні 2007 року проголосила конкурс Минпромэнерго Росії, за результатами якого розподіляються розподілятися бюджетні кошти, що направляються державою на розвиток і підтримку лізингу в суднобудівній галузі (в конкурсі взяли участь дві компанії: ВАТ «Фінансові лізингові компанії» і ФГУП «Судоекспорт»). Варто відзначити, що для ефективного впровадження лізингу в суднобудування необхідне залучення до цієї діяльності потужних банківських установ, які будуть здатні організувати замовлення, фінансування й будівництво на українських суднобудівних підприємствах суден для потенційних замовників та забезпечити довгостроковий лізинг цих суден. Крім того, вони повинні бути здатні вирішувати весь комплекс технічних, фінансових і юридичних проблем, що виникають у період формування та реалізації лізингових угод.

Друга проблема, або, скоріше, запитання яке виникає паралельно з рішенням проблеми ресурсів – можливість суднобудівельних підприємств отримувати якісне розрахунково-касове обслуговування. Тут на перший план виходить саме суднобудівник. Тобто, підприємство, яке береться виконати угоду будівлі судна за вимогами замовника. Сучасне суднобудівне підприємство – це складний комплекс, який вимагає від банківської установи: якісного, швидкого та надійного виконання розрахунків з контрагентами, державним та місцевим бюджетами, власними працівниками, і нарешті, із замовниками. Контрагенти суднобудівного підприємства – постачальники комплектуючих, обладнання, матеріалів (їх кількість може сягати 200).

Причому, ці постачальники здебільше – нерезиденти. Фінансовий посередник повинен мати налагоджену систему зв'язків із відповідними банківськими установами. Бажано використовувати всі три моделі систем міжбанківських розрахунків: прямі кореспондентські відносини (лоро-ностро); розрахунки через кореспондентські рахунки, що відкриваються в установах центральних банків; клірингові розрахунки.

Весь сучасний інструментарій безготівкових розрахунків може бути запитаний. Тобто розрахунки за допомогою акредитивів, платіжних доручень, вексельні розрахунки та інші. Причому, набір форм безготівкових розрахунків повинен бути узгодженим з рівнем господарського розвитку, традиціями, звичаями, стереотипами відповідних країн, де знаходяться контрагенти. Бездоганно повинні виконуватися розрахунки з державним та місцевими бюджетами. Розрахунки з власними працівниками суднобудівника передбачають реалізацію, в першу чергу, зарплатних проектів; по-друге – надають можливість розвивати мікрокредитування, впроваджувати нові банківські продукти. Розрахунки із замовниками повинні виконуватися на рівні, що задовольняє як майбутніх судовласників, так і суднобудівників.

Схематично представимо основні вимоги підприємств галузі щодо операцій з цінними

паперами та зустрічні пропозиції фінансових посередників (рис. 3).

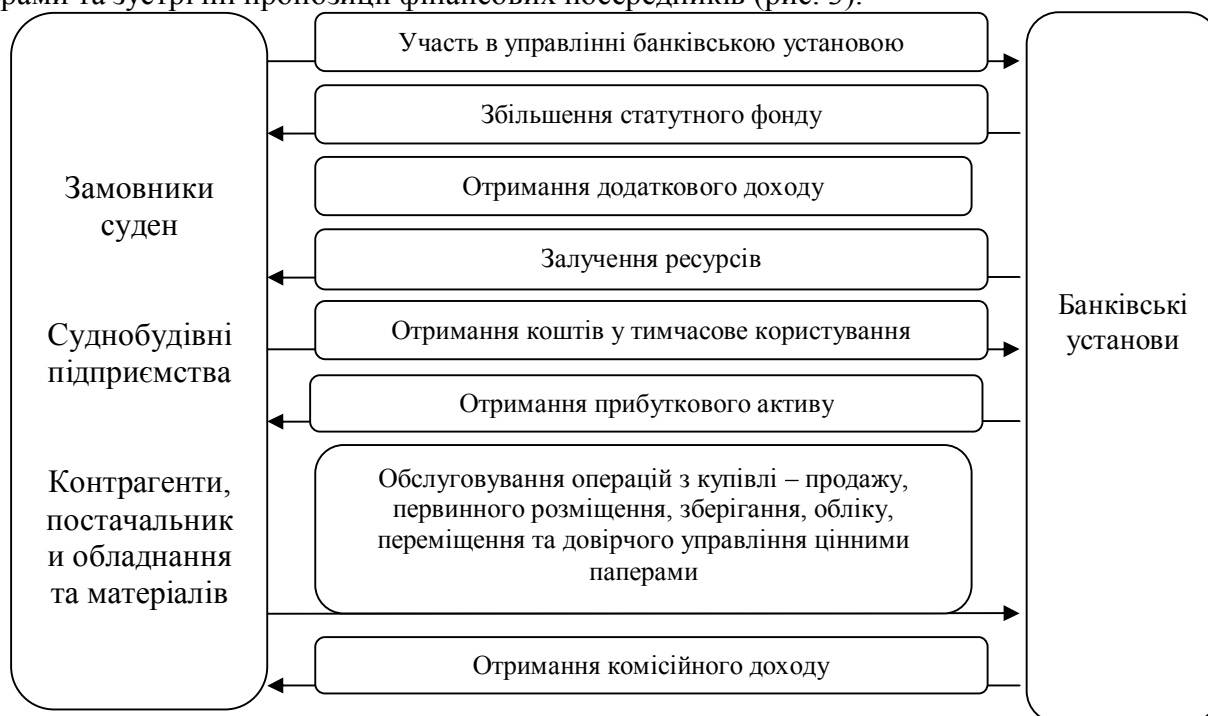


Рис. 3. Основні зустрічні вимоги суднобудівних підприємств та банківських установ з приводу цінних паперів

Тобто, третя проблема, яка постає перед сучасним суднобудівельним підприємством – отримання можливості мати прибуток від цінних паперів, використовувати їх у власних розрахунках, здійснювати інвестування, та приймати участь в управлінні ними. Коли ставиться мета – утворити потужну банківську установу, яка зможе задовольнити потреби суднобудівних підприємств, то, цілком логічно, що її засновниками повинні стати потужні суднобудівельні підприємства, замовники суден, власники терміналів, держава. Акціонери банку будуть прагнути отримати достатній рівень прибутку від власних інвестицій, лишаючи за собою право прийняття рішень з приводу керування установою. Разом з тим, вони вимагатимуть від банківських менеджерів відповідного рівня рішень, який дозволить використовувати весь інструментарій сучасного банківництва для досягнення стратегічних та оперативних завдань. На наш погляд, саме такий підхід, коли потреба споживача – суднобудівника знаходить адекватну відповідь постачальника банківської установи заслуговує на увагу. Наприклад, мета клієнта керувати діяльністю фінансового посередника відповідає потребі останнього у збільшенні статутного фонду, а бажання клієнта отримувати додатковий дохід знаходить відповідну пропозицію, коли залучаються додаткові ресурси за допомогою спеціальних депозитних програм. Коли замовник судна відчуває нестачу коштів, то його бажання отримати їх у тимчасове користування цілком логічно знаходить їх пропозицію та відповідає меті депозитної корпорації – залучити додатковий доходний актив. Різноманіття сучасних операцій з цінними паперами спонукає клієнтів шукати надійних виконавців цих операцій, починаючи від первинного розміщення цінних паперів, здійснення операцій з їх купівлі – продажу, подальшого зберігання, обліку та довірчого управління. Виконання вищевказаних операцій для банківської установи відповідає його основній меті – отримання прибутку, причому, саме такого, що є досить мало ризиковим. Різноманіття сучасних операцій з цінними паперами спонукає клієнтів відшукувати надійних виконавців цих операцій, починаючи від первинного розміщення цінних паперів, здійснення операцій з їх купівлі – продажу, подальшого зберігання, обліку та довірчого управління. Разом з тим, тут доцільно ввести поняття «мета використання цінного паперу». Саме мета, яку ставить перед собою банківська установа – визначає, на наш погляд, групу операцій та вид інструменту, який при цьому використовується. Тому, розглянемо використання цінних

паперів саме в залежності від основної мети, яку ставить перед собою установа.

Наступна проблема для суднобудівельників – бажання реалізувати потребу використання тимчасово вільних коштів для отримання додаткового прибутку. Існує можливість створення накопичувальних фондів на підприємствах, особливо під час заготівельного періоду. Тут депозитні корпорації пропонують власні депозитні програми, які враховують особливості галузі. А саме, добре знаючи виробничий цикл підприємства, готують відповідні пропозиції до придатних термінів. Зрозуміло, що депозитні корпорації можуть пропонувати такі проекти як суто підприємствам так і їх працівникам – фізичним особам. Причому, можуть залучатися кошти: саме підприємств та їх працівників.

Окрім всього, суднобудівні підприємства бажають отримувати якісні, на достатньо високому професійному рівні, вчасні та доречні консультаційні послуги. Такі послуги можуть бути досить різноплановими. Наприклад, пов'язані з професійною діяльністю клієнтів – сумісна розробка проектів фінансування та інвестиційних, допомога при розробці схем розрахунків з контрагентами та впровадженні цих схем. Можливі також консультації щодо обрання форм кредитування, напрямів та форм інвестування коштів, методів та форм розрахунків з контрагентами – постачальниками або замовниками; консультації з юридичних питань, нарешті – інформаційні послуги. Назустріч банкіри пропонують комплексну експертизу та аналіз інвестиційних та інших проектів, розробку та забезпечення умов їх реалізації, включаючи залучення додаткових грошових коштів. Можливо формування сумісних робочих груп для реалізації програм по співпраці, сумісна розробка та реалізація фінансових схем розрахунків, співпраця з конкретними підприємствами галузі, сумісна розробка та реалізація їх маркетингової стратегії. До речі, консалтинг для посередників – це свого роду скарбниця. Тут вони можуть пропонувати клієнтам велику кількість нових, особливо інформаційних послуг, з використанням сучасних технологій, наприклад Mobile Banking, Інтернету та іншого. Депозитні корпорації прагнуть використовувати задля досягнення плідної співпраці з клієнтурою все що відбувається навколо: прискорення темпів життя, зміну політичної ситуації, зміну пори року, настання свят. Всі основні мотиви накопичення грошей використовуються. Відомі науковці, наприклад, М.І. Савлук, А.І. Щетинін вважають, що основними цілями накопичення грошей є: створення запасу купівельних і платіжних засобів заради задоволення поточних потреб економічних суб'єктів у товарах та послугах та накопичення грошей як капіталу, що надасть власникові дохід у вигляді відсотка. Тому що тут можливо побудувати таки відносини, які базуються на взаєморозумінні, тісній співпраці та, як наслідок, задовольняють обидві сторони зростанням прибутків. Слід зазначити, що при розбудові згаданих відносин банківська установа повинна продемонструвати високий рівень професіоналізму, застосовувати індивідуальний підхід до клієнтів, намагатися, щоб клієнт знов забажав звернутися за допомогою. Влучна порада – ціниться досить високо та коштує відповідно.

Сучасні банківські установи прагнуть бути більше ніж банками, вони пропонують власним клієнтам досить багато різних видів та форм фінансових послуг. Під впливом процесів глобалізації світової фінансової системи вони крім традиційного кола операцій беруть на себе «функції операторів на фондових і валютних ринках, як у власних інтересах, так і за дорученнями клієнтів», вважає О. Дзюблюк [10, с.37-45]. У боротьбі за клієнтів, за рівень конкурентоспроможності банкіри впроваджують все більше нових послуг, підвищують рівень якості старих. Слід зазначити, що фінансові посередники, що обслуговують суднобудування, активно розвиватися як універсальні фінансові установи, постійно закріплюючи власні позиції в комплексному обслуговуванні корпоративних клієнтів фінансуванні та обслуговуванні середнього та малого бізнесу, населення. Саме вони, чітко усвідомлюють необхідність рухатися на крок уперед від розвитку інших банківських установ, тому що суднобудування – особлива галузь. Її об'єктивно можна віднести до галузей, що володіють великим науково-технічним і виробничим потенціалом, властивих впливати на розвиток технологій в суміжних галузях промисловості. Саме це підштовхує банківські установи приділяти особливу увагу власному розвитку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Зроблено такі висновки:

- відносини між суднобудівниками, мореплавцями та банківськими установами склалися історично та мають низку особливостей;
- задовольняючи попит суднозамовників та суднобудівельників на довготермінові та «супервеликі» позички, посередники відповідно формують власну ресурсну базу за сумами та термінами та джерелами; для здійснення необхідних розрахунків клієнтів – банківські установи пропонують коло розрахунково – касових операцій, їх набір повинен бути повним, узгодженим з країнами – контрагентами та виконуватися на високому професійному рівні; бажання клієнтів управляти банком, вкладати кошти в фондові інструменти, грати на їх курсах знаходить відповідні пропозиції так, що кожна мета клієнта знаходить відповідну мету банківської установи; прагнення клієнтів отримати додатковий прибуток від вкладання тимчасово вільних коштів породжує низку депозитних послуг з урахуванням особливостей галузі; необхідність здобування клієнтами – суднобудівниками якісних, вчасних та конкретних консультацій породжує банківський консалтинг, причому, на наш погляд, банківські установи мають досить багато можливостей для розвитку саме цих відносин. Це пов'язано з їх досить потужними можливостями: отримання інформації, наявністю високопрофесійних фахівців, розгалуженістю мережі та ін.; та особливими вимогами галузі: масштабністю проблем, потребою у розробці та узгоджуванні міждержавних проектів та угод, впровадженню швидких та надійних систем розрахунків та інше.
- до таких клієнтів повинен, на наш погляд, застосовуватися комплексний підхід, а саме: пропонуватися одразу набір пропозицій, що задовольняють майже всі потреби клієнта, а при достатньому рівні менеджменту банку, навіть нададуть можливість йому розсунути горизонт власних можливостей. Окрім цього, взаємний вплив банківських установ та їх клієнтів повинен стати прискорювачем задля покращення їх стосунків.

Література

1. Лисицкий В. Подъём судостроения – расцвет нации / В. Лисицкий // Судостроение. – 2008. – № 4–5. – С. 66–68.
2. Механизмы управления проектами и программами регионального и отраслевого развития: монография / [В. Н. Бурков, В. С. Блинцов, А. М. Ввозный и др.]. – Николаев: Торубари О.С., 2010. – 176 с.
3. Логачев С. И. Мировое судостроение современное состояние и перспективы развития / С. И. Логачев, В. В. Чугунов, Е. А. Горин. – СПб.: Мор Вест, 2009. – 544 с., ил.
4. Історія грошей і банківництва: підруч. / [І. Г. Скоморович, С. К. Реверчук, Я. Й. Малик та ін.]. – К.: Атака, 2004. – 340 с.
5. Крамаренко О. М. Джерела притягнених ресурсів провідних банків України у динаміці / О. М. Крамаренко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Випуск 239: В 5 т. – Т. IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 823–830.
6. Кириленко В. Аналіз депозитної бази банку / В. Кириленко // Банківська справа. – 2007. – № 5. – С. 31–38
7. Офіційний сайт Держкомстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Кириленко В. Б. Організація обліку, контролю та аналізу депозитних операцій банку: монографія / В. Б. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2008. – 264 с.
9. Баторова А. Анализ клиентской ресурсной базы: метод измерения вариации признака / А. Баторова // Банковские технологии. – 2006. – № 5. – С. 28 – 31.
10. Дзюблюк О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 37–45.